

**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL DAN TINGKAT  
MARGIN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PADA ANGGOTA  
BMT AGRITAMA BLITAR**

SKRIPSI



**OLEH**

**VISA ALVI SA'ADAH**  
NIM.3223113090

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) TULUNGAGUNG**

**2015**

**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL DAN TINGKAT MARGIN  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBIAYAAN MURABAHAH  
PADA ANGGOTA BMT AGRITAMA BLITAR**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Tulungagung  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Strata Satu Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)



**OLEH**

**VISA ALVI SA'ADAH**  
NIM.3223113090

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) TULUNGAGUNG**

**2015**

## LEMBAR PERSETUJUAN

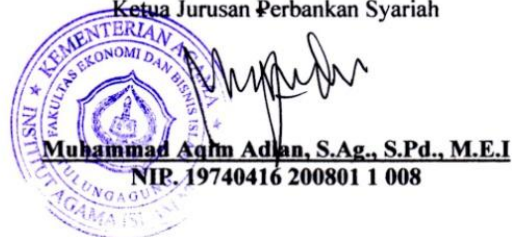
Skripsi dengan judul “Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Aritama Blitar” yang ditulis oleh Visa Alvi Sa’adah NIM 3223223090 ini telah diperiksa dan disetujui, serta layak diajukan.

Tulungagung, 25 Juni 2015  
Pembimbing,



**Drs. H. Mashudi, M.Pd.I**  
NIP. 19690131 200112 1 003

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



**Muhammad Aqim Adnan, S.Ag., S.Pd., M.E.I**  
NIP. 19740416 200801 1 008

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agritama Blitar” yang ditulis oleh Visa Alvi Sa’adah NIM 3223223090 telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 16 Juni 2015 dan telah dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar strata satu sarjana Ekonomi Syariah (S.E.Sy).

Dewan Penguji  
Ketua/ Penguji:

Sri Eka Astutiningsih, SE.,MM  
NIP. 19690827 200003 2 001

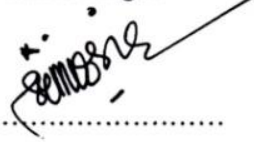
Penguji Utama:

Nur Aini Latifah, SE.,MM  
NIP. 19730414 200312 1 003

Sekretaris/ Penguji:

Drs. H. Mashudi, M.Pd.I  
NIP. 19690131 200112 1 003

Tanda Tangan



Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Tulungagung



## PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirohim

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Allah SWT pencipta langit dan bumi, mudah-mudahan Engkau memberi hamba keridhoan dan ampunan-Mu.

Ayahanda Joni Susanto dan Ibunda Nikmatul Husna tercinta,  
yang saya hormati, yang saya sayangi dan yang saya banggakan yang telah membesarkanku, membimbingku, merawat dan mendidikku dengan sepenuh hati serta ketulusan atas limpahan do'a bagiku. memberikan dukungan moril serta mateil selama ini,

Terima kasih untuk adik-adikku Retno Anjar Sari dan Rachel Ayska Larasati yang saya sayangi, yang telah mendoakan dan memberi dukungannya,

My Friendship five angel's Yana, Rozita, Ragil, Nurul, Nanda yang selalu mensupport saya di saat saya senang maupun susah,  
Teman-temanku jurusan Perbankan Syariah (PS-C) 2011 yang selalu memotivasi satu sama lain, dan terima kasih atas rasa kekeluargaannya selama ini, semoga silaturahmi tetap terjalin.

## Motto

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ<sup>1</sup> ... ..

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu .....(25 An-Nisa [4]:29)”*

---

<sup>1</sup> Kementerian Agama, *Al-Qur'anulkarim*, (JKP:CV.Aneka Ilmu, 2013). hal. 85-86.

## KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rohmat, taufik serta segala hidayah dan karunia-Nya sehingga laporan penelitian ini dapat terselesaikan. Tidak lupa shalawat serta salam senantiasa abadi tercurahkan kepada junjungan Nabi agung Muhammad SAW yang selalu kita harapkan syafaatnya nanti di *yaumul qiamah* dan tetap menjadi umatnya kelak. Amin.

Tidak lepas dari pertolongan dan hidayah-Nya peneliti dapat menyusun laporan ini untuk memenuhi tugas akhir Skripsi yang berjudul “Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agritama Blitar”. Selama penyusunan Skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, dukungan semangat dan motivasi dari berbagai pihak demi kelancaran penyusunan skripsi ini, yaitu kepada:

1. Bapak Dr. Maftukhin M. Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
2. Bapak H. Dede Nurohman, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
3. Bapak M. Aqim Adlan, S.Ag., S.Pd., M.E.I., selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
4. Bapak Drs. H. Mashudi, M.Pd.I., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan koreksi sehingga penelitian ini dapat terselesaikan tepat waktu.

5. Segenap Bapak dan Ibu dosen IAIN Tulungagung yang telah membimbing dan memberikan wawasan sehingga studi ini dapat selesai tepat waktu.
6. Bapak Miftahul Huda selaku manajer BMT Agritama Blitar memberikan izin untuk penelitian di kantor BMT Agritama Blitar.
7. Bapak dan Ibu pegawai dan staff BMT Agritama Blitar.
8. Kedua orang tua dan kedua adikku yang telah mendoakan dan memotivasi demi terselesainya tugas skripsi ini.
9. Kelima teman-teman Yana, Rozita, Ragil, Nanda, Nurul yang senantiasa selalu memberiku semangat dan motivasi.
10. Semua teman-teman Perbankan Syariah khususnya PS C yang telah memberikan kontribusi dalam penelitian ini.
11. Serta semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan hasil penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun demi lebih sempurnanya penelitian selanjutnya dimasa yang akan datang. Semoga dengan terselesaikannya laporan Skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya serta membuahkan ilmu yang bermanfaat dan mendapat ridha Allah SWT.

Tulungagung, 16 Juni 2015

Peneliti



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Visa Alvi Sa'adah

NIM : 3223113090

Jurusan/Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi/karya tulis yang berjudul "Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agridama Blitar" ini merupakan hasil karya saya sendiri, bebas dari segala unsur plagiasi. Kutipan pendapat dan tulisan orang lain ditunjuk sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah yang berlaku.

Apabila terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi/karya tulis ini terkandung unsur atau ciri plagiasi dan bentuk-bentuk peniruan lain yang dianggap melanggar peraturan maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Tulungagung, 16 Juni 2015

Yang membuat pernyataan

  
METERAI  
TEMPEL  
708FCADF252787285  
6000  
RUPIAH  
Visa Alvi Sa'adah

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
HALAMAN SURAT PERNYATAAN .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
ABSTRAK.....	xvii
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian .....	7
E. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Masalah .....	8
F. Penegasan Istilah	
a. Definisi Konseptual .....	9
b. Definisi Operasional .....	10

G. Sistematika Penulisan Skripsi .....	12
--	----

## BAB II LANDASAN TEORI

A. Penetapan Harga Jual	
1. Pengertian Penetapan Harga Jual .....	14
2. Tujuan Penentuan Harga .....	16
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual .....	17
4. Harga Jual Efisien .....	22
B. Tingkat Margin (Keuntungan) .....	23
C. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	
1. Pengertian Pembiayaan .....	28
2. Tujuan Pembiayaan .....	29
3. Fungsi Pembiayaan .....	31
4. Pengertian <i>Murabahah</i> .....	33
5. Jenis-jenis <i>Murabahah</i> .....	35
6. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i> .....	36
7. Resiko <i>Murabahah</i> .....	40
8. Manfaat <i>Murabahah</i> .....	41
D. <i>Baitul Maal wa Tamwil</i> (BMT) .....	41
E. Kerangka Berfikir .....	43
F. Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	44
G. Hipotesis Penelitian .....	45

## BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	47
B. Populasi, Sampel dan Sampling.....	48
C. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukuran. ....	49
D. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian.....	50
E. Analisi Data	
1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	51
2. Uji Linieritas.....	52
3. Analisis Regresi Linier Berganda.....	53
4. Koefisien Determinasi. ....	53
5. Uji Hipotesis	
a. Uji F.....	54
b. Uji T.....	56

## BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Lembaga. ....	57
B. Hasil Penelitian	
1. Deskripsi Responden. ....	58
2. Analisis Data. ....	67
C. Pembahasan. ....	79

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan ..... 83

B. Saran ..... 84

DAFTAR PUSTAKA .....xix

LAMPIRAN .....xxi

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar	Hal.
2.1 Skema Murabahah .....	35
2.2 Kerangka Berfikir .....	43

## DAFTAR TABEL

Tabel	Hal.
4.1 Tabel Jenis Kelamin Responden.....	59
4.2 Tabel Pekerjaan Responden.....	59
4.3 Tabel Umur Responden.....	60
4.4 Tabel Hasil Kuesioner Variabel Penetapan Harga Jual (X1).....	63
4.5 Tabel Hasil Kuesioner Variabel Tingkat Margin (X2).....	65
4.6 Hasil Kuesioner Variabel Keputusan Pembiayaan Murabahah (Y) .....	66
4.7 Tabel Reliabilitas .....	68
4.8 Tabel Validasi Penetapan Harga Jual (X1).....	69
4.9 Tabel Validasi Tingkat Margin (X2) .....	69
4.10 Tabel Validasi Keputusan Pembiayaan Murabahah (Y) .....	69
4.11 Tabel Uji <i>Kolmogorof-Smirnov</i> .....	70
4.12 Uji Multikolinieritas .....	72
4.13 Hasil Uji Regresi Linier Berganda .....	73
4.14 Hasil Uji F (F-test).....	77
4.15 Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	78

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Hal.
6.1 Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	xxi
6.2 Lampiran 2, Tabel 2.1 Data Mentah Kuesioner Variabel (X1) Penetapan Harga Jual .....	xxiv
6.3 Lampiran 2, Tabel 2.1 Data Mentah Kuesioner Variabel (X2) Tingkat Margin .....	xxviii
6.4 Lampiran 2, Tabel 2.1 Data Mentah Kuesioner Variabel (Y) Keputusan Pembiayaan Murabahah .....	xxxii
6.5 Lampiran 3 Uji Validasi dan Reliabilitas.....	xxxvi
6.4 Lampiran 4 Uji Linearitas .....	xxxviii
6.5 Lampiran 5 Uji Regresi Linier Berganda .....	xl
6.6 Lampiran 6 Surat Penelitian	
6.7 Lampiran 7 Kartu Kendali Bimbingan	
6.8 Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup Penulis .....	xli



## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “ Pengaruh Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agridama Blitar “ ini ditulis oleh Visa Alvi Sa’adah, NIM 3223113090, pembimbing Drs. H. Mashudi, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin majunya perkembangan perekonomian saat ini, yang dahulunya Lembaga Keuangan Syariah masih diragukan, kini dengan maraknya kebutuhan ekonomi yang kian meningkat, maka Lembaga Keuangan Syariah seperti Baitul Maal wa Tamwil kini mulai diperhitungkan, karena BMT ini lebih merakyat yaitu kebanyakan untuk para golongan masyarakat yang memiliki tingkat ekonomi menengah kebawah.

Rumusan masalah masalah dalam penulisan skripsi ini adalah (1) Apakah terdapat pengaruh yang signifikan penetapan harga jual terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agridama Blitar? (2) Apakah terdapat pengaruh yang signifikan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agridama Blitar? (3) Apakah terdapat pengaruh yang signifikan penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agridama Blitar? Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan hubungan penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agridama Blitar.

Skripsi ini bermanfaat bagi pimpinan BMT Agridama Blitar, sebagai sumbangan pemikiran dalam rangka meningkatkan mutu dan kualitas bagi para karyawan BMT Agridama Blitar. Bagi anggota BMT Agridama Blitar sebagai nasabah yang membantu arus kas Bmt Agridama Blitar. Bagi para pembaca/peneliti lain sebagai bahan masukan atau referensi yang cukup berarti bagi penelitian lebih lanjut.

Dalam penelitian ini menggunakan metode kuesioner. Metode kuesioner adalah metode yang digunakan untuk memperoleh data tentang pembiayaan murabahah sebagai sampel penelitian. Metode kuesioner pada penelitian ini adalah metode kuesioner tertutup.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga jual terhadap keputusan pembiayaan murabahah memiliki pengaruh yang positif signifikan. Hasil penelitian bahwa tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah memiliki pengaruh yang positif signifikan. Dan hasil penelitian yang dilakukan secara bersama-sama juga memiliki pengaruh yang positif signifikan. Dari hasil yang telah diuji bahwa penetapan harga jual dan tingkat margin sangat menentukan kualitas dan kuantitas dari pembiayaan murabahah. Karena elemen-elemen tersebut saling berhubungan.

Kata kunci: penetapan harga jual, tingkat margin, pembiayaan murabahah.

## ABSTRACT

Thesis in the title “The Influence of Selling Price and Margin Level on Murabahah Financing Decision on BMT Agridama Blitar Member” was written by Visa Alvi Sa’adah, NIM 3223113090, counseled by Drs. H. Mashudi, M.Pd.I. This research is motivated by the rapid advancement of the economy development, which was formerly Islamic Financial Institutions are still in doubt, but today where the necessity of economy increased, the Islamic Financial Institutions such as the Baitul Maal wa Tamwil beginning to be consider, because BMT is closer to public which has a middle-level economy.

Formulation of the problem issues in this thesis are: (1) Is there a significant influence on the stabilization of the selling price on murabahah financing decision at BMT member of Agridama Blitar? (2) Is there a significant influence on the level of margin murabahah financing decision on Agridama Blitar BMT member? (3) Is there a significant influence setting the selling price and the level of margin against murabahah financing decision on BMT member of Agridama Blitar? The focus of this study was to clarify the relationship between the stabilization of selling price and the level of margin in murabaha financing decisions on member of BMT Agridama Blitar.

This thesis is useful for the head of BMT Agridama Blitar, as contribute ideas to improve and increase the quality of BMT Agridama employees Blitar. For the members of BMT Agridama Blitar, it contributes to help customer which cash flow BMT Agridama Blitar. For readers / other researchers this research use as inputs or significant reference for further research.

This research was using questionnaires method. Questionnaire method is a method used to obtain data on the financing murabahah as a sample. Questionnaire method in this study is the enclosed questionnaire.

The results showed that the establishment of the selling price on the murabahah financing decisions has a significant positive effect. It also gives the result that the level of margin against murabahah financing decisions have a significant positive effect. And the results conducted jointly also have a significant positive effect. It can be concluded that the results between establishment of the selling price and margin rate largely determines the quality and quantity of murabahah financing, because those elements are interconnected.

Key words: stabilization of the selling price, margin rates, murabahah financing.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Dengan maraknya pertumbuhan perbankan syariah saat ini yang kian meningkat dari tahun ke tahun. Pemerintah mengeluarkan UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan Syariah, yang menjadi tonggak berdirinya serta beroperasinya bank syariah di Indonesia. Lalu sekarang dengan adanya pertumbuhan yang sangat baik dari Perbankan Syariah, maka Pemerintah mengeluarkan peraturan baru yang dimana untuk memperbaharui Undang-undang sebelumnya yaitu UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Masyarakat mulai mengenal bank syariah pertama kali ialah pada saat munculnya Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1992. BMI ini adalah pelopor berdirinya bank yang berbasis Islam yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah. Kini, bank syariah yang dulunya diragukan akan sistem operasinya, sekarang telah menunjukkan kemajuan yang signifikan. Sehingga perbankan yang berprinsip syariah ini menjadi alternatif sumber pembiayaan bagi nasabah yang akan mengajukan pembiayaan.

Perkembangan perbankan syariah tidak hanya dari skala makro misalnya Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah, Pasar Modal Syariah. Melainkan juga di skala mikro misalnya BPR Syariah, Koperasi Syari'ah, dan Baitul Mal wa Tamwil (BMT). Dikalangan masyarakat menengah dan kecil, BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang paling terjangkau serta

sarana yang paling mudah untuk memenuhi kebutuhan akan dana pinjaman. Dalam skala mikro, BMT mampu mengurangi jalannya Bank Konvensional yang menarik dana masyarakat lalu dipinjamkan kepada para konglomerat dan pengusaha besar. Disisi lain, kehadiran BMT juga membantu mengikis praktek para rentenir ataupun lintah darat yang sudah menjamur dimasyarakat. Sebagaimana dijelaskan dalam ayat Al-Qur'an surat An Nisa ayat 58 yaitu sebagai berikut<sup>2</sup>:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا أَلَّا مَنَّتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا  
بِالْعَدْلِ خ ... (58)

*“Sesungguhnya Allah menyuruh menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil.”*

Pengaturan yang digunakan BMT mengacu pada berbagai peraturan antara lain UU No.25 Tahun 1992 tentang Koperasi beserta Peraturan Pelaksanaannya, SK Menteri Negara Koperasi dan UKM, serta UU No.40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Dan diperbaharui menjadi Undang-Undang Perkoperasian Nomor 17 tahun 2012 dan secara spesifik diatur dalam Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor

---

<sup>2</sup> Kementrian Agama, *Al-Qur'anulkarim*, (JKP:CV.Aneka Ilmu, 2013), hal. 89.

91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS)<sup>3</sup>.

Seperti halnya Bank Syariah, kegiatan BMT adalah melakukan penghimpunan dana (wadiah dan mudharabah) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan ijarah) kepada masyarakat<sup>4</sup>. Tidak hanya itu saja, melainkan dengan berdirinya BMT dikalangan masyarakat sekarang ini mampu mengurangi kebutuhan ekonomi yang kian meningkat pesat, terutama kehadiran BMT ini sangat membantu perekonomian masyarakat yang tingkat ekonominya cenderung menengah kebawah. Dengan berbagai pembiayaan yang bisa dipilih seperti halnya di Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah lainnya seperti pembiayaan Murabahah.

Pembiayaan *murabahah* ialah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Dalam *murabahah*, penjual harus memberi tahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pembiayaan murabahah ini diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional pada Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang Murabahah<sup>5</sup>.

Penetapan harga merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting karena menentukan laku atau tidak suatu produk barang atau jasa tersebut. Jika dalam menentukan

---

<sup>3</sup> EuisAmalia, *Keadialan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali, 2009), hal. 242.

<sup>4</sup> Kusmiyati, Asmi Nur Siwi, *Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)*, (Yogyakarta: La Riba, 2007), hal. 28.

<sup>5</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (UII Press; Yogyakarta, 2005), hal. 45.

suatu harga mengalami kesalahan, maka nantinya akan berakibat fatal dan merugikan perusahaan itu sendiri.

Bagi perbankan konvensional harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi perbankan yang menggunakan prinsip syariah adalah bagi hasil.

Penentuan harga dalam akad murabahah ini didasarkan pada kenyataan bahwa lembaga keuangan syariah menjual barang yang ditawarkan dengan akad tersebut. Tetapi pada proses penentuan harga jualnya, bank syariah masih bergantung kepada beberapa faktor layaknya bank konvensional, yaitu suku bunga yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, dan beban keuntungan bagi pihak bank, pemilik modal, serta nasabah penyimpan<sup>6</sup>.

Pada saat ini praktik BMT dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidaklah terlepas dari rujukan (*benchmark*) kepada suku bunga konvensional, tingkat pesaing, dsb. Disisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan perbankan syariah dan BMT selama ini terutama pada jual beli (*murabahah*) yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Analisis ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga jual murabahah adalah tetap menggunakan *flat rate* dan prinsip-prinsip *cost of found* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional.

---

<sup>6</sup>Arna Asna Annisa, *Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga*, STAIN Salatiga. Diambil dari sumber <http://download.portalgaruda.org/article>. Diakses pada tanggal 15 Oktober 2014 pada pukul 20:53.

Dalam penentuan tingkat margin terkadang dalam lembaga keuangan seperti Lembaga Keuangan Syariah penetapannya terkadang masih ditentukan dari lembaga tersebut. Mereka menjelaskan bahwa beberapa nasabah terkadang belum paham tentang berapa margin yang sesuai pada saat ini. Dengan fenomena tersebut biasanya Lembaga Keuangan Syariah mulai mematok berapa margin yang akan diberikan kepada nasabah, serta tidak melupakan dari mana asal muasal tingkat margin yang telah ditentukan. Setelah menentukan berapa patokan margin tersebut Lembaga Keuangan Syariah menawarkan dan mendiskusikan secara musyawarah kepada nasabah agar mendapat titik temu berapa margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Setelah mendapatkan titik temu maka nasabah berhak membuat keputusan akad tersebut di lanjutkan atau berhenti pada saat itu juga.

Dalam penjelasan tersebut pembuat keputusan adalah kegiatan yang berhubungan dengan kemungkinan keadaan masa depan (*state of nature*) sebab konsekuensi suatu keputusan akan dialami pada masa yang akan datang<sup>7</sup>.

Berangkat dari realitas penyaluran dana Baitul Mal wa Tamwil (BMT) Agritama Togogan Blitar ialah Lembaga Keuangan Syariah yang telah berdiri sejak 8 tahun yang masih eksis di daerah Kabupaten Blitar, mengingat persaingan antar Lembaga Keuangan Syariah maupun Konvensional sangat ketat. BMT Agritama menawarkan berbagai jenis pembiayaan diantaranya Bai' Bitsaman 'Ajil, Murabahah, Mudharabah, Musyarakah, serta Qard.

---

<sup>7</sup> Azhar Kasim, *Teori Pembuatan Keputusan*. (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1995), hal. 41.

Keunikan pembiayaan murabahah pada BMT Agritama Blitar ialah untuk yang memiliki perekonomian menengah kebawah seperti petani. Karena pembiayaan Murabahah di BMT Agritama memberikan jatuh tempo pembayaran selama 4 bulan dihitung bulang selanjutnya setelah realisasi. Keunikan lainnya ialah pembayaran angsuran tiap bulan hanya diangsur marginya saja lalu pembayaran pokok pinjaman di akhir atau pada tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan pada saat pembacaan akad. Oleh karena itu, pembiayaan ini sangat cocok untuk para petani, karena pembayaran pokok pinjaman setelah mereka panen.

Dalam pembahasan penelitian ini khususnya produk pembiayaan *murabahah* sebagaimana yang sudah dijabarkan diatas, maka kiranya cukup menarik untuk dikaji, dengan topik “Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agritama Blitar”.

## **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah yang timbul dari latar belakang yang telah dibahas diatas ialah:

1. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan pada penetapan harga jual terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar?
2. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan pada tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar?



3. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan pada penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah secara bersama-sama pada anggota BMT Agritama Blitar?

### **C. Tujuan Penelitian**

Untuk penelitian yang akan saya teliti ini, memiliki beberapa tujuan yaitu:

1. Untuk mengetahui pengaruh signifikan pada penetapan harga jual terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar.
2. Untuk mengetahui pengaruh signifikan pada tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar.
3. Untuk mengetahui pengaruh signifikan pada penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah secara bersama-sama pada anggota BMT Agritama Blitar.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian itu ditujukan untuk :

1. Bagi pihak akademisi.

Penelitian ini dapat memberikan inspirasi dan memberikan wawasan bagi pihak akademisi khususnya di bidang Perbankan Syariah, karena penelitian-penelitian yang dilakukan memberikan gambaran tentang mekanisme serta praktek secara riil, dan penetapan harga jual serta penetapan margin pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT terkait. Diharapkan dengan penelitian ini yang berisi tentang berbagai pengembangan, hasil tinjauan pustaka tersebut dapat memberikan kontribusi bagi penelitian-penelitian lainnya.

## 2. Bagi BMT

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan untuk lebih memahami penerapan penetapan harga jual dan penetapan tingkat margin pada pembiayaan *murabahah*. Serta penelitian ini dapat digunakan sebagai pembandingan bagi perusahaan dalam mengatur dan mengimplementasikan program-program pembiayaan yang telah dijalankan.

## 3. Bagi Anggota/Nasabah

Dapat melihat dan memahami tentang penelitian ini sehingga mengetahui bagaimana keunggulan-keunggulan yang ditawarkan oleh BMT Agritama Blitar yang membedakan dengan Bank-bank Syariah serta BMT yang lain yang berada di Indonesia saat ini, serta memiliki nilai tambah yang positif di mata anggota/nasabah.

## 4. Penulis

Diharapkan penulis mendapatkan tambahan pengetahuan yang selama ini hanya didapat penulis secara teoritis. Dan penulis mengharapkan dapat menerapkan praktek penentuan harga dan tingkat margin pada pembiayaan *murabahah* yang sesungguhnya pada Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah.

## **E. Ruang Lingkup Penelitian**

Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah terbatas pada penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan *murabahah*

pada anggota BMT Agridama Blitar. Pembatasan ini dilakukan agar penelitian terfokus dan mendapatkan hasil yang tepat.

## F. Penegasan Istilah

### 1. Definisi Konseptual

Definisi konseptual dimaksudkan untuk menghindari kesalahan pemahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan istilah-istilah dalam judul skripsi. Definisi konseptual ini berlandaskan pada referensi yang telah digunakan. Sesuai dengan judul penelitian *Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agridama Blitar* penegasan istilah sebagai berikut:

#### a. Penetapan Harga jual

Harga jual adalah penentuan penjumlahan dari harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan<sup>8</sup>.

#### b. Tingkat Margin

Persentase yang ditetapkan pada kebijakan *pricing* pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (*Return On Assets*) yang ditargetkan<sup>9</sup>.

#### c. Keputusan

---

<sup>8</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*, (Jakarta; Raja Grafindo, 2004), hal. 281.

<sup>9</sup> Bambang Djinarto, *Banking Asset Liability Managemen Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana*, (Jakarta; PT Gramedia Pustaka Utama, 2000), hal. 45.

Kegiatan yang berhubungan dengan kemungkinan keadaan masa depan/*state of nature* sebab konsekuensi suatu keputusan akan dialami pada masa yang akan datang<sup>10</sup>.

d. Pembiayaan

Pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga<sup>11</sup>.

e. Murabaahah

Jual beli barang pada harga semula dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak<sup>12</sup>.

f. Anggota atau Nasabah

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau unit usaha syariah (Undang-Undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah).

g. Baitul Maal wa Tamwil

Lembaga Keuangan Mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah<sup>13</sup>.

## 2. Definisi Operasional

Definisi operasional dimaksudkan untuk menghindari kesalahan pemahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan

<sup>10</sup> Azhar Kasim,*Teori Pembuatan Keputusan*, Jakarta:Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia),hal . 41.

<sup>11</sup> Muhammad,*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,(Yogyakarta:YKPN,2005),hal. 17.

<sup>12</sup> Muhammad Syafi'i Antonio,*Bank Syariah:Teori dan Praktik*, Jakarta:Gema Insani Press,2001),hal. 101.

<sup>13</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*,(Yogyakarta;UII Press,2004),hal. 126.

istilah-istilah dalam judul skripsi. Sesuai dengan judul penelitian *Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agritama Blitar* maka, definisi atau penegasan istilah adalah sebagai berikut:

Dalam judul skripsi tersebut, terdapat beberapa istilah penting yaitu penetapan harga jual, margin, keputusan, pembiayaan, murabahah, anggota, BMT. Penjelasan masing-masing dari istilah tersebut adalah penetapan harga jual harga yang ditetapkan oleh produsen diambil dari harga pokok dari pemasok ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Margin adalah keuntungan yang ditetapkan oleh kedua belah pihak (nasabah dan lembaga) pada saat akan melakukan akad atau perjanjian.

Keputusan dalam judul tersebut adalah Suatu sikap yang dilakukan dengan pertimbangan yang telah difikirkan matang-matang dengan harapan mendapatkan imbal balik yang positif. Sedangkan penjelasan tentang pembiayaan adalah Pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak lain yang berbentuk lembaga maupun non lembaga untuk mendukung investasi yang telah direncanakan oleh pihak yang mendapatkan pendanaan tersebut. Murabahah adalah Akad jual beli yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dengan penambahan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Penegasan istilah Anggota adalah Masyarakat yang telah bergabung dengan suatu lembaga keuangan dan menggunakan fasilitas yang telah diberikan atau yang telah disediakan oleh lembaga tersebut.

Sedangkan penegasan istilah tentang BMT adalah Lembaga yang menyediakan layanan simpan pinjam sesuai dengan syariat islam.

### **G. Sistematika Pembahasan Skripsi**

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Berisikan tentang pendahuluan yang meliputi (a) latar belakang, (b) rumusan masalah, (c) tujuan penelitian, (d) kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, (e) definisi operasional, (f) definisi konseptual, serta (g) sistematika penulisan skripsi sebagai tugas akhir.

#### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Mendiskripsikan tentang pengertian maupun penjelasan mengenai (a) penetapan harga jual, (b) tingkat margin, (c) pembiayaan murabahah; (1) rukun dan syarat murabahah, (2) landasan hukum murabahah, (d) pengertian tentang Baitul Maal wa Tamwil, (e) penelitian terdahulu, (f) kerangka berfikir penelitian dan (g) hipotesis penelitian.

#### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Berisikan tentang (a) jenis penelitian, (b) populasi serta sampel, (c) sumber data, (d) variabel dan skala pengukurannya, (e) teknik pengumpulan data, (f) instrumen penelitian, dan (g) analisis data.

#### **BAB VI : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Berisikan tentang hasil penelitian yang telah diteliti mulai dari (a) hasil penelitian; (a.1) deskripsi data; (a.2) pengujian hipotesis, (b) pembahasan berisikan tentang menjawab semua permasalahan yang ada pada rumusa masalah.

## BAB V : PENUTUP

Berisikan tentang kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya pada BMT Agritama Blitar.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Penetapan Harga Jual

##### 1. Pengertian Penetapan Harga Jual

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengertian tentang penetapan adalah proses, cara, perbuatan menetapkan, penentuan<sup>14</sup>. Dalam transaksi jual beli, harga memegang peranan penting untuk sebuah produk. Menurut Basu Swastha, harga ialah yang digunakan di dalam pertukaran suatu barang. Sehingga harga dapat didefinisikan sebagai jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Berdasarkan definisi di atas dapat diketahui bahwa harga yang dibayar oleh pembeli itu sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual<sup>15</sup>. Jadi penetapan harga jual adalah penentuan besaran suatu barang untuk mengetahui berapa penilaian yang pantas terhadap barang tersebut.

Harga jual dalam *murabahah* merupakan harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Harga pokok merupakan nilai dari suatu barang penentuan nilai terkait dengan sesuatu yang dinilai, yaitu proses pengadaan

---

<sup>14</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia versi online, diakses pada [kbbi.web.id/tetap](http://kbbi.web.id/tetap) tanggal 22 Juni 2015 pukul 08:26.

<sup>15</sup> Arna Asna Annisa, *Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga, STAIN Salatiga*. Diambil dari sumber <http://download.portalgaruda.org/article>. Diakses pada tanggal 15 Oktober 2014 pada pukul 20:53.



barang sampai barang tersebut mempunyai nilai<sup>16</sup>. Akibat dari harga jual *murabahah* yang pembayarannya dilakukan secara tangguh adalah timbulnya hutang nasabah. Hal-hal lain yang terkait dengan harga jual ini adalah pembayaran angsuran, potongan pelunasan sebelum jatuh tempo<sup>17</sup>. Oleh karena itu, yang terkait dengan harga pokok barang-barang jadi adalah harga barang yang diperjualbelikan, diskon yang diterima dari pemasok atau supplier, biaya pengadaan barang tersebut jika di wakikan dan nilai atau harga perolehan sendiri<sup>18</sup>.

Pembayaran angsuran adalah pembayaran yang diterima tidak sekaligus (tidak langsung tunai), pembayarannya bisa melalui 2 tahap atau lebih. Dalam pembayaran angsuran pada pembiayaan *murabahah* terkadang lebih tinggi dari harga tunai. Karena ini menghindari ketika suatu saat terjadi inflasi. Tetapi banyak yang mempermasalahkan boleh tidaknya harga *murabahah* yang dibayar secara tunai berbeda atau lebih tinggi jika dibayar dengan tangguh. Sehubungan dengan hal tersebut, para ahli hukum tidak menanyakan keabsahan dari bentuk penjualan tertunda pertama, yakni terhadap harga tunai. Perbedaan pendapat terjadi pada para ahli hukum pada keabsahan dari harga kredit yang lebih tinggi. (karena berbeda dengan harga tunai) dalam penjualan pembayaran yang tunda (Saeed, 2004:140).

Para ahli hukum mansyur seperti Maliki dan Syafi'i tidak meragukan harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tunda dan harga

<sup>16</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 61.

<sup>17</sup> *Ibid*, hal 94.

<sup>18</sup> *Ibid*, hal 61.

yang lebih rendah untuk pembayaran tunai. Baik pembahasan dalam kitab Muwatta' Imam Malik maupun Syafi'i mengenai pembayaran tunda dalam kitab al-Umm, penulis meletakkan pandangan ahli-ahli hukum yang mengizinkan penjualan komoditas dengan basis *murabahah* dengan nilai kredit yang lebih tinggi dari nilai tunai<sup>19</sup>.

## 2. Tujuan Penetapan Harga

Tujuan penetapan harga secara umum adalah sebagai berikut<sup>20</sup>:

### a. Untuk Memaksimalkan Laba

Tujuan penetapan harga ini diharapkan penjualan yang telah dijalankan meningkat agar laba yang dihasilkan semakin tinggi. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

### b. Untuk Memperbesar *Market Share*

Penentuan harga dengan harga yang murah, singga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan. Contohnya seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

### c. Untuk Bertahan Hidup

Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, misalnya untuk bunga simpanan lebih tinggi dibandingkan dengan bunga

<sup>19</sup> *Ibid*, hal 94-98.

<sup>20</sup> Sutojo Siswanto, *Manajemen Terapan Bank*, (Cetakan Pertama PT Pustaka Binaan Presindo, 1997), hal. 198.

pesaing dan bunga pinjaman rendah, tetapi dalam kondisi menguntungkan.

d. Karena Adanya Pesaing

Dalam hal ini penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing.

### 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual dan *profit margin* secara garis besar sebagai berikut<sup>21</sup>:

a. Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di bank, dengan demikian kebutuhan dana akan terpenuhi. Sebaliknya, jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

---

<sup>21</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 138-140.

b. Kebijakan Pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun bunga pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

c. Target Laba yang Diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank, jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besardan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak bank harus serius untuk menentukan persentase laba dan keuntungan yang diinginkan.

d. Kualitas Jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai jaminan sertifikat deposito bunga pinjaman akan lebih rendah jika dibandingkan dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah hal pencairan jaminan apabila kredit diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

e. Reputasi Perusahaan

Reputasi perusahaan atau bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya dapat dioercatya kemungkinan resiko kredit macet di masa mendatang relative kecil, dan sebaliknya.

f. Produk yang Kompetitif

Produk yang kompetitif maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku di pasaran. Untuk produk yang kompetitif bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku di pasaran.

g. Hubungan Baik

Dalam praktiknya pihak bank mengolongkan nasabahnya menjadi dua, yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (sekunder). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitgas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya memiliki hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

#### h. Jaminan Pihak Ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya apabila pihak yang memberikan jaminan bonafide, baik dari segi kemampuannya membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, bunga yang dibebankan pun berbeda. Demikian pula sebaliknya, jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafide atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

#### i. Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memperhatikan pesaing. Dalam arti jika bunga simpanan pesaing rata-rata 16% per tahun, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan di atas bunga pesaing, misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya, untuk bunga pinjaman kita harus berada di bawah bunga pesaing, meskipun margin laba mengecil.

#### j. Jangka Waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan risiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

k. Elastisitas Permintaan Produk<sup>22</sup>

Adalah perbandingan antara perubahan jumlah permintaan produk, dengan perubahan harganya (naik atau turun). Semakin besar perubahan jumlah permintaan produk karena perubahan harga, semakin tinggi elastisitas permintaan produk.

l. Biaya Total

Agar dapat berkembang, bank harus mampu menghasilkan pendapatan yang dapat menutup biaya total mereka serta memperoleh keuntungan. Di lain pihak, pendapatan bank merupakan hasil perkalian jumlah produk yang mereka jual dengan harga produk tersebut. Oleh karena itu, jumlah biaya yang harus ditanggung bank merupakan faktor penting lain yang wajib diperhatikan para banker dalam menentukan harga produk bank mereka.

m. Derajat Resiko dan Jangka Waktu Jatuh Tempo

Derajat resiko dan jangka waktu jatuh tempo pembayaran kembali, terutama berperan penting dalam penentuan suku bunga kredit yang diberikan. Semakin tinggi resiko kredit yang akan diberikan, semakin tinggi pula bank akan memasang tarif suku bunga kredit. Dalam kaitanya dengan derajat resiko, biasanya bank bank akan menetapkan suku bunga yang lebih rendah pada kredit yang didukung oleh jaminan yang didukung oleh jaminan yang cukup,

---

<sup>22</sup> Sutojo Siswanto, *Manajemen Terapan Bank*, hal. 133-135

dibandingkan dengan kredit yang diberikan tanpa jaminan atau jaminannya kurang meyakinkan. Hal ini sama akan dilakukan oleh bank terhadap kredit yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya. Hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko dimasa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

o. Situasi Persaingan di Pasar

Karena bank tidak beroperasi sendirian, dalam menjalankan bisnisnya (termasuk dalam menentukan harga produk) mereka harus selalu memperhatikan perkembangan situasi persaingan di pasar. Kecuali mereka memegang posisi pimpinan pasar, bank tidak selayaknya menentukan harga produk sesuai dengan kemauan mereka sendiri, karena hal tersebut akan menyulut perang harga diantara para bank yang beroperas

#### **4. Harga Jual yang Efisien**

Dimana harga jual ini dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga jual, Rasul secara transparan menjelaskan harga belinya, berapa harga yang dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Dengan demikian, secara matematis harga jual barang oleh bank atau



LKS kepada calon nasabah pembiayaan murabahah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut<sup>23</sup>:

$\text{Harga Jual} = \text{harga beli bank} + \text{cost recovery} + \text{Keuntungan}$
$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Proyeksi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$
$\text{Margin dalam presentasi} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100\%$

### B. Tingkat Margin (Keuntungan)

Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang diberitahukan secara jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah yang bertindak sebagai pembeli. Sedangkan pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh nasabah.

Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam* dan *istishna'*.

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin

<sup>23</sup> Muhammd, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: ( UPP) AMP YKP, 2005), hal. 138-140.

keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *murabahah*, *salam*, *istishna'*, dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan<sup>24</sup>.

Dalam penentuan margin ini memiliki perhatian lebih dari nasabah yang akan melakukan transaksi pembiayaan *murabahah*. Karena dengan adanya margin ini, nasabah bisa memperkirakan berapa harga yang pantas dari barang yang akan dibeli dari pihak Bank Syariah ataupun Lembaga Keuangan Syariah. Karena disini margin adalah harga perolehan penentu akhir yang diperoleh dari penambahan harga pokok dari supplier.

Perlakuan margin ini sangat berbeda dengan bunga bank. Karena margin ini diperoleh melalui akad yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang berdasarkan prinsip keadilan. Serta penetapan atau tingkat margin ini tergantung dari jenis barang, pembanding, reputasi mitra dan alat ukur yang digunakan.

Batas maksimal penentuan keuntungan dalam *murabahah* adalah tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan

---

<sup>24</sup> Adiwarmam Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 279-280.

usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan di setiap zaman dan tempat. Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantaranya:

1. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak.
2. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit.
3. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks, yang keuntungannya diletakkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

Sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan, sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya diriwayatkan dalam suatu hadits yang menetapkan bolehnya keuntungan

perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu, atau bahkan lebih<sup>25</sup>.

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil di Bank Syariah antara lain<sup>26</sup>:

a. Komposisi Pendanaan

Bagi bank syariah yang penadanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang nisbah nasabah tidak setinggi deposito (bahwa bonus/athaya untuk giro cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan bank syariah), maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar dari deposito.

b. Tingkat Persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

c. Resiko Pembiayaan

Pada pembiayaan yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibanding yang beresiko sedang.

d. Jenis Nasabah

Yang dimaksud adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima, dimana usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil

---

<sup>25</sup> Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal 122.

<sup>26</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal. 157-159.

keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

e. Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: *revival*, *boom/peak*-puncak, resensi, dan depresi. Jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) bank tidak merugipun sudah bagus keuntungan sangat tipis.

f. Tingkat Keuntungan yang Diharapkan Bank

Secara kondisional, hal ini (spread bank) terkaid dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga resiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tertentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

Karim dalam menetapkan margin keuntungan mempertimbangkan beberapa hal diantaranya<sup>27</sup>:

a. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)

Yang dimaksud dengan DCMR adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO (Asset Liability Commite) sebagai kelompok kompetitor langsung, atau

---

<sup>27</sup> *Ibid*, hal. 162-163.

tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai *competitor* langsung terdekat.

b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Yang dimaksud dengan ICMR adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai *competitor* tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai *competitor* tidak langsung terdekat.

c. *Expected Competitive Return For Investor (ECRI)*

Yang dimaksud dengan ECRI adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

d. *Acquiring Cost*

Yang dimaksud dengan *acquiring cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

e. *Overhead Cost*

Yang dimaksud *overhead cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

Penetapan margin yang dilakukan perbankan syariah dipastikan berdasarkan kebutuhan dan kondisi lingkungan yang dihadapi. Dan diasumsikan bahwa bank syariah berada pada pasar persaingan sempurna.

## C. Pembiayaan Murabahah

### 1. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor (12), pengertian pembiayaan dapat didefinisikan sebagai berikut:

Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dan nomor 13 prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha,

atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank lain (*ijarah wa iqtina*)<sup>28</sup>.

Jika dilihat pada bank umum, pembiayaan disebut *loan*, sementara di bank syariah disebut dengan *financing*. Sedangkan balas jasa yang diberikan atau diterima pada bank umum berupa bunga (*interest loan* atau *deposit*) dalam persentasi pasti. Sementara pada perbankan syariah, dalam memberi dan menerima balas jasa berdasarkan perjanjian (*akad*) bagi hasil, margin dan jasa<sup>29</sup>.

## 2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro<sup>30</sup>.

### a. Pembiayaan Tingkat Mikro

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- 2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.

---

<sup>28</sup> *Ibid*, hal. 2.

<sup>29</sup> *Ibid*, hal. 2-3.

<sup>30</sup> *Ibid*, hal. 4-6.

- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
  - 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana.
- b. Pembiayaan Tingkat Makro
- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
  - 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan.
  - 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
  - 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
  - 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya



Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan<sup>31</sup>:

1. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang berarti dikelola bersama nasabah.
2. *Safety* adalah keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

### 3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah secara umum berfungsi sebagai<sup>32</sup>:

#### 1. Meningkatkan Daya Guna Uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank maupun lembaga keuangan dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya untuk bank maupun lembaga keuangan guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Dengan demikian dana yang mengendap di bank maupun lembaga keuangan (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun masyarakat.

#### 2. Meningkatkan Daya Guna Barang

---

<sup>31</sup> *Ibid*, hal. 6.

<sup>32</sup> *Ibid*, hal. 8-11.

- a. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank maupun lembaga keuangan dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat.
- b. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

### 3. Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dsb. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

### 4. Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank maupun lembaga keuangan kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

### 5. Stabilitas Ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasnya diarahkan pada usaha-usaha:

- a. Pengendalian inflasi

- b. Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.

#### 4. Pengertian Murabahah

*Murabahah* didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/biaya pokok (*cost*) barang tersebut ditambahkan *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut<sup>33</sup>.

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* (DSN,2003:311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraph 52 dijelaskan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Dalam beberapa kitab fikih, *murabahah* adalah salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawamah* (tawar menawar). *Murabahah* terlaksana antara

---

<sup>33</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, hal 13.

penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun diberitahukan kepada pembeli. Sedangkan *musawamah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dengan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang. Jual beli yang juga termasuk amanah adalah jual beli *wadi'ah*, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian). Jual beli *wadi'ah* terlaksana apabila nilai barang turun dari harga asli. Namun apabila menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian, maka disebut jual beli *tauliyah*<sup>34</sup>.

*Murabahah* merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli sebagai saran tolong-menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu .....<sup>35</sup> (QS An-Nisa [4]:29)

Dari Syuhaib Ar-Rumi ra. Rasulullah SAW bersabda:

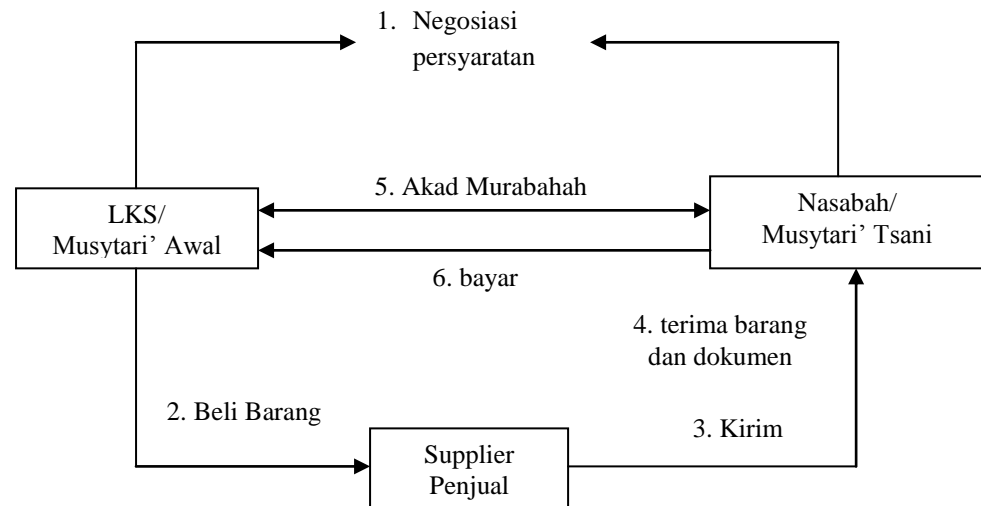
Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan, pertama menjual dengan tempo pembayaran (*murabahah*), kedua *muqaradhah* (nama lain dari *mudharabah*) dan ketiga mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah bukan untuk diperjualbelikan.

---

<sup>34</sup> *Ibid*, hal 13-14.

<sup>35</sup> H. Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta PT RajaGrafindo, 2008), hal 146.

Gambar 2.1  
Skema Murabahah



## 5. Jenis-jenis Murabahah<sup>36</sup>

### a. Murabahah tanpa Pesanan

*Murabahah* tanpa pesanan adalah ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada murabahah ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

### b. Murabahah berdasarkan Pesanan

*Murabahah* berdasarkan pesanan adalah Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung

<sup>36</sup>Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, hal 37-38.

atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

## 6. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun Murabahah Murabah adalah:

- a. *Ba'I* (penjual)
- b. *Musytarik awal* (pembeli pertama)
- c. *Musytarik tsani* (pembeli kedua)
- d. *Ma'aqud 'Alaih* (obyek jual beli)
- e. *Sighat 'ijab qabul* (ucapan serah terima)

Contoh *shighat* : “Barang ini saya beli dengan harga Rp. 100.000, dan saya jual kepada Anda dengan harga Rp. 100.000 ditambah Rp. 10.000 sebagai labanya”<sup>37</sup>.

Sedangkan syarat-syarat murabahah adalah :

- a. Syarat *'Aqid* (Pihak yang Bertransaksi)
  - 1) Baligh, berakal, *rusydu*<sup>38</sup> (memiliki potensi untuk bisa melaksanakan urusan agama dan mengatur keuangan dengan baik).
  - 2) Tidak adanya paksaan tanpa alasan yang benar dari pihak manapun.
- b. Syarat *Ma'qud 'Alaih* (Obyek Jual Beli)

42. <sup>37</sup> Dumairi Nor, *Ekonomi Syariah Versi Salaf*, (Pasuruan: Pustaka Sidogiri, 2007), hal 41-

<sup>38</sup> Syarat *Rusydu* juga harus terpenuhi dalam transaksi selain jual beli.

Syarat-syarat *ma'uqud 'alaih* baik yang menjadi *tsaman* (barang yang dibuat membeli) atau *mutsman* (barang yang dibeli) ada lima:

- 1) Suci/bisa disucikan (bukan barang najis seperti bangkai atau babi)
- 2) Bermanfaat
- 3) Di bawah kuasa *'Aqid*
- 4) Bisa diserahterimakan
- 5) Barang, kadar, serta sifatnya harus *ma'lum* (diketahui) oleh kedua belah pihak.

c. Syarat Sighat/Ijab Qabul (Ucapan Serah Terima)

- 1) Tidak ada perkataan lain memisahkan antara Ijab dan Qabul.  
Contoh : pembeli diam saja (tidak ada komentar apa pun) ketika penjual telah mengatakan, “ *Saya jual barang ini kepada Anda*”.
- 2) Kecocokan antara *Ijab* dan *qabul* dengan perjanjian yang telah disepakati. Contoh: barang A dijual seharga Rp 1.000.000,00, maka harus di ijab qabul sebesar Rp 1.000.000,00 pula.
- 3) Tidak ada *ta'liq* (ketergantungan), seperti perkataan penjual, “saya akan menjual mobil ini jika saya sudah sembuh dari sakit”. Dan tidak dibatasi waktu, seperti perkataan penjual, “saya jual TV ini kepada anda selama satu bulan. Contoh:

penjual berkata, “Saya jual barang ini kepada anda dengan harga sekian rupiah”. Pembeli menjawab: “Saya terima”<sup>39</sup>.

Sedangkan syarat lain dari murabahah adalah:

a. Mengetahui harga pertama (Harga Pembelian)

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual beli. Syarat ini meliputi semua transaksi yang terkait dengan murabahah, seperti perlimpahan wewenang (*tauliyah*), kerja sama (*isyarak*), dan kerugian (*wadhi'ah*), karena semua transaksi ini berdasar pada harga pertama yang merupakan modal. Jika tidak mengetahui hingga keduanya meninggalkan tempat tersebut, maka gugurlah transaksi itu.

b. Mengetahui besarnya keuntungan

Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.

c. Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.

Syarat ini diperlukan dalam murabahah dan tauliyah, baik ketika jual beli dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik dari jenis harga pertama atau bukan, setelah jenis

---

<sup>39</sup> Dumairi Nor, *Ekonomi Syariah Versi Salaf*, hal 25-31.



keuntungan disepakati berupa sesuatu yang diketahui keuntungannya, misalkan dirham ataupun yang lainnya.

- d. Sistem murabahah dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.

Seperti membeli barang yang ditukar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan sistem murabahah. Hal ini semacam ini tidak diperbolehkan karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama dengan adanya tambahan, sedangkan tambahan terhadap harta riba hukumnya adalah riba dan bukan keuntungannya.

- e. Transaksi pertama haruslah sah secara syara'

Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara murabahah, karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal bukan dengan harga, karena tidak benarnya penanaman<sup>40</sup>.

## 7. Resiko Murabahah

- a. *Taqshir* (kelalaian). Terjadi apabila nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

---

<sup>40</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, hal 17-18.

- b. Fluktuasi harga komparatif<sup>41</sup>, bila harga barang di pasar naik setelah LKS membelinya untuk nasabah, karena LKS tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain, adalah karena criteria barang berbeda dari yang dipesan nasabah. Bila LKS tidak menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, maka barang tersebut akan menjadi milik LKS. Dengan demikian LKS berhak untuk menjual kepada pihak lain.
- d. Dijual. Hal ini terjadi karena murabahah dapat bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Dan nasabah berhak atau bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya kepada pihak lain. Dengan demikian resiko *taqshir* sangat besar<sup>42</sup>.

## 8. Manfaat Murabahah

Sama halnya dengan sifat bisnis yang lain, transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi.

---

<sup>41</sup> Naik turunnya harga berdasarkan perbandingan.

<sup>42</sup> Dumairi Nor, *Ekonomi Syariah Versi Salaf*, hal 45-46.

Salah satu manfaat *murabahah* kepada LKS adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, system *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan dalam penanganan administrasi di LKS<sup>43</sup>.

#### **D. BMT (Baitul Maal wa Tamwil)**

BMT (Baitul Maal wa Tamwil) merupakan kependekan dari *Baitul Maal wa Tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul maal wa baitul tanwil*. Secara *harfiyah/lughowi* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tanwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.

Dari pernyataan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasanya BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tanwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karenanya *baitul maal* harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf dan

---

<sup>43</sup> *Ibid*,hal 44-45.

sumber dana lainnya, dan upaya pensyarufan zakat kepada golongan yang paling berhak sesuai dengan ketentuan ashabiah (UU Nomor 38 tahun 1999).

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan-pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkan sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan 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 bank.

Pada dataran hukum di Indonesia, badan hukum yang paling penting untuk BMT adalah koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan-pinjam (KSP). namun demikian, sangat mungkin dibentuk perundangan tersendiri, mengingat sistem operasional BMT tidak sama persis dengan perkoperasian, semisal LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Syariah, dll<sup>44</sup>.

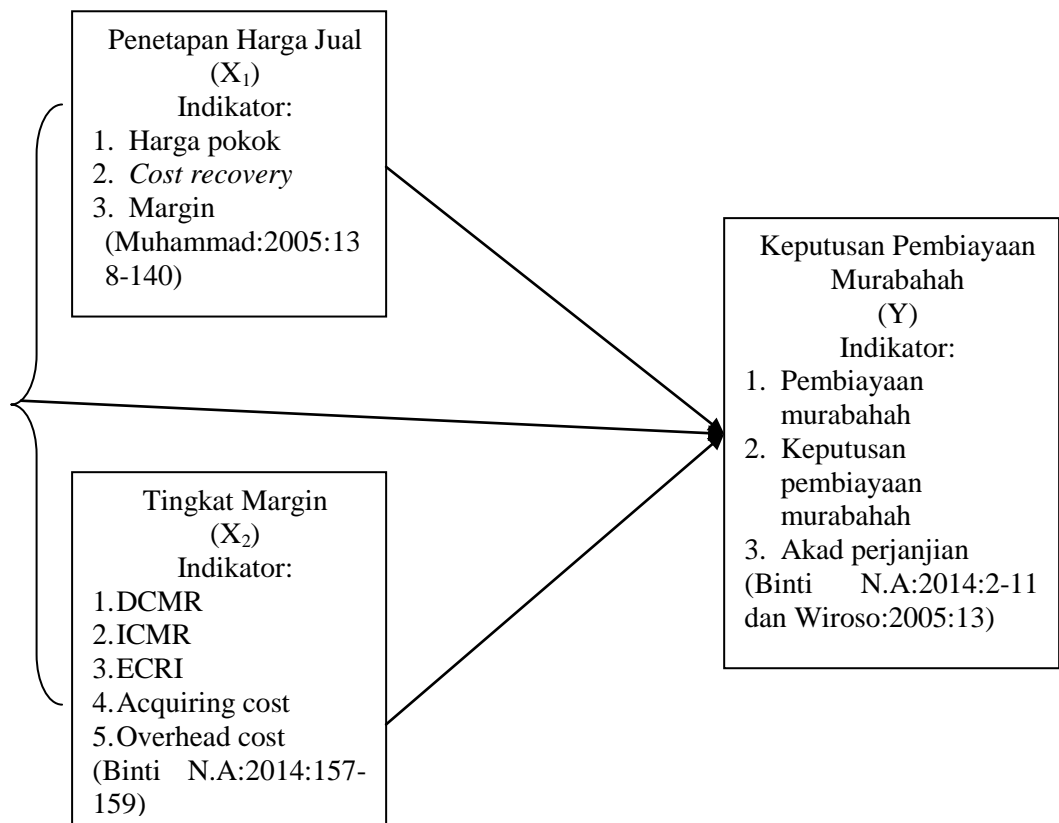
#### **E. Kerangka Berfikir**

Kerangka berfikir penelitian dengan judul penelitian “Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agritama Blitar” adalah :

#### Gambar 2.2

---

<sup>44</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal 126-127.



Sumber: Peneliti, 2015

## F. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Mustika Rimadhani dengan judul penelitian Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008.01-2011.12. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian dan analisis data mengenai pengaruh simpanan (dana pihak ketiga), margin keuntungan, Non Performing Financing (NPF), dan Financing to Deposit Ratio (FDR) terhadap pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri,

maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Margin keuntungan tidak signifikan terhadap pertumbuhan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri. Tidak terdapatnya pengaruh dikarenakan ada unsure Falah didalamnya yang menyebabkan margin keuntungan tidak mempengaruhi pertumbuhan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri<sup>45</sup>.

Perbedaan dari penelitian sekarang adalah adanya perbedaan dalam pengaruh tingkat margin keuntungan. Perbedaan dari penelitian sebelumnya bahwa hasil peneliti terdahulu yaitu margin keuntungan tidak signifikan terhadap pertumbuhan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri. Sedangkan hasil dari penelitian sekarang yaitu berdasarkan koefisien regresi margin keuntungan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Latifatul Mufidah pada tahun 2012 dengan judul penelitian Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Murabahah pada Bank Umum Syariah Periode Tahun 2009-2011. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan berdasarkan koefisien regresi margin keuntungan berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah pembiayaan murabahah<sup>46</sup>. Perbedaan dari penelitian sekarang adalah memiliki kesamaan dalam hasil yang telah dilakukan yaitu memiliki pengaruh positif signifikan.

---

<sup>45</sup> Mustika Rimadhani, *Analisis Variabel-variabel yang mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008.01-2011.12*, diakses di [http://www.online.fe.trisakti.ac.id/publikasi\\_ilmiah/Jurnal%20Media%20Ekonomi/VOL.%2019%20NOMOR%201%20APRIL%202011/2.pdf](http://www.online.fe.trisakti.ac.id/publikasi_ilmiah/Jurnal%20Media%20Ekonomi/VOL.%2019%20NOMOR%201%20APRIL%202011/2.pdf) pada tanggal 23 Mei 2015

<sup>46</sup> Latifatul Mufidah, *Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada bank Umum Syariah Periode 2009-2011,2012*. Diakses di <http://digilib.uin->

## G. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dapat diartikan jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah, sehingga harus diuji secara empiris<sup>47</sup>. Hipotesis dalam penelitian **Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agritama Blitar** adalah:

1. Ha: adanya pengaruh yang signifikan antara penetapan harga jual terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar (Ha:r =0, Ho:r ≠ 0).
2. Ha: adanya pengaruh yang signifikan antara tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar (Ha:r = 0, Ho:r ≠ 0).
3. Ha: adanya pengaruh yang signifikan antara penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar (Ha:r = 0, Ho:r ≠ 0).

---

[suka.ac.id/10562/1/BAB%20I.%20V.%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf](http://suka.ac.id/10562/1/BAB%20I.%20V.%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf) diakses pada tanggal 23 Mei 2015.

<sup>47</sup> M. Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), hal. 50.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

##### 1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian dengan judul “Pengaruh Penetapan Harga dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agritama Blitar” menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Pendekatan kuantitatif bertujuan untuk menguji teori, mengembangkan fakta, menunjukkan hubungan antara variabel, memberikan deskripsi statistik, menaksir dan meramalkan hasilnya<sup>48</sup>. Alat yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dengan bantuan aplikasi SPSS.

2. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah asosiatif, yaitu bentuk analisis data penelitian untuk menguji ada tidaknya hubungan keberadaan variabel dari dua kelompok data atau lebih. Dalam penelitian ini teknik dan jenis tersebut digunakan untuk mengetahui tentang pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar.

---

<sup>48</sup> Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Teras), hal. 99.



## B. Populasi, Sampel dan Sampling Penelitian<sup>49</sup>

1. Populasi adalah bahasa inggris yaitu *population* yang berarti jumlah penduduk. Dalam metodologi penelitian, kata populasi amat populer untuk menyebutkanserumpun/sekelompok objek yang menjadi sasaran penelitian. Populasi penelitian merupakan keseluruhan dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, dll. Populasi diambil dari nasabah yang masih aktif menggunakan pembiayaan murabahah yaitu sebanyak 159 nasabah BMT Agritama Blitar.

2. Sampel adalah suatu produser pengambilan data dimana hanya sebagian populasi yang diambil dan dipergunakan untuk untuk menentukan sifat serta ciri yang dikehendaki dari suatu populasi.

Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik perhitungan Slovin dengan tingkat kesalahan atau standart error 5% dan diolah menggunakan aplikasi SPSS 16.0. Karena sampel yang digunakan yaitu sebagian dari seluruh anggota yang menggunakan real produk murabahah pada BMT Agritama Blitar.

3. Sampling

Sampling yang digunakan pada penelitian ini adalah *Sample Random Sampling* (sampel random sederhana). *Simple random sampling* adalah merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan kesempatan yang sama kepada setiap anggota yang ada dalam suatu populasi untuk dijadikan sampel.

---

<sup>49</sup> Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif; Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*, Jakarta; Kencana, 2013, hal. 30-34.

### C. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukuran

1. Sumber Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer.

Dimana data primer ialah data yang langsung diambil dari sumber pertama atau tempat penelitian dilakukan<sup>50</sup>. Data primer ini langsung didapat dari BMT Agritama Blitar.

2. Variabel Penelitian<sup>51</sup>

- a) Variabel Bebas (*Independent Variable*) (X)

Adalah variabel yang menjadi sebab atau merubah/mengaruhi variabel lain (*variable dependent*). Variable dalam penelitian ini ada dua yaitu  $X_1$  dan  $X_2$ .

$X_1$  adalah “Penetapan Harga Jual”

$X_2$  adalah “Tingkat Margin”

- b) Variabel terikat (*Dependent Variabel*) (Y)

Adalah variabel yang nilainya diperkirakan/ diramalkan. Variable Y dalam penelitian ialah Keputusan Pembiayaan Murabahah.

3. Skala Pengukuran

Skala pengukuran dalam penelitian ini ialah skala nominal. Skala nominal adalah suatu skala yang diberikan pada suatu objek atau kategori yang tidak menggambarkan kedudukan objek atau kategori tersebut terhadap objek atau kategori lainnya, tapi hanya sekedar label

---

<sup>50</sup> *Ibid*,hal. 16.

<sup>51</sup> *Ibid*,hal. 10.

atau kode saja. Skala ini hanya mengelompokkan objek/kategori kedalam kelompok tertentu<sup>52</sup>.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian**

##### **1. Teknik Pengumpulan Data<sup>53</sup>**

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode kuesioner. Metode Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama didalam organisasi yang bisa terpengaruhi oleh sistem yang diajukan atau oleh sistem yang sudah ada. Jenis kuesioner yang digunakan adalah kuesioner tertutup.

##### **2. Instrumen Penelitian<sup>54</sup>**

Instrumen Penelitian yang digunakan ialah skala likert. Skala likert adalah skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang tentang suatu objek atau fenomena tertentu. Skala likert memiliki dua bentuk pernyataan positif dan negatif. Pernyataan positif diberi skor 5, 4, 3, 2, dan 1, sedangkan bentuk pernyataan negatif diberi skor 1, 2, 3, 4, dan 5. Bentuk jawaban skala Likert terdiri dari sangat setuju, setuju, ragu-ragu, tidak setuju, sangat tidak setuju.

Dengan menggunakan skala Likert, maka variabel yang diukur dijabarkan dari variabel menjadi dimensi, dari dimensi dijabarkan

---

<sup>52</sup> *Ibid*,hal. 22.

<sup>53</sup> *Ibid*,hal. 19-21.

<sup>54</sup> *Ibid*,hal. 25.

menjadi indikator, dan dari indikator dijabarkan menjadi sub-indikator yang dapat diukur. Akhirnya sub-indikator dapat dijadikan tolok ukur untuk membuat suatu pertanyaan/pernyataan yang perlu dijawab oleh responden.

## **E. Analisis Data**

Analisis data merupakan suatu cara untuk menganalisa data yang diperoleh dengan tujuan untuk menguji rumusan masalah. peneliti harus memastikan pola analisis mana yang akan digunakan tergantung pada jenis data yang dikumpulkan. Untuk menganalisis data peneliti menggunakan metode pengukuran data dan teknik pengolahan data.

### **1. Uji Validasi dan Uji Reliabilitas<sup>55</sup>**

#### **a. Uji Validitas**

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan dan kesahan suatu instrument. Validitas menunjukkan seberapa cermat suatu alat tes melakukan fungsi ukurnya atau suatu alat ukur yang dapat mengukur apa yang ingin diukur. Selanjutnya disebutkan validitas bertujuan untuk menguji apakah tiap item atau instrument (bisa pertanyaan maupun pernyataan) benar-benar mampu mengungkap variabel yang akan diukur atau konsistensi internal tiap item alat ukur dalam mengukur suatu variabel. Ketentuan validitas instrumen sah apabila dapat mengungkapkan

---

<sup>55</sup> Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*, (Jakarta: Prestasi Pustaka Publisher, 2009), hal. 94-96.

data variabel yang diteliti secara tepat. Instrument dikatakan valid jika nilai  $r$  hitung  $>$   $r$  kritis (0,30)<sup>56</sup>.

#### b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas instrument adalah hasil pengukuran yang dapat dipercaya. Reliabilitas instrument diperlukan untuk mendapatkan sesuai dengan tujuan pengukuran. Untuk mencapai hal yang dilakukan uji reliabilitas dengan menggunakan metode *Alpha Cronbach's* diukur berdasarkan *Alpha Cronbach's* 0 sampai 1. Variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha  $>$  0,60<sup>57</sup>.

Triton (2006) menyatakan jika skala itu dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan reng yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Nilai alpha Cronbach 0,00 s.d 0,20, berarti kurang reliable
2. Nilai alpha Cronbach 0,21 s.d 0,40 berarti agak reliabel
3. Nilai alpha Cronbach 0,41 s.d 0,60 berarti cukup reliabel
4. Nilai alpha Cronbach 0,61 s.d 0,80 berarti reliabel
5. Nilai alpha Cronbach 0,81 s.d 1,00 berarti sangat reliabel.

#### 2. Uji Linieritas

Uji linieritas yaitu uji normalitas data dan bebas dari asumsi klasik yang meliputi multikolinearitas, heteroskedastisitas dan

---

<sup>56</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Edisi Revisi V*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), cet. XII, hlm. 107.

<sup>57</sup> *Ibid*, hal. 144-145.

autokorelasi. tujuan dari dilakukannya uji normalitas tentu saja untuk mengetahui apakah suatu variabel normal atau tidak. Normal disini dalam arti mempunyai distribusi data yang normal<sup>58</sup>.

### 3. Uji Regresi Linier Berganda<sup>59</sup>

Regresi Linier Berganda adalah digunakan untuk mengukur pengaruh antara lebih dari satu variabel prediktor (variabel bebas) terhadap variabel terikat. Yaitu dengan rumus:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Y = variable terikat

a = konstanta

$b_1, b_2$  = koefisien regresi

$X_1, X_2$  = variabel bebas

Metode ini digunakan untuk melihat hubungan atau pengaruh dari dua atau tiga (dan atau lebih) variabel independen terhadap satu variabel dependen<sup>60</sup>.

### 4. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) dari hasil regresi linier berganda menunjukkan seberapa besar variabel dependen bisa dijelaskan oleh variabel-variabel bebasnya. Dalam penelitian ini menggunakan regresi linier berganda maka masing-masing variabel independen yaitu

<sup>58</sup> Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*, hal. 77.

<sup>59</sup> Syofian Shiregar, *Metode Penelitian Kuantitatif; Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*, hal. 301.

<sup>60</sup> Moehar Daniel, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2002), hlm. 156.

penetapan harga jualan dan tingkat margin secara parsial dan simultan mempengaruhi variabel dependen yaitu keputusan nasabah yang dinyatakan dengan  $R^2$  untuk menyatakan koefisien determinasi atau seberapa besar pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah. Sedangkan  $r^2$  untuk menyatakan koefisien determinasi parsial variabel independen terhadap variabel dependen. Besarnya koefisien determinasi 0 sampai dengan 1. Semakin mendekati 0, maka semakin kecil pula pengaruh variabel dependen (dengan kata lain semakin kecil kemampuan model dalam menjelaskan perubahan nilai variabel dependen).

Sedangkan jika koefisien determinasi mendekati 1 maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut dalam menerangkan variasi variabel independen terhadap variabel terikat. Angka R square didapat dari pengolahan data melalui program SPSS yang bisa dilihat pada tabel model *summary* kolom R *square*.

## 5. Uji Hipotesis

### a. Uji F

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Hipotesis nol ( $H_0$ ) yang hendak diuji apakah semua parameter dalam model sama dengan nol, atau:

$$H_0 : b_1 = b_2 = \dots = b_k = 0$$

Artinya, apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya ( $H_0$ ), tidak semua parameter secara simultan sama dengan nol, atau:

$$H_a : b_1 \neq b_2 \neq \dots \neq b_k \neq 0$$

Artinya semua variabel independen secara simultan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.

Pengujian Uji F adalah sebagai berikut:

Menghitung  $F_{hitung}$  dan  $F_{tabel}$

1) Menghitung Nilai  $F_{hitung}$

Rumus:

$$F_{hitung} = \frac{(R_{X_1, X_2, Y})^2 (n - m - 1)}{m(1 - R_{X_1, X_2, Y}^2)}$$

Dimana :

n = jumlah responden

m = jumlah variabel bebas

2) Menentukan nilai  $F_{tabel}$

Nilai  $F_{tabel}$  dapat dicari dengan menggunakan table F. Rumus:

$$F_{tabel} = F_{(\alpha)(dka, dkb)}$$

Dimana:

dka = jumlah variabel bebas (pembilang)

dkb = n - m - 1 (penyebut)<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif; Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*, hal. 304.



b. Uji t-test

Untuk mengetahui keterandalan serta kemaknaan nilai koefisien regresi, sehingga dapat diketahui apakah variabel penetapan harga jual (X1) dan tingkat margin (X2) terhadap keputusan pembiayaan murabahah (Y) signifikan atau tidak. Kriteria pengujian yang digunakan yaitu  $H_0$  diterima jika  $t_{hitung} < t_{tabel} \Rightarrow$  tidak ada pengaruh yang signifikan antara penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah.  $H_0$  ditolak jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $t_{hitung} < - t_{tabel} \Rightarrow$  ada pengaruh yang signifikan antara penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Lembaga**

Kopsyah BMT Agritama Jalan Mastrip No, 15 A Togogan Kecamatan Srengat Kabupaten Blitar berdiri pada tahun 2001 pada awalnya merupakan Kelompok Swadaya Masyarakat yang bergerak pada peningkatan usaha kecil mikro (KSM) dan sering disebut Baitul Maal Wattamwil yang selanjutnya disingkat BMT adalah Lembaga Ekonomi (Keuangan ) yang dioperasikan dengan sistem yang sesuai syariat Islam. BMT merupakan sebuah Institusi yang menjalankan 2 kegiatan secara terpadu yakni sebagai Baitul Maal melakukan kegiatan sosial dakwah sedangkan Baitul Tamwil melakukan kegiatan bisnis. Sebagai lembaga Ekonomi, BMT bergerak dalam bidang peningkatan ekonomi masyarakat menengah dan menengah ke bawah (mikro) melalui kegiatan menghimpun berbagai jenis simpanan/tabungan dari anggota dan selanjutnya dikembangkan melalui investasi atau penyertaan modal usaha bagi anggota lain yang membutuhkan.

Disamping itu, BMT juga merupakan lembaga Amil Zakat (LAZ) yang melakukan kegiatan sosial yakni mendorong, menggerakkan dan menghimpun zakat, infaq dan Shodaqoh dari para Aghniya' yang kemudian disalurkan untuk kegiatan sosial, membantu kaum dhuafa dan kegiatan dakwah.

Keberadaan BMT telah dicanangkan oleh Presiden RI sebagai Gerakan Nasional untuk mendukung usaha kecil diseluruh Indonesia. Pencanaan dilakukan di Jakarta pada tanggal 7 Desember 1995. Sebagai pedoman operasional BMT berada dibawah Pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil ( PINBUK ) dan memperoleh legalitas dari menteri Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah C.q Kepala Kantor Dinas atau Badan Koperasi dimasing-masing propinsi maupun Kabupaten atau Kota. PINBUK merupakan satu-satunya lembaga yang telah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia ( BI ) untuk membina, mengawasi dan mengembangkan BMT-BMT diseluruh Indonesia. Persetujuan itu tertuang melalui naskah Kerjasama No. 03/MOU/PHBK-PINBUK/VII/.

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Deskripsi Responden**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti atau diperoleh secara langsung dari tempat yang dijadikan objek penelitian. Cara penelitiannya menggunakan kuesioner tertutup yang dibagikan kepada 115 nasabah (responden) yang bertindak sebagai sampel. Kuesioner yang dibagikan kepada 115 nasabah (responden) yang bertindak sebagai sampel. Kuesioner yang dibagikan terdiri dari 3 variabel yaitu penetapan harga jual, tingkat margin dan keputusan pembiayaan murabahah.

## a. Deskripsi Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1  
Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Banyaknya Responden	Persentase (%)
Laki-laki	60	52,2%
Perempuan	55	47,8%
Total	115	100%

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Tabel 4.1 menunjukkan mayoritas nasabah di BMT Agritama Blitar responden berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 60 orang atau 52,2% dari 100% dan responden berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 55 orang atau 47,8% dari 100%. Jadi dapat disimpulkan yang banyak menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Agritama Blitar adalah laki-laki.

## b. Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.2  
Pekerjaan Responden

Jenis Pekerjaan	Banyaknya responden	Persentase (%)
Petani	31	27%
PNS	4	3,5%
Tenaga Medis	0	0%
Wirausahawan	44	38,3%
Karyawan	31	27%

Tenaga Teknis	1	0,9%
Ibu Rumah Tangga	4	3,5%
Total	115	100%

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Dari jumlah responden sebesar 115 nasabah, didapatkan hasil rata-rata pekerjaan nasabah BMT Agritama Blitar adalah petani sejumlah 31 orang atau 27%, PNS sejumlah 4 orang atau 3,5%, tenaga medis 0 orang atau 0%, wirausahawan sejumlah 44 orang atau 38,3%, karyawan sejumlah 31 orang atau 27%, tenaga teknis sejumlah 1 orang atau 0,9%, dan ibu rumah tangga sejumlah 4 orang atau 3,5%. Dilihat dari jumlah masing-masing pekerjaan responden maka yang mempunyai nilai tertinggi adalah wirausahawan yaitu memiliki tingkat persentase 38,3%. Karena kebanyakan nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah untuk berwirausaha.

c. Deskripsi Responden Berdasarkan Umur

Tabel 4.3  
Umur Responden

Umur Responden	Banyak Responden	Persentase (%)
19	1	0,9%
20	1	0,9%
22	1	0,9%
24	1	0,9%
25	4	3,5%

26	2	1,7%
27	3	2,6%
28	2	1,7%
29	2	1,7%
30	4	3,5%
31	3	2,6%
32	2	1,7%
33	4	3,5%
35	7	6,1%
36	8	7%
37	6	5,3%
38	2	1,7%
39	3	2,6%
40	12	10,4%
41	2	1,7%
42	2	1,7%
43	3	2,6%
44	6	5,2%
45	14	12,2%
46	6	5,2%
47	2	1,7%

48	5	4,3%
49	1	0,9%
50	3	2,6%
52	1	0,9%
53	1	0,9%
55	1	0,9%
Total	115	100%

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Dari jumlah responden sebesar 115 diperoleh rata-rata umur sebagai berikut; umur 19 tahun sebanyak 1 atau 0,9%, umur 20 tahun sebanyak 1 orang atau 0,9%, umur 24 tahun sebanyak 1 orang atau 0,9%, umur 25 tahun sebanyak 4 orang atau 3,5%, umur 26 tahun sebanyak 2 orang atau 1,7%, umur 27 tahun sebanyak 3 orang atau 2,6%, umur 28 tahun sebanyak 2 orang atau 1,7%, umur 29 tahun sebanyak 2 orang atau 1,7%, umur 30 tahun sebanyak 4 orang atau 3,5%, umur 31 tahun sebanyak 3 orang atau 2,6%, umur 32 tahun sebanyak 2 orang atau 1,7%, umur 33 tahun sebanyak 4 orang atau 3,5% , umur 35 tahun sebanyak 7 orang atau 6,1%, umur 36 tahun sebanyak 8 orang atau 7%, umur 37 tahun sebanyak 6 orang atau 5,3%, umur 38 tahun sebanyak 2 orang atau 1,7%, umur 39 tahun sebanyak 3 orang atau 2,6%, umur 40 tahun sebanyak 12 orang atau 10,4%, umur 41 tahun sebanyak 2 orang atau 1,7%, umur 42 tahun sebanyak 2 orang atau 1,7%, umur 43 tahun sebanyak 3 orang atau 2,6%, umur 44 tahun

sebanyak 6 orang atau 5,2%, umur 45 tahun sebanyak 14 orang atau 12,2%, umur 46 tahun sebanyak 6 orang atau 5,2%, umur 47 tahun sebanyak 2 orang atau 1,7%, umur 48 tahun sebanyak 5 orang atau 4,3%, umur 49 tahun sebanyak 1 orang atau 0,9%, umur 50 tahun sebanyak 3 orang atau 2,6%, umur 52 tahun sebanyak 1 orang atau 0,9%, umur 53 tahun sebanyak 1 orang atau 0,9%, umur 55 tahun sebanyak 1 orang atau 0,9% dari 100%. Rata-rata umur yang didapatkan ialah 19 tahun keatas karena pada umur sekian para nasabah sudah memiliki kematangan untuk melakukan perputaran uang atau melakukan kegiatan pembiayaan pada BMT Agritama Blitar.

d. Deskripsi Data Penetapan Harga Jual (X1)

1) Harga Pokok (X1.1)

Harga pokok yang ada di BMT Agritama Blitar adalah diambil dari berapa harga awal atau harga asli dari produsen atau dilihat dari kisaran harga pasaran sekarang.

2) Besaran Diskon (X1.2)

Besaran diskon yang ada di BMT Agritama Blitar adalah diambil dari kelayakan nasabah dan berapa besar dana yang dipinjam.

3) Besaran Biaya Operasional (X1.3)

Besaran biaya operasional pada BMT Agritama Blitar adalah diambil dari berapa jumlah dana yang dipinjam yang telah



ditambah margin atau keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

#### 4) Margin (Keuntungan) (X1.4)

Margin (Keuntungan) pada BMT Agritama Blitar adalah diambil dari berapa sering nasabah tersebut menggunakan pembiayaan murabahah pada BMT Agritama, dilihat dari penghasilan dan ekonomi masing-masing nasabah.

Dari semua penjelasan diatas, maka berdasarkan hasil dari data kuesioner yang diperoleh pada variabel penetapan harga jual dengan indikator harga pokok, biaya diskon, besaran biaya operasional, dan margin (keuntungan) adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4

Hasil Kuesioner Variabel Penetapan Harga Jual (X1)

Pengukuran	Banyaknya responden yang menjawab				
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Total
Sangat setuju	49	33	40	10	132
Setuju	56	68	53	65	242
Kurang setuju	10	14	22	37	83
Tidak setuju	-	-	-	3	3
Sangat tidak setuju	-	-	-	-	0

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Berdasarkan tabel 4.4, diketahui bahwa rata-rata jawaban dari setiap poin pertanyaan yang diisi oleh nasabah mengenai variabel

penetapan harga jual dengan indikator harga pokok, besaran diskon, besaran biaya operasional, dan margin (keuntungan) di BMT Agritama Blitar adalah rata-rata menjawab setuju. Dengan total nasabah yang menjawab setiap pertanyaan mengenai penetapan harga jual sejumlah 242.

e. Deskripsi Data Tingkat Margin (X2)

1) Margin (Keuntungan)

Margin adalah keuntungan yang ditetapkan oleh kedua belah pihak (nasabah dan lembaga) pada saat akan melakukan akad atau perjanjian. Pada BMT Agritama margin yang diberikan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Apabila margin yang diberikan terlalu memberatkan nasabah, maka lembaga akan menurunkan persentase margin yang telah ditawarkan sebelumnya.

2) Penetapan Tingkat Margin

Penetapan tingkat margin pada BMT Agritama Blitar ialah dilihat dari berapa besar kisaran margin saat ini di pasaran dan menganalisisnya kembali agar tetap sesuai dengan syariat islam dan sebisa mungkin tidak memberatkan nasabah.

Dari semua penjelasan diatas, maka berdasarkan hasil dari data kuesioner yang diperoleh pada variabel tingkat margin dengan indikator margin (keuntungan) dan penetapan tingkat margin adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5  
Hasil Kuesioner Variabel Tingkat Margin (X2)

Pengukuran	Banyaknya responden yang menjawab				
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Total
Sangat setuju	51	54	32	9	146
Setuju	56	49	63	46	214
Kurang setuju	8	12	18	54	92
Tidak setuju	-	-	2	6	8
Sangat tidak setuju	-	-	-	-	0

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Berdasarkan tabel 4.5, diketahui bahwa rata-rata jawaban dari setiap poin pertanyaan yang diisi oleh nasabah mengenai variabel tingkat margin (keuntungan) dengan indikator margin (keuntungan) dan penetapan tingkat margin di BMT Agritama Blitar adalah rata-rata menjawab setuju. Dengan total nasabah yang menjawab setiap pertanyaan mengenai penetapan tingkat margin sejumlah 214.

f. Deskripsi Data Keputusan Pembiayaan Murabahah (Y)

1) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan jual beli yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dengan memberitahuakan harga asli dan ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

## 2) Keputusan Pembiayaan Murabahah

Keputusan pembiayaan murabahah di BMT Agritama Blitar ialah nasabah diberikan kebebasan untuk menggunakan pembiayaan murabahah atau tidak. Karena dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh BMT, maka nasabah diberikan kebebasan untuk melanjutkan menggunakan pembiayaan murabahah atau menggunakan pembiayaan lainnya.

## 3) Akad Perjanjian

Akad perjanjian murabahah di BMT Agritama Blitar ini akan dilakukan apabila nasabah telah menyetujui semua ketentuan-ketentuan yang ada di BMT Agritama sesuai kesepakatan yang telah dibuat oleh kedua belah pihak tanpa adanya unsure paksaan dari salah satu pihak.

Dari semua penjelasan diatas, maka berdasarkan hasil dari data kuesioner yang diperoleh pada variabel keputusan pembiayaan murabahah dengan pembiayaan murabahah, keputusan pembiayaan murabahah akad perjanjian adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6

Hasil Kuesioner Variabel Keputusan Pembiayaan Murabahah (Y)

Pengukuran	Banyaknya responden yang menjawab				
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Total
Sangat setuju	37	18	32	43	130
Setuju	69	56	60	55	240

Kurang setuju	9	41	23	14	87
Tidak setuju	-	-	-	2	2
Sangat tidak setuju	-	-	-	-	0

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Berdasarkan tabel 4.6, diketahui bahwa rata-rata jawaban dari setiap poin pertanyaan yang diisi oleh nasabah mengenai variabel keputusan pembiayaan murabahah dengan indikator pembiayaan murabahah, keputusan pembiayaan murabahah, dan akad perjanjian murabahah di BMT Agritama Blitar adalah rata-rata menjawab setuju. Dengan total nasabah yang menjawab setiap pertanyaan mengenai penetapan tingkat margin sejumlah 240.

## 2. Analisis Data

### a. Uji Reliabilitas dan Validitas

Pengujian reliabilitas instrumen dalam suatu penelitian dilakukan karena keterandalan instrumen berkaitan dengan keajekan dan taraf kepercayaan terhadap instrumen penelitian tersebut. Triton (2006) menyatakan jika skala itu dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan reng yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) Nilai alpha Cronbach 0,00 s.d 0,20, berarti kurang reliabel.
- 2) Nilai alpha Cronbach 0,21 s.d 0,40 berarti agak reliabel.
- 3) Nilai alpha Cronbach 0,41 s.d 0,60 berarti cukup reliabel.
- 4) Nilai alpha Cronbach 0,61 s.d 0,80 berarti reliabel.

5) Nilai alpha Cronbach 0,81 s.d 1,00 berarti sangat reliabel.

Tabel 4.7

Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
X1 (Penetapan Harga Jual)	0,699	Reliabel
X2 (Tingkat Margin)	0,644	Reliabel
Y (Keputusan Pembiayaan Murabahah)	0,608	Reliabel

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Berdasarkan data Reliabilitas pada tabel 4.7, nilai *Cronbach's Alpha* adalah 0,6 yang berarti bahwa konstruk pertanyaan yang merupakan dimensi X1 (harga pokok, besaran diskon, besaran biaya operasional, margin), X2 (margin, penetapan tingkat margin) dan Y (keputusan pembiayaan murabahah) adalah reliabel.

Jadi responden menunjukkan kestabilan dan memiliki konsistensi yang tinggi dalam menjawab konstruk-konstruk pernyataan yang merupakan dimensi variabel X1 (harga pokok, besaran diskon, besaran biaya operasional, margin), X2 (margin, penetapan tingkat margin) dan Y (keputusan pembiayaan murabahah) yang disusun dalam bentuk kuesioner. Nilai validitas masing-masing pernyataan atau pernyataan dapat dilihat pada nilai *Corrected Item-Total*

*Correlation* masing-masing butir pertanyaan atau pernyataan. Berdasarkan *Item-Total Statistics* nilai *Corrected Item-Total Correlation* untuk masing-masing butir pernyataan adalah:

Tabel 4.8

## Validasi Variabel X1 (Penetapan Harga Jual)

Nomor Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
X1.1	0,533	Valid
X1.2	0,415	Valid
X1.3	0,517	Valid
X1.4	0,474	Valid

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Tabel 4.9

## Validasi Variabel X2 (Tingkat Margin)

Nomor Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
X2.1	0,490	Valid
X2.2	0,369	Valid
X2.3	0,399	Valid
X2.4	0,449	Valid

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Tabel 4.10

## Validasi Variabel Y (Keputusan Pembiayaan Murabahah)

Nomor Item	<i>Corrected Item-Total Corelation</i>	Keterangan
Y1	0,490	Valid
Y2	0,369	Valid
Y3	0,399	Valid
Y4	0,449	Valid

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Berdasarkan tabel 4.8 sampai 4.10, seluruh item yang telah diolah dengan menggunakan bantuan SPSS 16.0 adalah valid. Karena nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari 0,3. Seperti yang dijelaskan oleh Sugiyono dan Wibowo (2004), yang menyatakan bahwa bila korelasi tiap faktor positif dan besarnya 0,3 ke atas maka faktor tersebut merupakan *contract* yang kuat.

Item kuesioner yang valid dapat dijadikan acuan untuk penelitian selanjutnya. Dalam penelitian ini berarti semua item dalam instrument penetapan harga jual (X1), tingkat margin (X2), dan keputusan pembiayaan murabahah (Y) telah memenuhi persyaratan validasi atau sah secara statistik. Karena secara definisi yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya prosedur pengujian untuk melihat apakah alat ukur yang berupa kuesioner dapat mengukur dengan



cermat atau tidak. Maka instrument ini (X1, X2, Y) merupakan alat ukur yang cermat dan tepat.

b. Uji Linieritas

1) Uji Normalitas

a) Uji *Kolmogorof-Smirnov*

Tabel 4.11

*Uji Kolmogorof-Smirnov*

Nama Variabel	Nilai <i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	Taraf signifikan	Keputusan
Harga Jual	0,093	0,05	Normal
Tingkat Margin	0,096	0,05	Normal
Pembiayaan Murabahah	0,086	0,05	Normal

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Dari tabel 4.11, maka diperoleh angka probabilitas atau *Asymp. Sig. (2-tailed)*. Nilai ini dibandingkan dengan 0,05 (dalam kasus ini menggunakan taraf signifikansi atau  $\alpha = 5\%$ ) untuk pengambilan keputusan dengan pedoman:

- 1) Nilai Sig. atau Signifikansi atau nilai probabilitas  $< 0,05$ , distribusi data adalah tidak normal.
- 2) Nilai Sig. atau Signifikansi atau nilai probabilitas  $> 0,05$ , distribusi data adalah normal.

Jadi kesimpulan dari pernyataan diatas bahwa Nilai Sig. atau signifikansi pada tabel 4.4 adalah Normal, karena Nilai Sig. atau Signifikansi atau nilai probabilitas  $> 0,05$ .

b) Uji *P-P Plots*

Suatu variabel dikatakan normal jika digambar distribusi dengan titik-titik data yang menyebar disekita garis diagonal dan penyebaran titik-titik data searah Pada normalitas data dengan *Normal P-P Plots* (Lampiran 4 gambar 4.1), data variabel yang digunakan dinyatakan terdistribusi normal atau mendekati normal mengikuti garis diagonal.

Dari penjelasan diatas bahwa normalitas dengan *Normal P-P Plots* sudah normal. Karena titik-titik data yang menyebar disekita garis diagonal dan penyebaran titik-titik data searah mengikuti garis diagonal.

c) Uji Asumsi Klasik

1) Uji Multikolinieritas

Tabel 4.12

Uji Multikolinearitas

Variabel	Nilai VIF	Keterangan
Penetapan Harga Jual	1,008	Terbebas dari asumsi klasik multikolinearitas.
Tingkat Margin	1,008	Terbebas dari asumsi klasik multikolinearitas.

Sumber: data primer (kuesioner) yang diolah dengan SPSS 16.0.

Berdasarkan tabel 4.12, diketahui bahwa nilai VIF adalah 1,008 (harga jual), dan 1,008 (tingkat margin). Hasil ini berarti variabel ini terbebas dari dari asumsi klasik multikolinearitas, karena hasilnya lebih kecil dari 10.

## 2) Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan Lampiran 4 gambar 4.2, bahwa gambar terhindar dari asumsi klasik heteroskedastisitas, karena titik menyebar diatas dan dibawah atau sekitar angka 0. Serta titik-titik tidak mengumpul hanya diatas atau dibawah saja.

## c. Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 4.13  
Hasil Uji Regresi Linier Berganda  
*Coeffisients*

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.295	1.775		2.419	.017
Penetapan harga jual	.294	.066	.352	4.419	.000
tingkat margin	.443	.083	.426	5.354	.000

a. Dependent Variable: keputusan pembiayaan Murabahah

Sumber: Lampiran 5 tabel 5.2.

Output diatas (*Coefficients*), digunakan untuk menggambarkan persamaan regresi berikut ini:  $Y = 4.295 + 0.294 (X1) + 0.443 (X2)$  atau keputusan pembiayaan murabahah = 4.295 + 0.294 (penetapan harga jual) + 0.443 (tingkat margin).

Keterangan dari tabel 4.13 adalah:

- 1) Konstanta sebesar 4.295 menyatakan bahwa jika ada penetapan harga jual dan tingkat margin maka pembiayaan murabahah adalah sebesar 4.295%.
- 2) Koefisien regresi X1 sebesar +0.294 menyatakan bahwa setiap (penambahan karena tanda positif) 1%, akan meningkatkan penetapan harga jual sebesar 0.294%. Dan jika sebaliknya, jika harga jual turun 1%, maka harga jual diprediksi mengalami penurunan sebesar 0.294%. Dengan anggapan bahwa X2 tetap.
- 3) Koefisien regresi X2 sebesar +0.443 menyatakan bahwa setiap (penambahan karena tanda positif) 1%, akan meningkatkan tingkat margin sebesar 0.443% jika sebaliknya, jika tingkat margin turun 1%, maka tingkat margin diprediksi mengalami penurunan sebesar 0.443%. Dengan anggapan bahwa X1 tetap.
- 4) Tanda (+) menandakan arah hubungan yang searah, sedangkan tanda (-) menunjukkan arah hubungan yang berbanding terbalik antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y).

#### d. Pengujian Hipotesis

- 1) Analisis Pengaruh Penetapan Harga Jual terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah.

Penetapan harga jual merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran. Harga jual menjadi sangat penting karena menentukan laku atau tidak suatu produk barang atau jasa tersebut. Jika dalam menentukan suatu harga mengalami kesalahan,

maka nantinya akan berakibat fatal dan merugikan perusahaan itu sendiri. Begitupun sebaliknya, jika dalam penentuan harga jual ini tepat maka akan memberika timbal balik yang akan memberikan laba kepada lembaga syariah tersebut.

Berdasarkan tabel 4.13, hasil uji regresi linier berganda untuk menguji signifikansi penetapan harga jual terhadap terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah adalah sebagai berikut:

$H_0$  = Penetapan Harga Jual tidak berpengaruh signifikan terhadap  
Keputusan Pembiayaan Murabahah.

$H_a$  = Penetapan Harga Jual berpengaruh signifikan terhadap  
Keputusan Pembiayaan Murabahah.

Dalam tabel 4.13 *Coefficients* diperoleh Sig.sebesar 0.000 dibandingkan dengan taraf signifikansi ( $\alpha = 5\%$ ) 0.05, maka:

$$\begin{array}{rcl} \text{Sig.} & & \alpha \\ 0.000 & < & 0.05 \end{array}$$

Karena nilai  $\text{Sig.} < \alpha$  maka disimpulkan untuk menolak  $H_0$ , yang berarti penetapan harga jual berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah (cara yang lainnya dengan membandingkan antara  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  maka disimpulkan untuk  $H_0$ , artinya variabel penetapan harga jual berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah. Begitupun sebaliknya).

- 2) Analisis Pengaruh Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah.

Tingkat margin merupakan faktor yang ada dalam menentukan berapa keuntungan yang akan diperoleh. Dalam penentuan margin ini memiliki perhatian lebih dari nasabah yang akan melakukan transaksi pembiayaan *murabahah*. Karena dengan adanya margin ini, nasabah bisa memperkirakan berapa harga yang pantas dari barang yang akan dibeli dari pihak Bank Syariah ataupun Lembaga Keuangan Syariah. Karena disini margin adalah harga perolehan penentu akhir yang diperoleh dari penambahan harga pokok dari supplier.

Berdasarkan tabel 4.13, hasil uji regresi linier berganda untuk menguji signifikansi tingkat margin terhadap terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah adalah sebagai berikut:

$H_0$  = Tingkat Margin tidak berpengaruh signifikan terhadap

Keputusan Pembiayaan Murabahah.

$H_a$  = Tingkat Margin berpengaruh signifikan terhadap

Keputusan Pembiayaan Murabahah.

Dalam tabel 4.13 *Coefficients* diperoleh Sig.sebesar 0.000 dibandingkan dengan taraf signifikansi ( $\alpha = 5\%$ ) 0.05, maka:

$$\begin{array}{ccc} \text{Sig.} & & \alpha \\ 0.000 & < & 0.05 \end{array}$$

Karena nilai  $\text{Sig.} < \alpha$  maka disimpulkan untuk menolak  $H_0$ , yang berarti tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah (cara yang lainnya dengan

membandingkan antara  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka disimpulkan untuk  $H_0$ , artinya variabel tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah. Begitupun sebaliknya).

3) Analisis Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah.

Penetapan harga jual diukur dengan menggunakan elemen-elemen yang ada didalamnya yang dijadikan indikator dalam penelitian. Indikator dari penetapan harga jual terdiri atas harga pokok, besaran diskon, besaran biaya operasional, dan margin. Penetapan harga jual merupakan salah satu elemen dalam pembiayaan murabahah. Karena dalam penetapan harga jual ini menunjukkan berapa kisaran harga dari pembiayaan murabahah.

Tingkat margin merupakan suatu tingkat keuntungan yang akan diberikan dengan menghindari unsure keterpaksaan. Karena penetapan tingkat margin ini dilakukan antar kesepakatan kedua belah pihak sama-sama menyetujui berapa kisaran persentase margin yang akan ditetapkan.

Dalam pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah, peneliti menguji dengan uji F dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.14  
Hasil Uji F (F-test)

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	100.756	2	50.378	23.092	.000 <sup>a</sup>
Residual	244.340	112	2.182		
Total	345.096	114			

a. Predictors: (Constant), tingkat margin, penetapan harga jual

b. Dependent Variable: keputusan pembiayaan murabahah

Sumber: Lampira 5 tabel 5.1.

Output diatas (*ANNOVA*) terbaca nilai  $F_{hitung}$  sebesar 23.092 dengan tingkat signifikansi 0.000. Oleh karena itu, probabilitas (0.000) lebih kecil dari 0.05 (dalam penelitian ini menggunakan taraf signifikansi atau  $\alpha = 5\%$ ), maka model regresi bisa dipakai untuk keputusan nasabah. Umumnya output ini digunakan untuk menguji hipotesis.

Hipotesis yang dikemukakan adalah:

$H_0$  = tidak ada hubungan yang linier antara penetapan harga jual dan tingkat margin dengan keputusan pembiayaan murabahah.

$H_a$  = ada hubungan yang linier antara penetapan harga jual dan tingkat margin dengan keputusan pembiayaan murabahah.

Pedoman yang digunakan adalah: jika  $Sig. < \alpha$  maka  $H_0$  ditolak yang artinya ada hubungan yang linier antara penetapan harga jual dan tingkat margin dengan keputusan pembiayaan murabahah. Cara lainnya dengan membandingkan nilai  $F_{hitung}$



dengan  $F_{\text{tabel}}$ . Jika  $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ , maka disimpulkan menolak  $H_0$ , yang berarti antara penetapan harga jual dan tingkat margin dengan keputusan pembiayaan murabahah ada hubungan linier atau ada hubungan yang signifikan.

#### 4) Koefisien Determinasi

Tabel 4.15  
Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.850 <sup>a</sup>	.723	.718	.927

a. Predictors: (Constant), tingkat margin, penetapan harga jual

b. Dependent Variable: keputusan pembiayaan murabahah

Sumber: Lampiran 5 tabel 5.3.

Output diatas (*model summary*), angka *R Square* atau koefisien determinasi adalah 0.723. Nilai *R Square* berkisar antara 0 sampai dengan 1. Nugroho menyatakan, untuk regresi linear berganda sebaiknya menggunakan *R Square* yang sudah disesuaikan atau tertulis *Adjusted R Square*, karena disesuaikan dengan jumlah variabel independen yang digunakan.

Angka *Adjusted R Square* adalah 0.718, artinya 71.8% variabel terikat keputusan pembiayaan murabahah dijelaskan oleh variabel penetapan harga jual dan tingkat margin dan sisanya 28.2% dijelaskan oleh variabel lain di luar variabel yang

digunakan, jadi sebagian besar variabel terikat dijelaskan oleh variabel-variabel bebas yang digunakan dalam model.

### C. Pembahasan

#### 1. Pengaruh Penetapan Harga Jual terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah.

Penetapan harga jual merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran. Harga jual menjadi sangat penting karena menentukan laku atau tidak suatu produk barang atau jasa tersebut. Jika dalam penentuan harga jual ini tepat maka akan memberikan timbal balik yang akan memberikan laba kepada lembaga keuangan syariah tersebut. Penetapan harga jual menjadi suatu elemen yang begitu penting yang terdiri atas harga pokok, besaran diskon, besaran biaya operasional, margin.

Dari hasil penelitian, penetapan harga jual berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah. Ini dibuktikan dengan nilai yang telah dihasilkan lebih kecil dari nilai taraf signifikansi atau  $\alpha$  sebesar 5% atau 0.05. ini menandakan bahwa setiap penambahan 1% untuk meningkatkan penetapan harga jual maka keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Agritama Blitar akan meningkat pula. Dan begitupun sebaliknya jika mengalami penurunan 1% dalam penetapan harga jual maka keputusan pembiayaan murabahah juga akan ikut turun. Ini membuktikan bahwa penetapan harga jual berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan murabahah.

## 2. Pengaruh Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah.

Tingkat margin merupakan faktor yang ada dalam menentukan berapa keuntungan yang akan diperoleh. Dalam penentuan margin ini memiliki perhatian lebih dari nasabah yang akan melakukan transaksi pembiayaan *murabahah*. Karena dengan adanya margin ini, nasabah bisa memperkirakan berapa harga yang pantas dari barang yang akan dibeli dari pihak Lembaga Keuangan Syariah. Karena disini margin adalah harga perolehan penentu akhir yang diperoleh dari penambahan harga pokok dari supplier.

Dari hasil penelitian, dapat diketahui bahwa variabel tingkat margin berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Agridama Blitar. Hasil ini membuktikan bahwa tingkat margin yang ditentukan sangat mempengaruhi keputusan pembiayaan murabahah. Karena dalam penentuan ini nasabah dan lembaga harus jeli dalam menentukan berapa kisaran atau persentase tingkat margin yang akan ditentukan.

Penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Latifatul Mufidah pada tahun 2012 dengan judul penelitian Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Murabahah pada Bank Umum Syariah Periode Tahun 2009-2011. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan

berdasarkan koefisien regresi margin keuntungan berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah pembiayaan murabahah<sup>62</sup>.

3. Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah.

Dalam pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah peneliti menguji dengan uji F. Yaitu dilihat dari tabel (*ANNOVA*) bahwa  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  dengan taraf signifikansi 0.000. Maka dapat dijelaskan bahwa kedua variabel antara penetapan harga jual dan tingkat margin secara bersama-sama terhadap keputusan pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan.

Dengan hasil yang berpengaruh signifikan ini, maka variabel penetapan harga jual dan tingkat margin ini sangat berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota atau nasabah di BMT Agritama Blitar.

---

<sup>62</sup> Latifatul Mufidah, *Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada bank Umum Syariah Periode 2009-2011, 2012*. Diakses di <http://digilib.uin-suka.ac.id/10562/1/BAB%20I,%20V,%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf> diakses pada tanggal 23 Mei 2015.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada BMT Agritama Blitar mengenai Pengaruh Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Agritama Blitar, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian hipotesis antara penetapan harga jual terhadap keputusan pembiayaan murabahah adalah penetapan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Agritama Blitar. Oleh karena itu, untuk meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah, BMT Agritama Blitar harus lebih mengintensikan lagi dalam mengatur alur pembiayaan murabahah. Karena pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang transaksinya sering digunakan oleh anggota atau nasabah pada umumnya. Hasil dari pengujian tersebut dibuktikan dengan koefisien regresi penetapan harga jual sebesar +0.294 dan nilai Sig. dari penetapan harga jual sebesar 0.000 dan nilai  $\alpha = 0.05$  atau 5%.
2. Hasil pengujian hipotesis antara tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah adalah tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Agritama Blitar. Hasil dari pengujian tersebut dibuktikan dengan

koefisien regresi tingkat margin sebesar +0.443 dan nilai Sig. dari tingkat margin sebesar 0.000 dan nilai  $\alpha = 0.05$  atau 5%. Karena nilai Sig.  $< \alpha$  maka dapat disimpulkan untuk menolak  $H_0$ , yang berarti variabel tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah.

3. Hasil pengujian hipotesis secara bersama-sama antara penetapan harga jual dan tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Agritama Blitar. Ini dibuktikan pada tabel *ANNOVA* bahwa  $F_{hitung}$  sebesar 23.092 dengan tingkat signifikansi  $0.000 < 0.05$ .

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data maka dapat diberikan beberapa saran bagi penelitian selanjutnya diantaranya yaitu:

1. Bagi penelitian selanjutnya memperluas penelitian dengan tidak hanya di BMT atau LKS saja melainkan di Perbankan Syariah yang cukup besar, agar dapat dibandingkan dengan para peneliti sebelumnya. Serta lebih memperbanyak dan melihat penelitian terdahulu, karena dalam penelitian sekarang ini masih sedikitnya yang membahas harga jual produk pembiayaan murabahah secara kuantitatif.
2. Bagi penelitian selanjutnya perlu juga melakukan penelitian lebih lanjut dengan menambahkan beberapa faktor-faktor lainnya yang berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan murabahah.

3. Bagi lembaga BMT Agritama Blitar hendaknya meningkatkan pembiayaan murabahah yang saat ini porsi nya masih kecil. Karena pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang memiliki pembagian margin yang berbeda dengan Bank Umum/Konvensional yang menerapkan unsur keterpaksaan kepada nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Sedangkan dalam syariah lebih mengedepankan kemitraan dan keadilan sehingga dapat memberikan manfaat yang luas kepada sektor riil.

## DAFTAR RUJUKAN

- Amalia, Euis. 2009. *Kendali Distributuf dalam Ekonomi Islam Penguatan LKM dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Rajawali.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Daniel, Moehar. 2002. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Djinar, Bambang. 2000. *Banking Asset Liability Managemen Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Eko Sujianto, Agus. 2009. *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*. Jakarta: Prestasi Pustaka Publisher.
- Karim, Adiwarman. 2004. *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Karim, Adiwarman. 2007. *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasim, Azhar. 1995. *Teori Pembuatan Keputusan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Kasmir. 2010. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kusmiyati, dkk. 2007. *Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)*. Yogyakarta: La Riba.
- Kementrian Agama. 2013. *Al-Qur'anulkarim*, JKP: Aneka Ilmu.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN.
- Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Nur Asiyah, Binti. 2014. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras.
- Nor, Dumairi. 2007. *Ekonomi Syariah Versi Salaf*. Pasuruan: Pustaka Sidogiri.
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press.



- Siswanto, Sutojo.1997.*Manajemen Terapan Bank*.Cetakan Pertama PT Pustaka Binaan Presindo.
- Siregar, Syofian.2013.*Metode Penelitian Kuantitatif;Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*.Jakarta:Kencana.
- Syafi'i Antonio, Muhammad.2001.*Bank Syariah:Teori dan Praktik*.Jakarta:Gema Insani Press.
- Tanzeh,Ahmad.*Pengantar Metode Penelitian*.Yogyakarta:Teras.
- Wiroso.2005.*Jual Beli Murabahah*.Yogyakarta:UIN Press.
- Veithzal Rivai,H.2008.*Islamic Financial Management:Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Jakarta:PT RajaGrafindo.
- Arna Asna Annisa, Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga, STAIN Salatiga. Dalam <http://download.portalgaruda.org/article>. Diakses pada tanggal 15 Oktober 2014 pada pukul 20:53.
- Muqtasid.Article.dalam [e-journal.stainsalatiga.ac.id/index.php/muqtasid/article/download/60/3](http://e-journal.stainsalatiga.ac.id/index.php/muqtasid/article/download/60/3). Diakses pada tanggal 15 Oktober 2014 pada pukul 20:53.
- <http://komunikasi.uinsgd.ac.id/wp-content/uploads/2013/05/Metodologi-Penelitian-Kuantitatif.pdf>. Diakses pada tanggal 17 Oktober 2014.
- Latifatul Mufidah,*Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada bank Umum Syariah Periode 2009-2011,2012*. <http://digilib.uin-suka.ac.id/10562/1/BAB%20I,%20V,%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf> diakses pada tanggal 23 Mei 2015.
- Mustika Rimadhani.*Analisis Variabel-variabel yang mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008.01-2011.12*.dalam [http://www.online.fe.trisakti.ac.id/publikasi\\_ilmiah/Jurnal%20Media%20Ekonomi/VOL.%2019%20NOMOR%201%20APRIL%202011/2.pdf](http://www.online.fe.trisakti.ac.id/publikasi_ilmiah/Jurnal%20Media%20Ekonomi/VOL.%2019%20NOMOR%201%20APRIL%202011/2.pdf). Diakses pada tanggal 23 Mei 2015.

## Lampiran 3

**UJI VALIDASI DAN RELIABILITAS****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	115	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	115	100.0

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

Tabel 4.1

Reliabilitas dan Validitas  
Penetapan Harga Jual (X1)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.699	4

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	12.03	2.244	.533	.606
x1.2	12.21	2.465	.415	.675
x1.3	12.22	2.066	.517	.614
x1.4	12.66	2.279	.474	.641

Tabel 4.2  
Reliabilitas dan Validitas  
Tingkat Margin (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.644	4

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	12.02	2.228	.490	.537
X2.2	12.03	2.279	.369	.614
X2.3	12.30	2.193	.399	.594
X2.4	12.88	2.038	.449	.558

Tabel 4.3  
Reliabilitas dan Validitas  
Keputusan Pembiayaan Murabahah (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.608	4

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	12.00	2.000	.398	.532
Y.2	11.98	2.140	.301	.599
Y.3	12.21	1.833	.402	.528
Y.4	12.85	1.794	.456	.484

Lampiran 4

**UJI LINEARITAS**

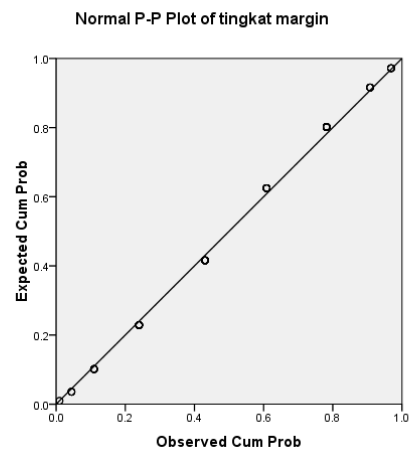
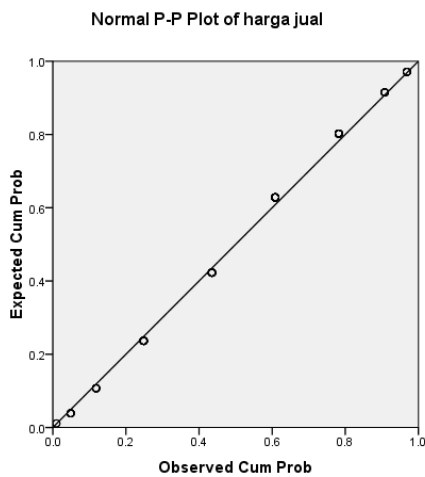
Tabel 4.4

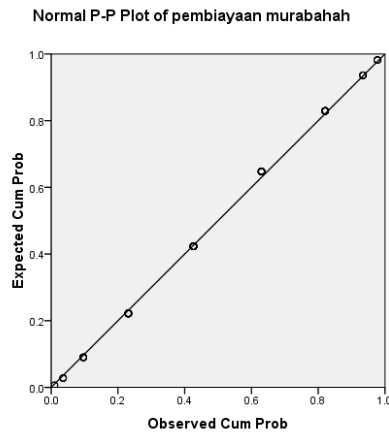
*Kolmogorof-Smirnov*

		harga jual	tingkat margin	pembiayaan murabahah
N		115	115	115
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	16.37	16.40	16.34
	Std. Deviation	1.912	1.886	1.747
Most Extreme Differences	Absolute	.115	.115	.117
	Positive	.108	.114	.107
	Negative	-.115	-.115	-.117
Kolmogorov-Smirnov Z		1.238	1.232	1.255
Asymp. Sig. (2-tailed)		.093	.096	.086

a. Test distribution is Normal.

Gambar 4.1  
Uji *P-Plot*  
(X1, X2, dan Y)





**Uji Asumsi Klasik**

Tabel 4.5

Multikolinearitas

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

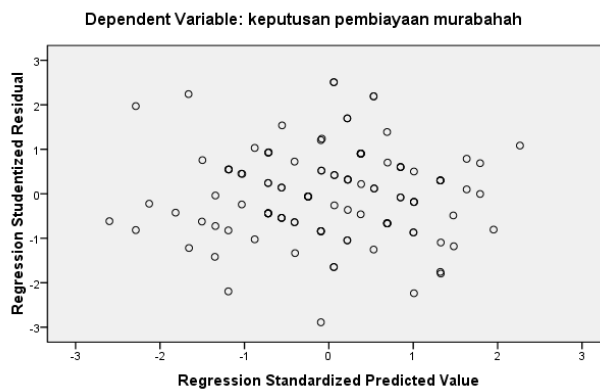
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	tingkat margin	.992	1.008
	harga jual	.992	1.008

a. Dependent Variable: pembiayaan murabahah

Gambar 4.2

Uji Heteroskidastisitas

Scatterplot



## Lampiran 5

**Uji Regresi Linier Berganda**

Tabel 5.1

Uji F-test

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	100.756	2	50.378	23.092	.000 <sup>a</sup>
	Residual	244.340	112	2.182		
	Total	345.096	114			

a. Predictors: (Constant), tingkat margin, penetapan harga jual

b. Dependent Variable: keputusan pembiayaan murabahah

Tabel 5.2

Uji t-test

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.295	1.775		2.419	.017
	penetapan harga jual	.294	.066	.352	4.419	.000
	tingkat margin	.443	.083	.426	5.354	.000

a. Dependent Variable: keputusan pembiayaan murabahah

Tabel 5.3

Uji Determinasi ( $R^2$ )

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.850 <sup>a</sup>	.723	.718	.927

a. Predictors: (Constant), tingkat margin, penetapan harga jual

b. Dependent Variable: keputusan pembiayaan murabahah



KOPERASI INDONESIA

**LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH****BMT AGRITAMA**

NOMOR BH : 064 / BH / KDK.13.21 / V / 1999

Jl.Mastrip 15 A Srengat Blitar Telp. 0342-554002, Hp. 085649353953

Nomor :019/10.05/002/2015 Blitar, 20 Mei 2015  
 Lampiran : (-) berkas  
 Hal : **Surat Keterangan**

Kepada  
 Yth. : Bapak Dekan IAIN Tulungagung

Di  
 Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Tulungagung

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertandatangan di bawah ini :

NAMA : ADIB MUSTOFA HANAFI  
 JABATAN : KETUA KOPSYAH BMT AGRITAMA

Menerangkan Kepada :

NAMA : VISA ALVI SA.ADAH  
 NIM : 3223113090  
 JUR/PRODI : PERBANKAN SYARIAH  
 JUDUL : PENGARUH HARGA JUAL DAN TINGKAT MARGIN  
 TERHADAP KEPUTUSAN PEMBIAYAAN  
 MURABAHAH PADA ANGGOTA BMT  
 AGRITAMA BLITAR

Telah melaksanakan penelitian di BMT Agritama Togogan Kecamatan Srengat Kabupaten Blitar selama satu bulan mulai tanggal 05 April 2015 sampai dengan 20 Mei 2015

Demikian, surat ini. Atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Srengat, 20 Mei 2015

**KOPSYAH BMT AGRITAMA**

Ketua

BAITUL - MALLWATTAMWIL  
  
**Agri**  
 SRENGAT  
 ADIB MUSTOFA H. S.Pd

Sekretaris

  
 MIFTAHUL HUDA



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
 Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656  
 Tulungagung – Jawa Timur 66221

**KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Nama : VISA ALVI SA'ADAH  
 NIM : 322 3113090  
 Prodi : PERBAIKAN SYARIAH (PS)  
 Pembimbing : Drs. H. MASHUDI, M.Pd.I  
 Judul Skripsi : PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL DAN TINGKAT MARGIN PADA KEPUTUSAN PEMBIYAAAN MURABAHATI PADA ALIBOTA BMT ASRIYAMA PUTAR.

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	22/01/2015	BAB I s/d BAB III	
2	17/02/2015	REVISI BAB I s/d BAB III	
3	13/03/2015	METODOLOGI PENELITIAN	
4	6/04/2015	Membuat Instrumen Penelitian (Data Angket)	
5	7/04/2015	Kuesioner selesai bisa dilanjutkan penelitian.	
6	8/05/2015	BAB II (PERUMBAHAN)	
7	11/05/2015	BAB IV (UJI HIPOTESIS)	
8	20/05/2015	BAB I s/d BAB V	
9	22/05/2015	BAB I s/d BAB V, DAFTAR PUSTAKA	
10			

Tulungagung, 24 Juli 2015

Ketua Jurusan

MUHAMMAD AQIM ADLAN, M.E.I  
 NIP. 197104162008011008



## Lampiran 8

## DAFTAR RIWAYAT PENULIS

## 1. Data Pribadi

Nama : Visa Alvi Sa'adah  
 Jenis kelamin : Perempuan  
 Tempat, Tanggal Lahir : Blitar, 24 Agustus 1992  
 Kewarganegaraan : Indonesia  
 Agama : Islam  
 Alamat : Dsn. Centong Ds. Purworejo 05/04  
           Kec. Sanankulon Kab. Blitar  
 Status : Belum Kawin  
 Nama Ayah : Joni Susanto  
 Nama Ibu : Nikmatul Husnah  
 Pekerjaan Orang tua : Petani  
 Ijazah Sekolah : - TK Al-Hidayah Purworejo-Blitar Lulus Th. 1999  
                   - MI Jauharotud Tholibin Purworejo-Blitar Lulus  
                   Th. 2005  
                   - MTsN Kota Blitar Lulus Th. 2008  
                   - MAN Tlogo Kab. Blitar Lulus Th. 2011

## 2. Pengalaman, Pelatihan dan Kegiatan yang pernah diikuti:

No.	Tahun	Pengalaman, Pelatihan, dan Kegiatan
1	2013	Pelatihan Bank Syariah oleh Bank Muamalat Malang di STIE Indocakti Malang.
2	2013	Juara 1 Volly Putri PIONIR PTAIN Se-Indonesia di Banten.
3	2014	Pelatihan/Penyuluhan Perpajakan di KPP Pratama Tulungagung.
4	2015	Praktek Pengalaman Lapangan di BMT Agritama Togogan-Blitar.

Demikian Daftar Riwayat Hidup ini di buat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana perlunya.

Tulungagung, 16 Juni 2015  
 Penulis

Visa Alvi Sa'adah