

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tingkat Pendidikan

1. Pengertian Pendidikan

Pendidikan menurut UU No. 20 Tahun 2003 mengenai Sistem Pendidikan Nasional merupakan usaha yang sadar dan terencana dengan tujuan untuk menciptakan suasana belajar beserta proses belajar agar peserta didik dapat aktif dalam pengembangan potensi diri guna memiliki kekuatan terkait spiritual keagamaan, kecerdasan, kepribadian, pengendalian diri, akhlak mulia, serta keterampilan yang dibutuhkan guna pemenuhan dalam diri sendiri, masyarakat, maupun bangsa dan negara.²³

Pendidikan berfungsi sebagai pengembang kemampuan, pembentuk watak serta sebagai patokan peradaban dari suatu bangsa yang bermatabat, dan dalam upaya mencerdaskan bangsa bertujuan untuk potensi siswa yang beriman terhadap Tuhan Yang Maha Esa, berilmu, mulia, dan menjadi warga negara yang demokratis dan bertanggungjawab.²⁴ Pendidikan dianggap sebagai salah satu patokan kedudukan dalam masyarakat. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka semakin tinggi pula kedudukan seseorang tersebut dimata masyarakat. Pendidikan juga dijadikan sarana peralihan satu golongan ke golongan yang lebih tinggi.²⁵

²³ Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2003, Tentang Pendidikan Nasional, Pasal 1, Ayat 1.

²⁴ Wina Sanjaya, *Perencanaan dan Desain System Pembelajaran*, (Jakarta: Permada Mediagrup, 2009), Hlm. 123-124.

²⁵ S. Nasution, *Sosiologi Pendidikan*, (Bandung : Bumi Aksara, 2004), Hlm. 38

Menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2003 jenis pendidikan mencakup pendidikan umum, kejuruan, akademik, profesi, vokasi, keagamaan, dan khusus. Sedangkan jalur pendidikan terdiri atas pendidikan normal, nonformal dan informal yang dapat saling melengkapi dan memperkaya. Tingkat pendidikan yang berkaitan erat dengan pengetahuan konsumen.²⁶ Menurut Essael didalam penelitian Effendi menyatakan bahwa faktor individual konsumen yang meliputi pendidikan dan penghasilan konsumen, pengaruh lingkungan, dan strategi pemasaran. Dari teori Essael dikatakan faktor individual konsumen yang didalamnya adalah pendidikan sangat mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen, hal ini disebabkan konsumen yang berpendidikan tinggi mempunyai pandangan yang berbeda terhadap alternatif produk, informasi produk, dan penilaian terhadap sebuah produk dibandingkan dengan konsumen berpendidikan rendah.²⁷

2. Model Pendidikan

Pendidikan tercakup kedalam 3 model, yaitu pendidikan formal, nonformal, dan in formal yang diklasifikasikan sebagai berikut;

a. Pendidikan formal

Pendidikan formal adalah semua bentuk pendidikan yang diadakan di sekolah atau tempat tertentu, teratur, sistematis, mempunyai jenjang dan dalam kurun waktu tertentu, serta berlangsung mulai dari

²⁶ Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2003, Tentang Pendidikan Nasional, Pasal 1, Ayat 9 dan 7

²⁷ L., Efendi, *Analisis faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah pada Bank Muamalat Malang*, Skripsi:Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi UIN Malang, 2009.

Taman Kanak-kanak, sampai perguruan tinggi. Berdasarkan aturan resmi yang telah ditetapkan. Model pendidikan ini merupakan pendidikan yang ditempuh seseorang secara terikat, sesuai ketentuan sekolah dan sifatnya di Indonesia adalah wajib.

b. Pendidikan non formal

Merupakan model pendidikan yang mampu diperoleh dan ditempuh dimanapun, kapanpun, dan di Indonesia sifatnya tidak wajib atau keinginan sendiri. Model pendidikan non formal meliputi pendidikan masyarakat, keolahragaan, pembinaan generasi muda.

c. Pendidikan in formal

Pendidikan informal adalah pendidikan yang berlangsung di luar sekolah yang tidak terorganisir secara ketat, tak terbatas waktu dan tanpa evaluasi. Pendidikan in formal ini terutama berlangsung di tengah keluarga, namun mungkin juga terjadi di lingkungan sekitar keluarga.

3. Tujuan Pendidikan

Tujuan pendidikan merupakan sesuatu yang ingin dicapai oleh kegiatan pendidikan. Tujuan pendidikan adalah suatu logis bahwa pendidikan itu harus dimulai dengan tujuan, yang diasumsikan sebagai nilai, tanpa sadar tujuan, maka dalam praktek pendidikan tidak ada artinya. Tujuan pendidikan nasional adalah meningkatkan ketaqwaan terhadap Tuhan yang Maha Esa, kecerdasan, ketrampilan, mempertinggi budi pekerti, memperkuat kepribadian dan mempertinggi semangat kebangsaan agar tumbuh manusia-manusia pembangunan yang dapat membangun

dirinya sendiri serta bersamasama bertanggungjawab atas pembangunan bangsa. Adapun tujuan pendidikan terbagi atas empat yaitu :²⁸

- 1) Tujuan umum pendidikan nasional yaitu untuk membentuk manusia pancasila.
- 2) Tujuan institusional yaitu tujuan yang menjadi tugas dari lembaga pendidikan tertentu untuk mencapainya.
- 3) Tujuan kurikuler yaitu tujuan bidang studi atau mata pelajaran.
- 4) Tujuan instruksional yaitu tujuan materi kurikulum yang berupa bidang studi terdiri dari pokok bahasan dan sub pokok bahasan, terdiri atas tujuan instruksional umum dan tujuan instruksional khusus.

4. Faktor Pengaruh Pendidikan

Faktor yang mempengaruhi pendidikan menurut Hasbullah adalah sebagai berikut :²⁹

a. Ideologi.

Semua manusia dilahirkan ke dunia mempunyai hak yang sama khususnya hak untuk mendapatkan pendidikan dan peningkatan pengetahuan dan pendidikan.

b. Sosial Ekonomi

Semakin tinggi tingkat sosial ekonomi memungkinkan seseorang mencapai tingkat pendidikan yang lebih tinggi.

c. Sosial Budaya

²⁸ Nur Uhbiyati, *Ilmu Pendidikan Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 1999), Hlm. 14

²⁹ Desak Ketut Ratna Dewi, dkk, *Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan*, e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, 4 (2016), Hlm. 3-4.

Masih banyak orang tua yang kurang menyadari akan pentingnya pendidikan formal bagi anak-anaknya.

d. Perkembangan IPTEK

Perkembangan IPTEK menuntut untuk selalu memperbaharui pengetahuan dan keterampilan agar tidak kalah dengan negara maju.

e. Psikologi

Konseptual pendidikan merupakan alat untuk mengembangkan kepribadian individu agar lebih bernilai.

5. Indikator Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 mengenai Sistem Pendidikan Nasional, bahwa jenjang pendidikan merupakan tahapan dalam pendidikan yang telah ditetapkan sesuai dengan tingkatan dalam upaya mengembangkan peserta didik, sesuai dengan tujuan dan kemampuan yang akan dikembangkan.³⁰

Menurut UU SISDIKNAS No. 20 (2003), indikator tingkat pendidikan terdiri dari jenjang pendidikan dan kesesuaian jurusan. Jenjang pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan peserta didik, tujuan yang akan dicapai, dan kemampuan yang dikembangkan. Tingkatan pendidikan yang ditempuh secara formal di Indonesia dibagi menjadi beberapa jenjang/tingkatan pendidikan sesuai yang termuat dalam pasal 14 bab VI Undang-Undang No. 20 tahun 2003

³⁰ Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2003, Tentang Pendidikan Nasional, Pasal 1, Ayat 8

bahwa jenjang atau tingkatan pendidikan formal dibagi menjadi 3, yaitu Pendidikan Dasar, Pendidikan Menengah, serta Pendidikan Tinggi dalam artian Perguruan Tinggi atau kuliah.³¹

1) Pendidikan Dasar

Pendidikan Dasar merupakan jenjang atau tingkatan pendidikan yang melandasi pendidikan tingkat menengah. Pendidikan pada tingkat ini ditempuh selama 9 tahun yang meliputi 6 tahun pada SD (Sekolah Dasar) atau Madrasah Ibtidaiyah (MI) dan 3 tahun ditempuh pada Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan setaranya. Pendidikan harus di tempuh sesuai urutan dan bersiwat wajib.

2) Pendidikan Menengah

Pendidikan Menengah merupakan pendidikan yang ditempuh apabila telah menempuh Pendidikan Dasar, dalam artian Pendidikan Lanjutan dari Pendidikan Dasar dan dilaksanakan selama 3 tahun. Pendidikan menengah bertujuan untuk mempersiapkan peserta didik ke jenjang perkuliahaan atau dalam dunia pekerjaan. Pendidikan Menengah meliputi, Sekolah Menengah Atas (SMA), Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dan Sederajat.³²

3) Pendidikan Tinggi

Pendidikan tinggi merupakan pendidikan yang ditempuh setelah menempuh pendidikan atas yang meliputi program pendidikan diploma,

³¹ Undang-Undang SISDIKNAS Nomor 20, BAB VI, Pasal 14, Tahun 2003.

³² M. Dalyono, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), Hlm. 59

sarjana, magister, dan doktor. Waktu tempuh pada pendidikan ini tidak ada batasan waktu. Pendidikan ini bertujuan untuk menciptakan masyarakat yang memiliki kemampuan baik akademik yang lebih profesional sehingga mampu menerapkan dan mengembangkan ilmu baik kesenian maupun IPTEK.

Jadi dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan peserta didik, tujuan yang akan dicapai dan kemauan yang dikembangkan. Tingkat pendidikan berpengaruh terhadap pengetahuan. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan memudahkan seseorang atau masyarakat untuk menyerap informasi dan mengimplementasikannya dalam dalam mengambil keputusan, khususnya dalam hal menggunakan produk pembiayaan murabahah.

B. Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut Adiwarmarman Karim menjabarkan pengertian bagi hasil adalah bentuk return (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap.³³ Bagi hasil menurut terminologi asing (bahasa Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. Menurut kamus ekonomi *profit sharing* berarti pembagian laba. Namun secara

³³ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindoo Persada, 2007), Hlm. 206

definisi profit sharing merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.³⁴ Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir tahun, bonus prestasi dan lain-lain yang akan dihitung setiap bulan atau periode. Berapapun tingkat pendapatan usaha itu yang kemudian didistribusikan kepada anggota.

Menurut Antonio, bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*).³⁵

Bagi hasil menurut Zaenal Arifin adalah bentuk return dari kontrak yang telah disepakati dalam bank syariah. Sedangkan dalam sistem perbankan syariah bagi hasil merupakan mekanisme yang diterapkan pada bank syariah sebagai *mudharib* memberikan hasil atau laba yang diperoleh kepada *shahibul mal* atau pemilik modal, dengan tingkatan atau persentase bagi hasil telah disepakai kedua belah pihak pada saat akad.³⁶ Menurut Muhammad dalam bukunya, tentang bagi hasil yaitu, keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shahibul maal* dengan *mudharib* yang tentunya sesuai dengan keputusan bersama.³⁷

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik lembaga keuangan syariah berupa suatu

³⁴ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2001), Hlm. 67

³⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Hlm. 90.

³⁶ H. Zaenal Arifin, S.H., MKn., *Akad Mudharabah (Penyaluran Dana dengan Prinsip Bagi Hasil)*, Cet. 1, (Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2021), Hlm. 13

³⁷ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin Pada Bank Syariah*, (Yogyakarta : UII Press, 2005), Hlm.18-19

sistem pengelolaan dana dalam pembagian hasil usaha dapat terjadi antara lembaga keuangan syariah dengan penyimpan dana.

Didalam lembaga keuangan syariah, dalam pembagian imbalan dalam artian bagi hasil berdasarkan dengan prinsip Syariat. Prinsip syariat tersebut ditanamkan diseluruh rangkaian proses bagi hasil, sebagai berikut:³⁸

- 1) Menetapkan besaran persentase pembagian imbalan kepada masyarakat sehubungan dengan penggunaan atau pemanfaatan dana masyarakat yang dipercayakan kepada lembaga keuangan syariah.
- 2) Menetapkan besaran imbalan yang akan diterima terkait dengan pembiayaan bagi hasil untuk keperluan investasi maupun modal kerja.
- 3) Menetapkan imbalan sehubungan dengan kegiatan usaha jasa lainnya yang dimiliki lembaga keuangan syariah.

2. Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil

Bagi hasil merupakan pembeda antara Lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional. Perbedaan antara sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi konvensional adalah terletak pada penerapan bunga.³⁹ Bagi hasil yang terdapat dalam system lembaga keuangan syariah adalah prinsip kegiatan usaha yang didasarkan pembagian hasil dalam perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian dengan besar pembagian tertentu dari sejumlah dana antara pihak pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pihak yang menggunakan dana (*mudharib*) dimana keuntungan

³⁸ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), Hlm. 5

³⁹ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, (Samarinda: Graha Ilmu, 2014), Hlm. 81.

tersebut dibagi menurut kesepakatan bersama. Ada perbedaan mendasar antara bunga dan nisbah bagi hasil dalam lembaga keuangan syariah, sebagai berikut.⁴⁰

Tabel 2.1
Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil

No	Bunga	Bagi Hasil
1	Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung.	Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
2	Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan.	Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
3	Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.	Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.
4	Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang “booming”.	Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.
5	Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk islam.	Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.

Sumber Data: M Syafi’i Antonio⁴¹

Penentuan bunga ataupun rasio bagi hasil, sistem bunga dan bagi hasil sama-sama dilakukan di awal akad. Namun yang menjadi perbedaan antara bunga dan bagi hasil adalah sistem bunga berasumsi harus selalu untung. Jadi terdapat asumsi bahwa pemakaian dana akan mendapatkan untung.

⁴⁰ Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan, *Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon (Penelitian Survei Terhadap Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon)*, Jurnal Edunomic, Vol. 2, No.1, 2014, Hlm. 38.

⁴¹ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Hlm.60.

Sedangkan nisbah bagi hasil berpedoman terhadap kemungkinan untung dan rugi. Karena ada kalanya suatu transaksi akan mengalami keuntungan maupun kerugian didalamnya. Perbedaan penentuan besaran perbedaan bunga dan bagi hasil yang paling mudah dilihat terletak pada proses penentuan besaran keduanya.

Bunga ditentukan dalam bentuk persentase berdasarkan besaran jumlah uang (modal) yang dipinjamkan, sementara bagi hasil ditentukan dalam bentuk rasio (perbandingan) berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh. Artinya dalam menentukan jumlah presentase keuntungan dalam sistem bunga telah ditentukan besarnya berdasarkan bunga pasar (*market invest rate*), sementara sistem bagi hasil lebih didasarkan atas kontribusi masing-masing pihak akan keuntungan dan tingkat resiko yang mungkin terjadi.

3. Faktor Pengaruh Bagi Hasil

Produk bagi hasil pada bank syariah berupa kemitraan antara dua pihak yaitu pemilik modal dan pengelola usaha. Bagi hasil merupakan dimana kedua belah pihak akan berbagi keuntungan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dimana bagi hasil mensyaratkan kerjasama pemilik modal dengan usaha/kerja untuk kepentingan yang saling

menguntungkan kedua belah pihak, sekaligus untuk masyarakat.⁴² faktor-faktor yang mempengaruhi bagi hasil adalah sebagai berikut :⁴³

a. Faktor Langsung

Di antara faktor-faktor langsung (*direct factors*) yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil adalah investment rate, jumlah dana yang tersedia, dan nisbah bagi hasil (*profit sharing ratio*).

- 1) *Investment* merupakan persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana.
- 2) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan salah satu metode ini, yaitu dengan perhitungan rata-rata saldo minimum dan rata-rata saldo harian
- 3) Nisbah (*profit sharing ratio*). Salah satu ciri al-mudharabah adalah nisbah yang ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian. Nisbah antara satu lembaga keuangan syariah dengan yang lainnya dapat berbeda. Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank, misalnya deposito 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Nisbah juga dapat berbeda antara satu account dan account lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.

⁴² Darsono, dkk., *Dinamika Produk dan Akad Keuangan Syariah di Indonesia*. (Depok : Rajawali Pers. 2017)

⁴³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*,.... Hlm 189-140

b. Faktor tidak langsung

- 1) Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya murabahah. Dimana bank dan nasabah melakukan share dalam pendapatan dan biaya (*profit and sharing*). Pendapatan yang “dibagi hasilkan” merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya. Jika semua biaya ditanggung bank, hal ini disebut revenue sharing.
- 2) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akuntansi)

Ketentuan prinsip bagi hasil menurut Pasal 1 butir 13 UU No. 10 tahun 1998 terdiri dari:⁴⁴

- a. Penentuan besarnya resiko bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
- b. Besarnya nisbah bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
- c. Jumlah pembagian bagi hasil meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan. Tidak ada yang meragukan keuntungan bagi hasil
- d. Bagi hasil tergantung kepada keuntungan proyek yang dijalankan. Jika proyek itu tidak mendapatkan keuntungan maka kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.

⁴⁴ Rayhana Daulay, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Bank Syariah Mandiri di Kota Medan*, Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Vol 12. No.1.

4. Metode Bagi Hasil

Kecenderungan masyarakat menggunakan sistem bunga bertujuan untuk mengoptimalkan kepentingan pribadi, sehingga kurang memperhatikan dampak sosial ekonomi yang ditimbulkannya. Berbeda dengan sistem bagi hasil (*profit sharing*), yang berorientasi pada kemitraan untuk mencapai kemaslahatan bersama.⁴⁵ Sistem bagi hasil sendiri yaitu sistem diakukannya akad atau perjanjian bersama dalam kegiatan usaha, yang mana telah disepakati atas tingkat keuntungan atau bagi hasil yang diperoleh diantara kedua belah pihak.⁴⁶ Metode bagi hasil dalam suatu lembaga keuangan syariah yaitu:⁴⁷

a. Bagi untung

Bagi untung atau *profit sharing* merupakan bagi hasil yang di hitung berdasarkan hasil pengurangan antara pendapatan dengan biaya pengelolaan dana. Pada metode ini umumnya di gunakan untuk distribusi hasil usaha. Pada perbankan syariah yang sering digunakan yaitu *profit and loss sharing* yang berarti kedua belah pihak sama-sama memperoleh keuntungan apabila usaha dalam keadaan untung, dan sama-sama menanggung kerugian apabila usaha dalam keadaan merugi.

⁴⁵ Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), Hlm 43-44.

⁴⁶ Prof. Dr. H. Veithzal Rivai, M.B.A., Dkk., *Bank and Financial Institution Manajement*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), Hlm. 800.

⁴⁷ H. Zaenal Arifin, S.H., MKn., *Akad Mudharabah (Penyaluran Dana ...* Hlm. 14-16.

b. Bagi hasil

Bagi hasil atau *revenue sharing* merupakan bagi hasil yang dihitung berdasarkan total pendapatan dari usaha yang didanai oleh bank dan dikelola oleh *shahibul mal*. Pada sistem bagi hasil sangat berbeda dengan sistem bunga, selain perbedaan terletak pada bunga riba dan bagi hasil halal.⁴⁸ Pada bunga ketentuannya dibuat pada saat akad dengan asumsi selalu memperoleh keuntungan, sedangkan pada nisbah bagi hasil dibuat pada saat akad dengan kesepakatan kedua belah pihak, asumsi yang digunakan bisa untung bisa rugi.

- 1) Pada bunga persentasenya diukur sesuai modal yang di berikan atau yang dipinjamkan, sedangkan bagi hasil sesuai dengan jumlah keuntungan yang diperoleh baik rugi maupun laba kedua belah pihak menanggungnya.
- 2) Jumlah pembayaran pada bunga tetap sesuai yang dijanjikan meskipun perolehan untung meningkat berlipat-lipat, sedangkan pada bagi hasil sesuai dengan keuntungan usaha yang dibiayai.

Tingkat besar kecilnya bagi hasil tergantung dari laba yang diperoleh dalam suatu usaha yang telah dibiayai oleh lembaga keuangan syariah.

⁴⁸ Dr. K.H. Didin Hafidhuddin, M.Sc., *Islam Aplikatif*, Cet. Kedua, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), Hlm. 113.

5. Indikator Bagi Hasil

Adiwarman A. Karim indikator bagi hasil ada tiga, sebagai berikut:⁴⁹

- a. kejelasan besarnya nisbah, penentuan ini harus ditentukan pada awal kesepakatan dengan kemungkinan keuntungan dan rugi.
- b. Manfaat bagi hasil, artinya nasabah akan mendapatkan manfaat dari bagi hasil yang diterima yang berupa investasi halal sehingga nasabah yang melakukan transaksi akan merasa aman dengan sistem bagi hasil yang diberikan. Hal ini karena sistem bagi hasil merupakan pembagian keuntungan yang menjauhi perbuatan riba.
- c. Bagi hasil yang kompetitif, besarnya bagi hasil ditentukan berdasarkan keuntungan yang diperoleh, keadilan dalam pembagian merupakan salah satu prinsip dalam menghitung bagi hasil, sehingga nasabah merasa nyaman dengan sistem bagi hasil.

C. Kualitas Pelayanan

1. Pengertian Kualitas Pelayanan

Menurut Philip Kotler pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Layanan adalah suatu perbuatan atau penampilan yang dapat ditawarkan oleh suatu partai kepada yang lain yang tidak berwujud dan tidak

⁴⁹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuntungan*, Cet. KE-7, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), Hlm.206

menghasilkan kepemilikan apapun.⁵⁰ Menurut Goest dan Davis kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, layanan, manusia, proses, lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan.⁵¹ Kata kualitas mengandung banyak pengertian dan makna karena orang yang berbeda akan mengartikannya secara berlainan. Seperti kesesuaian dengan persyaratan, kecocokan untuk pemakaian, kemudian penyempurnaan berkelanjutan, bebas dari kerusakan atau cacat, serta melakukan segala sesuatu yang sempurna.⁵²

Pelayanan merupakan kegiatan lembaga atau seseorang dalam upaya memenuhi apa yang diperlukan orang lain. Sedangkan kualitas merupakan tingkatan mutu yang diinginkan oleh pelanggan untuk memperoleh kesesuaian dari apa yang diinginkan. Kualitas pelayanan merupakan suatu tingkat keunggulan yang diharapkan beserta pengendaliannya guna memenuhi kepuasan pelanggan.⁵³

Sedangkan menurut Tjiptono kualitas pelayanan merupakan kualitas dari jasa sesuai dengan harapan dimana komponen jasa dan layanan memainkan peran strategik dalam setiap bisnis. Pembelian suatu barang sering diiringi dengan unsur jasa/layanan. Demikian pula sebaliknya, suatu jasa sering diperluas dengan cara memasukkan atau menambahkan produk fisik pada penawaran jasa tersebut. Suatu lembaga keuangan dapat dikatakan

⁵⁰ Philip Kotler, *Marketing Management : An Asian Perpektive*, (Jakarta : Prenhallindo, 1999), Hlm.245

⁵¹ Bilson Simamora, *Memenangkan Pasar Dagang dan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), Hlm.180

⁵² Fandy Tjiptono, *Prinsip-Prinsip Total Quality Service*, (Yogyakarta : Andi, 2005), Hlm.2

⁵³ Sangadji, Dkk., *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta : Andi Offset, 2013), Hlm. 100.

meraih sukses ketika dilihat dari faktor pelayanannya, oleh karena itu pelayanan yang baik sangat mempengaruhi banyaknya jumlah pelanggan.⁵⁴

kualitas layanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi tingkat keinginan pelanggan. Apabila jasa atau pelayanan yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas jasa atau pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan. Sebaliknya jasa atau pelayanan yang diterima lebih rendah daripada yang diharapkan, maka kualitas jasa atau pelayanan dipersepsikan buruk. Keberhasilan suatu lembaga ekonomi dapat dikatakan berhasil apabila pelayanan yang diberikan sesuai dan anggota/nasabah merasa puas dengan pelayanan tersebut dan mempengaruhi keputusan anggota untuk terus menggunakan produk dari lembaga keuangan tersebut.⁵⁵

2. Ukuran Kualitas Pelayanan

Pada bank syariah memiliki ukuran tersendiri mengenai kelayakan pelayanan terutama pada jasa yang disediakan oleh bank. Ukuran tidak hanya ditentukan oleh bank itu sendiri, melainkan nasabah atau masyarakat selaku pelanggan dari bank (pihak yang dilayani).

Kualitas pelayanan tersebut dibagi menjadi 2, yaitu:⁵⁶

- a. Kualitas layanan internal bank

⁵⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*. Edisi Pertama, (Yogyakarta: Andi Offset, 2011), Hlm. 175

⁵⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*...Hlm. 176.

⁵⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2010), Hlm, 176

Kualitas layanan internal bank terkait dengan interaksi yang dilakukan oleh jajaran pegawai bank beserta fasilitasnya. Faktor pengaruh layanan internal bank yaitu; pola manajemen umum bank, penyedia fasilitas pendukung, pengembangan SDM, keselarasan hubungan dan iklim kerja, pola insentif.

b. Kualitas layanan eksternal bank

Merupakan kualitas layanan yang terkait dengan interaksi luar bank beserta fasilitas pendukungnya dengan ditentukan oleh faktor yang berkaitan terhadap penyedia jasa bank, dan penyedia fasilitas serta produk bank.

Dimensi dalam kualitas pelayanan dibagi menjadi 5 dimensi, meliputi:

- 1) Berwujud, merupakan dimensi kualitas pelayanan yang terkait dengan kemampuan bank dalam menunjukkan eksistensinya ke eksternal bank syariah.
- 2) Keahlian, merupakan dimensi kualitas pelayanan yang terkait dengan keakuratan dan amanahnya bank dalam pemberian pelayanan sesuai dengan perjanjian .
- 3) Ketanggapan, merupakan kebijakan bank untuk membantu pemberian pelayanan yang sigap, dan cepat, dengan penyampaian yang jelas.
- 4) Kepastian dan jaminan, merupakan dimensi kualitas pelayanan yang terkait dengan sikap pegawai dalam melayani nasabah.

- 5) Empati, merupakan kualitas pelayanan yang terkait dengan sikap pegawai dalam menghadapi nasabah seperti perhatian, dan mampu memahami keinginan nasabah.

3. Dasar-Dasar Kualitas Pelayanan

Pada dasarnya pelayanan terhadap pelanggan tergantung dari latar belakang karyawan tersebut. Baik suku bangsa, pendidikan, pengalaman, budaya atau adat istiadat. Namun, agar pelayanan menjadi berkualitas dan memiliki keseragaman, setiap karyawan dibekali dengan pengetahuan yang mendalam tentang dasar-dasar pelayanan. Kualitas yang diberikan tentunya harus sesuai dengan standart tertentu seperti yang diinginkan perusahaan. Tanpa standart tertentu, maka akan sulit untuk memberikan pelayanan yang lebih berkualitas.

Berikut ini ciri-ciri pelayanan yang baik, yang harus diikuti oleh karyawan dalam melayani pelanggan diantaranya :⁵⁷

- a. Tersedianya sarana dan prasarana yang baik

Pada dasarnya pelanggan ingin dilayani secara prima. Untuk melayani pelanggan salah satu hal yang paling penting diperhatikan, disamping kualitas dan kuantitas sumber daya manusia adalah sarana dan prasarana yang dimiliki oleh perusahaan.

- b. Tersedianya personil yang baik

Kenyamanan nasabah juga sangat tergantung dari petugas *Costumer Service* (CS) yang melayaninya. Petugas CS harus ramah, sopan dan

⁵⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2003), Hlm.223

menarik, disamping itu petugas CS harus cepat tanggap, pandai bicara menyenangkan serta pintas. Petugas CS harus mampu memikat pelanggan sehingga pelanggan semakin tertarik.

- c. Bertanggung Jawab kepada setiap pelanggan sejak awal hingga selesai

Dalam menjalankan kegiatan pelayanan petugas *Customer Service* (CS) harus mampu melayani dari awal sampai tuntas atau selesai. Pelanggan akan merasa puas jika karyawan bertanggung jawab terhadap pelayanan yang diinginkan pelanggan.

- d. Mampu melayani secara cepat dan tepat

Dalam melayani pelanggan, diharapkan petugas CS harus melakukannya sesuai prosedur. Layanan yang diberikan sesuai jadwal untuk pekerjaan tertentu dan jangan membuat kesalahan dalam arti pelayanan yang diberikan sesuai dengan keinginan pelanggan.

- e. Mampu berkomunikasi

Petugas CS harus mampu berbicara kepada setiap pelanggan. Petugas CS pun mampu dengan cepat memahami keinginan pelanggan. Artinya petugas CS harus dapat berkomunikasi dengan bahasa yang jelas dan mudah dimengerti dan jangan menggunakan istilah yang sulit dimengerti.

- f. Memberikan jaminan kerahasiaan setiap transaksi

Menjaga rahasia bank sama artinya menjaga rahasia pelanggan. Oleh karena itu petugas CS harus mampu menjaga rahasia pelanggan,

terhadap siapapun. Rahasia bank merupakan taruhan kepercayaan pelanggan kepada bank.

4. Prinsip-Prinsip Kualitas Pelayanan

Adapun prinsip-prinsip kualitas pelayanan menurut Wolkins sebagaimana dikutip oleh Fandy Tjiptono adalah sebagai berikut :⁵⁸

a. Kepemimpinan

Strategi kualitas perusahaan harus merupakan pemikiran serta komitmen dari manajemen puncak. Manajemen puncak harus memimpin dan mengarahkan organisasinya dalam upaya peningkatan kinerja kualitas. Tanpa adanya kepemimpinan dari manajemen puncak, usaha peningkatan kualitas hanya akan berdampak kecil.

b. Pendidikan

Semua karyawan perusahaan, mulai dari manager puncak sampai karyawan operasional, wajib mendapatkan pendidikan mengenai kualitas. Aspek-aspek yang perlu mendapatkan penekanan dalam pendidikan tersebut antara lain konsep kualitas sebagai strategi bisnis, alat dan teknik implementasi strategi kualitas, dan peranan eksekutif dalam implementasi strategi kualitas.

c. Perencanaan Strategi

Proses perencanaan strategi harus mencakup pengukuran dan tujuan kualitas yang dipergunakan dalam mengarahkan perusahaan untuk mencapai visi serta misinya. Strategi sangat penting dalam proses

⁵⁸ Fandy Tjiptono, *Service, Quality dan Satisfaction*, (Yogyakarta : Andi, 2016), Hlm.140.

mencapai suatu tujuan bagi perusahaan. Dengan perencanaan strategi yang terarah, maka tujuan perusahaan untuk mencapai visi dan misinya semakin mudah.

d. Review

Proses *Review* merupakan satu-satunya alat yang paling efektif bagi manajemen untuk mengubah perilaku organisasional. Proses ini menggambarkan mekanisme yang menjamin adanya perhatian terus menerus terhadap upaya mewujudkan sasaran–sasaran kualitas. Dengan adanya *review* akan semakin mudah dalam memperhatikan kondisi organisasinya.

e. Komunikasi

Implementasi strategi kualitas dalam organisasi dipengaruhi oleh proses komunikasi organisasi, baik dengan karyawan, pelanggan, maupun stakeholder lainnya (seperti pemasok, pemegang saham, pemerintah, masyarakat sekitar dan lain-lain).

f. Total *Human Reward*

Reward dan recognition merupakan aspek krusial dalam implementasi strategi kualitas. Setiap karyawan berprestasi perlu diberi imbalan dan prestasinya harus diakui. Dengan cara seperti motivasi, semangat kerja, rasa bangga dan rasa memiliki (*sense of belonging*) setiap anggota organisasi dapat meningkat, yang gilirannya paling berkontribusi pada peningkatan produktivitas dan profitabilitas bagi perusahaan, serta kepuasan dan loyalitas pelanggan.

5. Indikator Kualitas Pelayanan

Dalam pandangan Islam yang dijadikan tolak ukur untuk menilai kualitas pelayanan terhadap konsumen yaitu standarisasi syariah. Oleh karena itu, variabel-variabel yang diuji tidaklah murni menggunakan teori konvensional saja namun menjadikan syariah sebagai standart penilaian teori tersebut yang dapat dijadikan pedoman umat Islam dalam melakukan kegiatan dan memenuhi kebutuhannya. Menurut Fandy Tjiptono, menyimpulkan terdapat 5 (lima) indikator dimensi yang dapat mengukur kualitas pelayanan, sebagai berikut:⁵⁹

a. Daya Tanggap (*Responsiveness*)

Daya tanggap berkaitan dengan kesediaan karyawan dan kemampuan karyawan untuk membantu para nasabah dan merespon apa yang dibutuhkan oleh mereka, serta mnginformasikan kapan jasa akan diberikan dan kemudian memberikan jasa secara cepat.

b. Kahandalan (*Reliability*)

Berkaitan dengan kemampuan perusahaan untuk memberikan pelayanan yang akurat sejak pertama kali tanpa membuat kesalahan apapun dan menyampaikan jasanya sesuai dengan waktu yang disepakati. Reliability menyangkut 2 hal pokok yaitu, konsistensi kerja dan kemampuan untuk dipercaya atau melaksanakan layanan yang dijanjikan secara meyakinkan dan akurat.

⁵⁹ Fandy Tjiptono, *Service, Quality dan Satisfaction,* Hlm. 178.

c. Jaminan (*Assurance*)

Jaminan yakni perilaku para karyawan mampu menumbuhkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan dan perusahaan bisa menciptakan rasa aman bagi para pelanggannya. Jaminan juga berarti bahwa para karyawan selalu bersikap sopan dan menguasai pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menangani setiap pertanyaan dan masalah / keluhan pelanggan.

d. Empati (*Empathy*)

Empati berarti bahwa perusahaan memahami masalah para pelanggannya dan bertindak demi kepentingan pelanggan, serta memberikan perhatian personal kepada para pelanggan dan memiliki jam operasi yang nyaman.

e. Bukti Fisik (*Tangibles*)

Bukti fisik berkenaan dengan daya tarik fasilitas fisik, perlengkapan, dan material yang digunakan perusahaan serta, penampilan para karyawan. Salah satu catatan penting bagi pelaku lembaga keuangan syariah, bahwa dalam menjalankan operasional perusahaannya harus memperhatikan sisi penampilan fisik para pengelola maupun karyawannya dalam hal berbusana yang sopan dan beretika.

D. Keputusan Anggota

1. Pengertian Keputusan

Pengambilan keputusan menurut Kotler adalah tahap dan proses pengambilan keputusan dimana nasabah benar-benar membeli. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan menggunakan produk yang ditawarkan.⁶⁰ Keputusan nasabah adalah sesuatu proses yang terdiri dari lima tahap yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian⁶¹.

Keputusan harus dapat menjawab pertanyaan, tentang apa yang seharusnya dilakukan dan apa yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan pun dapat merupakan tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat menyimpang dari rencana semula. Keputusan yang baik pada dasarnya dapat digunakan untuk membuat rencana dengan baik pula.⁶²

Pengambilan keputusan menurut George R. Terry merupakan sesuatu tindakan dalam memotong, atau memutuskan atau secara praktis mencapai kesimpulan. Kesimpulan tersebut diperoleh apabila seseorang sudah melewati beberapa tahapan terkait keputusan, yang dimulai dari pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli,

⁶⁰ Philip Kotler dan G. Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), hal.267

⁶¹ Philip Kotler dan G. Armstrong, *Prinsip-Prinsip*,..... hal. 179

⁶² Ibnu Syamsi, *Pengambilan Keputusan dan Sistem Informasi*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2004), hal 3.

dan yang terakhir pasca pembelian.⁶³ Keputusan anggota adalah sesuatu proses yang terdiri dari lima tahap yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian.⁶⁴

Beberapa faktor pendorong baik dari internal anggota maupun eksternal yang mempengaruhi anggota dalam menggunakan produk lembaga keuangan syariah yaitu, agama, pengetahuan tentang keberadaan BMT, pendapat tentang bagi hasil, pendidikan, jenis pekerjaan, level pendapatan, referensi BMT dan pengetahuan tentang produk yang ditawarkan oleh BMT.⁶⁵ Sedangkan pendapat lain yang mengemukakan bahwa ada empat faktor internal dari diri masyarakat itu sendiri yang mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu, pembawaan individu, tingkat pendidikan, pengalaman masa lalu, dan harapan masa depan.

2. Indikator Pengambilan Keputusan

Menurut Kotler dan Amstrong dalam proses pengambilan keputusan, pada umumnya melalui lima Lima tahapan, yaitu:⁶⁶

1) Pengenalan masalah (*need recognition*)

Cara pembelian diawali dengan adanya suatu barang yang dibutuhkan, misal seseorang merasakan ingin makan, orang yang lapar

⁶³ George R Terry, *Prinsip-prinsip Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), Hlm. 195

⁶⁴ Philip Kotler & G. Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), Hlm. 179

⁶⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2007), Hlm. 63

⁶⁶ Philip Kotler & G. Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* ,...Hlm. 180.

hendak segera membeli makanan seandainya dirumahnya tidak ada makanan.

2) Pencarian informasi (*information search*)

Sebelum melaksanakan pembelian, seseorang hendak mencari informasi tentang produk yang hendak dibeli, harganya berapa, dan bagaimana cara mendapatkannya.

3) Evaluasi alternatif (*evaluation of alternatives*)

Dalam hal ini, pelanggan sangat berbeda penilaiannya karena tergantung dari keinginan masing masing konsumen. Konsumen hendak menilai barang dari merek mana yang lebih bagus, bagaimana kekuatan, keuntungan, manfaat, dan sebagainya.

4) Keputusan pembelian (*Purchase Decision*)

Sesudah melaksanakan penilaian, maka pelanggan akan melakukan keputusan membeli atau tidak membeli. Andaiakan membeli maka perlu ditetapkan, toko mana, beli berapa, jumlah uang yang ada, merek apa, buatan mana, warna, ukurannya.

5) Perilaku pasca pembelian (*postpurchase behavior*)

Sesudah membeli, maka akan tampak perilaku pada tiap pelanggan. seandainya pelanggan merasa bahagia atau puas, mereka akan membeli ulang produk tersebut, sebaliknya andaiakan pelanggan merasa tidak puas, maka sikapnya akan sangat berhati-hati di lain waktu.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota

Menurut Sangadji dan Sopiah terdapat empat faktor utama yang mempengaruhi seseorang melakukan keputusan Pembelian:⁶⁷

a. Faktor Psikologis

Faktor Psikologis mencakup persepsi, motivasi pembelajaran, sikap, kepribadian. Sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam situasi dan kondisi tertentu secara konsisten dimana sikap mempengaruhi kepercayaan, dan kepercayaan mempengaruhi sikap. Kepribadian merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi perilaku konsumen. Kepribadian adalah pola individu untuk merespons stimulus yang muncul dari lingkungannya. Termasuk dalam kepribadian adalah opini, minat, dan prakarsa.

b. Faktor Situasional

Faktor Situasional mencakup keadaan sarana dan prasarana tempat belanja, waktu berbelanja, penggunaan produk, dan kondisi saat pembelian. Keadaan sarana dan prasarana tempat belanja mencakup tempat parkir, gedung, interior, pendingin, penerangan, dan sebagainya. Waktunya harus konsisten, kapan buka dan tutupnya. Kondisi konsumen saat senang, sehat, sedih, kecewa akan mempengaruhi keputusan Konsumen.

⁶⁷ E.M.Sangadji dan Sopiah,.. Hlm. 23.

c. Faktor Sosial

Faktor Sosial mencakup undang-undang atau peraturan, keluarga, kelompok referensi, kelas social dan budaya.

4. Pembiayaan Murabahah

Pengertian pembiayaan berdasarkan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain, dimana pihak lain diwajibkan untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau bagi hasil.⁶⁸

Menurut Dewan Syariah Nasional murabahah merupakan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih tinggi, dimana kelebihan harga ditujukan untuk laba. Sedangkan menurut Bank Indonesia, *murabahah* adalah bentuk akad dalam jual beli yang dilakukan antara bank dengan nasabah, dimana Bank membeli barang yang diinginkan nasabah dan dijual kembali kepada nasabah yang bersangkutan dengan harga beli ditambah bagi hasil yang disepakati.⁶⁹ Pembiayaan *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga beli atau peroleh disertai dengan jumlah margin atau keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli.⁷⁰

⁶⁸ Undang-Undang RI No.6 Tahun 2009 Tentang Bank Indonesia dan Undang-Undang RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, (Bandung: Citra UMbara, 2011), Hlm. 2010.

⁶⁹ Prof. Dr. H. Fathurahman Djamil, M. A., *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), Hlm. 108-109.

⁷⁰ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuntungan*, Cet. KE-7, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), Hlm. 113.

Berdasarkan definisi atas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah transaksi antara lembaga keuangan baik bank maupun nonbank dengan nasabah dengan objek barang yang diinginkan oleh nasabah sesuai dengan syariat Islam, dimana bank akan membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan menjualnya kembali kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan margin atau keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Dalam melakukan kegiatan transaksi, maka harus memenuhi syarat pembiayaan *murabahah*:

- a. Penjual harus memberitahu harga beli barang.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila ada cacat terhadap barang yang diperjual belikan.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

E. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

1. Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari Baitul Maal Wat Tamwil atau juga ditulis dengan baitul maal wa baitull tanwil. Secara harfiah/lughowi baitu maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Baitul maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari

masa nabi samapi abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan baitul tanwil merupakan lembaga bisnis.

Dari pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa 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 bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Pada dataran hukum di Indonesia, badan hukum yang paling mungkin untuk BMT adalah koperasi baik serba usaha maupun simpan-pinjam. Namun demikian sangat mungkin untuk dibentuk perundangan tersendiri, mengingat sistem operasionalnya BMT tidak sama persis dengan perkoperasian.⁷¹

2. Tujuan BMT

Adapun tujuan didirikan BMT adalah untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat, diharapkan dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui usahanya. Dengan modal yang diharapkan para peminjam dapat memandirikan ekonomi yang dikelola. BMT bersifat usaha bisnis, tumbuh dan berkembang

⁷¹ Muhammad Ridwan, Manajemen Baitu Maal Wa Tamwil, (Yogyakarta: UII Pers, 2004), Hlm. 126-127

secara swadaya dan dikelola secara professional. Baitul maal dikembangkan untuk kesejahteraan anggota terutama dengan penggalangan dana dari zakat, infaq, sedekah, wakaf secara halal.⁷²

3. Landasan Hukum

Landasan Hukum BMT sama seperti koperasi konvensional yaitu UU No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian, sebagai berikut:

- a. Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Koperasi.
- b. Peraturan Pemerintah RI No. 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh koperasi.
- c. Secara teknis mengenai penerapan akad mudharabah dalam bentuk pembiayaan diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 07/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh).
- d. Secara teknis mengenai penerapan akad musyarakah dalam produk pembiayaan diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 08/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah.
- e. Secara teknis mengenai implementasi akad murabahah diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.
- f. Secara teknis mengenai implementasi akad salam, tunduk pada Fatwa DSN MUI No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam.
- g. Secara teknis mengenai implementasi akad istishna, tunduk pada Fatwa DSN MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Istishna.

⁷² Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana 2012), Hlm. 353.

- h. Secara teknis mengenai penerapan akad ijarah tunduk pada Fatwa DSN MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
- i. Secara teknis mengenai implementasi Ijarah Muntahia Bit Tamlik (IMBT) ini tunduk pada ketentuan Fatwa DSN MUI No. 27/DSNMUI/III/2002 tentang Al-Ijarah Al-Mutahiyah bi Al-Tamlik.
- j. Secara teknis mengenai pembiayaan qardh ini tunduk pada Fatwa DSN MUI No. 19/DSN-MUI/IX/2000 tentang al Qardh.
- k. Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 39/Per/M.KUKM/XII/2007 tentang Pedoman Pengawasan Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi.

F. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan

Dari pemaparan latar belakang dan rumusan masalah berkaitan dengan keputusan anggota, maka penelitian memaparkan beberapa penelitian terdahulu maupun karya-karya yang mempunyai hubungan dengan permasalahan yang akan dikaji, adapun peneliti yang terkait terhadap penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan yang berjudul “pengaruh sistem bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah di bank syariah. Yulika dan Arie menggunakan data primer. Dari hasil analisis regresi sederhana dapat disimpulkan bahwa variabel sistem bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah. Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan

oleh Yulika dan Arie adalah persamaan variabel (X) yaitu bagi hasil, dan variabel (Y) keputusan menggunakan. Adapun perbedaannya bahwa penelitian ini terdapat pada objeknya, dimana objek yang diteliti oleh Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan adalah perbankan syariah, sedangkan penelitian ini objeknya adalah Baitul Maal Wat Tamwil.⁷³

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Anis (2019) yang berjudul “Pengaruh Pengetahuan Produk dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wat Tamwil Dinar Amanu Tulungagung” menjelaskan bahwa secara positif dan signifikan sistem bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota pembiayaan murabahah dan diketahui juga bahwa sistem bagi hasil merupakan sebuah faktor pendorong dalam mengambil keputusan anggota untuk melakukan pembiayaan murabahah pada BMT Dinar Amanu Tulungagung.⁷⁴ Persamaan penelitian Anis dengan penelitian ini yaitu pada variabel independen bagi hasil yang sama-sama mempengaruhi variabel dependen keputusan anggota. Objek dan subjek penelitian juga sama dimana objek penelitian berada pada BMT dengan subjek nasabah atau anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian Anis dengan penelitian ini yaitu pada variabel X1 menggunakan variabel pengetahuan

⁷³ Yulika Khasanah dan Arie Indra G, *Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Syariah di Kota Cirebon*, Jurnal Edunomic, Vol. 2 No. 1, 2019

⁷⁴ Anis Fitria Dwi Saputri, *Pengaruh Pengetahuan Produk dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil Dinar Amanu Tulungagung*, Skripsi: Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2019.

produk yang lebih spesifik dibandingkan dengan variabel X1 pada penelitian ini yang lebih luas yaitu variabel tingkat pendidikan.

Penelitian yang dilakukan oleh Umi Atia Hank (2021) yang berjudul “Pengaruh Faktor Sosial dan Tingkat Pendidikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BMT Mandiri Ukhuwah Persada (Muda) Jawa Timur” menyatakan bahwa terdapat hubungan yang erat mengenai tingkat pendidikan terhadap keputusan konsumen untuk menjadi nasabah, dimana tingkat pendidikan berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen BMT MUDA JATIM (begitu juga sebaliknya).⁷⁵ Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Umi dengan peneliti yaitu pada variabel tingkat pendidikan yang merupakan variabel independen mempengaruhi variabel dependen keputusan konsumen atau anggota melalui metode kuantitatif. Pada objek penelitian juga sama-sama menyoal pada anggota atau konsumen suatu BMT. Akan tetapi terdapat perbedaan dimana variabel X2 pada penelitian Umi ini meneliti variabel faktor sosial sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti membahas dua variabel independent lain yaitu bagi hasil (X2) dan kualitas pelayanan (X3), disisi lain pada penelitian ini lebih mengulas secara dalam terkait faktor pendidikan.

Penelitian yang dilakukan oleh Atanasius Hardian (2017) yang Berjudul “Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan *Mudharabah*” bahwa (1) bagi

⁷⁵ Umi Atia Hanik, Dkk, *Pengaruh Faktor Sosial dan Tingkat Pendidikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BMT Mandiri Ukhuwah Persada (Muda) Jawa Timur*, STAI An Najah Indonesia Mandiri, UIN Sunan Ampel Surabaya, Jurnal: ⁷⁵ OECONOMICUS Journal of Economics Vol. 5, No. 2, Juni 2021 Print ISSN: 2548-6004; Online ISSN: 2715-4882 Published: June 28, 2021 Page: 122-132

hasil memiliki pengaruh yang positif terhadap penggunaan jasa tabungan mudharabah. (2) Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah.⁷⁶ Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Raihanah Daulay, perbedaan mendasar antara skripsi di atas dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada variabel yang dipengaruhi atau dependen. Dimana penulis memilih minat masyarakat berarti masyarakat masih belum menjadi nasabah masih dalam bentuk keinginan dan kemungkinan untuk memutuskan menggunakan tabungan mudharabah sifatnya belum pasti, berbeda dengan penelitian oleh Hardian yang sifatnya sudah pasti. Akan tetapi pada penelitian ini juga memiliki persamaan variabel independent yang diteliti berupa bagi hasil dan kualitas pelayanan serta tujuannya sama-sama ingin mengetahui 2 variabel tersebut dalam penggunaan tabungan mudharabah dilingkup masyarakat.

Penelitian yang dilakukan oleh Mei Susanti Diana (2017) yang berjudul “Pengaruh Pengetahuan, Lokasi, Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Anggota Menabung di BMT Umat Sejahtera Kalijambe” dengan variabel independen pengetahuan, lokasi, kualitas pelayanan, dan bagi hasil. Sedangkan variabel dependennya adalah keputusan menabung anggota, dapat ditarik kesimpulan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota menabung di BMT Bina Umat Sejahtera

⁷⁶Anatasisus Hardian Permana Yugiarto, *Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah*, Skripsi, (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2017)

Kalijambe.⁷⁷ Persamaan dengan penelitian ini yaitu membahas pengaruh variabel independen kualitas pelayanan dan bagi hasil sama-sama berpengaruh dalam variabel dependen yaitu keputusan anggota, serta pada objek penelitian sama-sama menasar pada anggota BMT. Akan tetapi memiliki perbedaan pada variabel independen, di mana pada penelitian Diana menggunakan variabel pengetahuan sedangkan pada penelitian ini menggunakan variabel tingkat pendidikan.

Penelitian Munawar Thoharudin, DKK (2020) yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada BPD Kal-bar Syariah Cabang Sintang”, yang menyatakan bahwa kualitas layanan pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan.⁷⁸ Memiliki persamaan dengan penelitian ini terdapat pada variabel independen kualitas pelayanan sama-sama berpengaruh pada variabel dependen yaitu keputusan pengambilan pembiayaan. dalam penelitian yang dilakukan oleh Munawar, DKK ini juga terdapat perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu pada variabel independen yang hanya terdapat satu variabel sedangkan pada penelitian ini terdapat tiga variabel. Disisi lain pada variabel yang dipengaruhi atau dependen pada

⁷⁷ Mei Susanti Diana, *Pengaruh Pengetahuan, Lokasi, Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Anggota Menabung di BMT Umat Sejahtera Kalijambe*, Skripsi, (Surakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta, 2017)

⁷⁸ Munawar Thoharudin, DKK, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada BPD Kal-bar Syariah Cabang Sintang*, Jurnal: Prodi Pendidikan Ekonomi, STKIP Persada Khatulistiwa Sintang, Indonesia, ISSN 2528-4649 (online) ISSN 2338-4409 (print), published: 30 September 2020.

penelitian Munawar menyoroti pada pembiayaan secara keseluruhan sedangkan pada penelitian ini lebih terfokus pada pembiayaan murabahah.

Penelitian yang dilakukan oleh Lilla Fadhilah, (2020) yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di USPPS BMT AL–Ishlah Rajagaluh”. Menggunakan jenis penelitian kuantitatif, menyatakan variabel kualitas pelayanan diperoleh nilai thitung (3,922) > ttabel(1,667) artinya terdapat pengaruh positif signifikan kualitas pelayanan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah dan variabel tingkat margin diperoleh nilai thitung (3,170) > ttabel (1,667) artinya terdapat pengaruh positif signifikan tingkat margin terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah.⁷⁹ Pada penelitian Lilla ini memiliki persamaan dengan penelitian ini yang sama-sama penelitian berjenis kuantitatif dimana, variabel X1 sama dengan variabel X3 penelitian ini yaitu Kualitas pelayanan berpengaruh terhadap variabel dependen (Y) keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah, sedangkan variabel X2 tingkat margin memiliki maksud yang sama dengan variabel penelitian ini bagi hasil (X2). Objek dan subjek penelitian juga sama dimana objek penelitian berada pada BMT dengan subjek nasabah atau anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah.

Penelitian yang dilakukan oleh Raihanah Daulay (2020) dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Menabung

⁷⁹ Lilla Fadhilah, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di USPPS BMT AL – Ishlah Rajagaluh*. Bachelor thesis, Perbankan Syariah IAIN Syekh Nurjati, 2020.

pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan”, menyatakan bahwa (1) kualitas pelayanan berpengaruh pada keputusan menabung tinggi, dengan tingkat kepercayaan 95 %, (2) variabel bagi hasil memiliki pengaruh yang tinggi terhadap keputusan menabung dengan tingkat kepercayaan 95 %. Hal ini berarti kualitas pelayanan dan bagi hasil memiliki pengaruh secara bersamaan terhadap keputusan menabung tinggi yaitu mencapai pada tingkat kepercayaan sebesar 95 %. dapat disimpulkan ada pengaruh yang signifikan kualitas pelayanan dan bagi hasil secara bersama terhadap keputusan menabung nasabah pada tabungan mudharabah.⁸⁰ Persamaan penelitian Perbedaan yang mendasar antara skripsi di atas dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada variabel yang dipengaruhi atau dependen. Dimana penulis memilih minat masyarakat berarti masyarakat masih belum menjadi nasabah masih dalam bentuk keinginan dan kemungkinan untuk memutuskan menggunakan tabungan mudharabah sifatnya belum pasti, berbeda dengan penelitian oleh Daulay yang sifatnya sudah pasti. Akan tetapi pada penelitian ini juga memiliki persamaan variabel independent yang diteliti berupa bagi hasil dan kualitas pelayanan serta tujuannya sama-sama ingin mengetahui 2 variabel tersebut dalam penggunaan tabungan mudharabah dilingkup masyarakat.

Penelitian yang dilakukan oleh Weni Purnama Sari (2019) yang berjudul “Pengaruh Latar Pendidikan Nasabah terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri di Rejanglebong” menyatakan bahwa ada pengaruh yang

⁸⁰Raihanah Daulay, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah Di Kota Medan, Jurnal Manajemen & Bisnis, Vol 10, No. 01, 2020, Issn 1693-7619*

kuat atau tinggi antara latar pendidikan perguruan tinggi terhadap keputusan menabung di Bank Syariah mandiri. dengan variabel independen pengetahuan, lokasi, kualitas pelayanan, dan bagi hasil.⁸¹ Dari penelitian yang dilakukan oleh Weni tersebut memiliki persamaan dari sisi variabel yang diteliti antara variabel independen pendidikan dan bagi hasil, akan tetapi dalam bahasa yang berbeda. Pada sisi bagi hasil menggunakan keuntungan-keuntungan lainnya. Hal ini bermakna luas dan berbeda dengan variabel bagi hasil yang lebih terfokus, disisi lain pada variabel dependen memiliki kesamaan yaitu keputusan, meskipun pada penelitian mengambil sampel yang berasal tabungan, sedangkan pada penelitian ini menggunakan sampel yang berasal dari pembiayaan murabahah. Pada segi pendidikan penelitian Weni lebih terfokus pada tingkat perguruan tinggi. Berbeda dengan penelitian ini yang menjangkau tingkat pendidikan dari SD hingga perguruan tinggi, bertujuan untuk mengetahui apakah tingkat tersebut dapat memiliki pengaruh yang berbeda-beda terhadap keputusan nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Marshel Rondonuwu (2018) yang berjudul “Pengaruh Tingkat Pendidikan, Motivasi, dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Penggunaan Produk Nasabah Priority Banking Bank Sulut” menyatakan hasil bahwa tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah.⁸² persamaan dengan peneltian ini yaitu pada variabel

⁸¹ Weni Purnama Sari, *Pengaruh Latar Pendidikan Nasabah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri di Rejang Lebong*, Skripsi: Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Istitut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, 2019

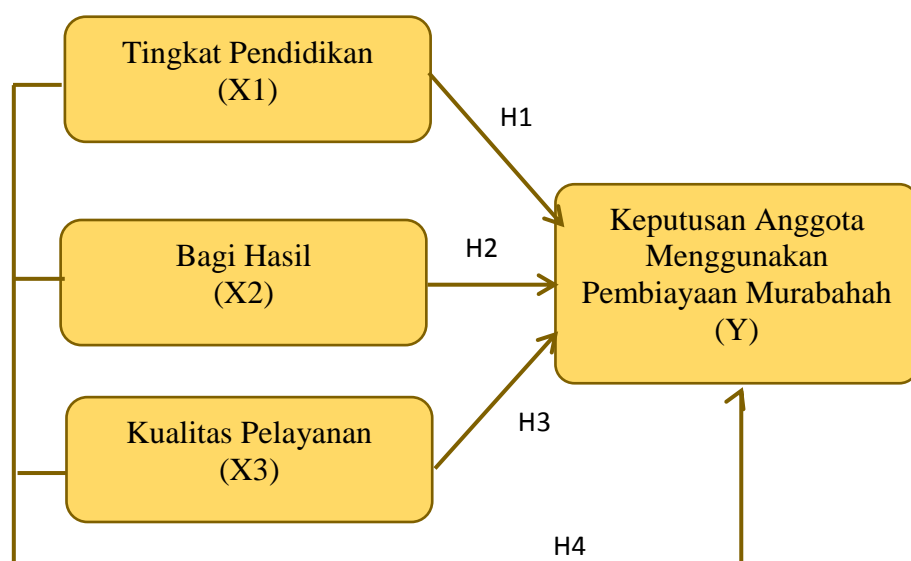
⁸² Marshel Rondonuwu, *Pengaruh Tingkat Pendidikan, Motivasi, dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Penggunaan Produk Nasabah Priority Banking Bank Sulut*, Jurnal EMBA 257, ISSN 2303-1174, Vol.1 No.3 Juni 2018, Hlm. 257-264.

independent X1 sama-sama menggunakan tingkat pendidikan berpengaruh pada variabel Y keputusan penggunaan produk yang memiliki perbedaan variabel dependen pada penelitian ini keputusan anggota.

G. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan landasan dari pelaksanaan suatu penelitian, yang di paparkan secara deskriptif naratif yang memberikan proyeksi keterkaitan antara variabel independen yaitu tingkat pendidikan, bagi hasil, dan kualitas pelayanan dengan variabel dependen yaitu keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah secara integrasi beserta datanya. Sesuai dengan hal tersebut, maka penelitian ini mengambil fokus penelitian pada anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung dan Baitul Maal Pahlawan Tulungagung.

Gambar 2.1
Skema Kerangka Konseptual



Berdasarkan kerangka konseptual yang telah tertera diatas, maka variabel independen (bebas) berpengaruh atas variabel dependen. Variabel independen pada kerangka konseptual diatas yaitu tingkat pendidikan (X1), bagi hasil (X2), dan kualitas pelayanan (X3), berpengaruh pada keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah (Y) sebagai variabel dependen.

1. Pengaruh Tingkat Pendidikan (X1), terhadap Keputusan Anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung (Y).
2. Pengaruh bagi hasil (X2), terhadap Keputusan Anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung (Y).
3. Pengaruh kualitas pelayanan (X3), terhadap Keputusan Anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung (Y).
4. Pengaruh tingkat tingkat pendidikan (X1), bagi hasil (X2), kualitas pelayanan (X3), terhadap Keputusan Anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung (Y)

H. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan penjelasan sementara mengenai perilaku, keadaan tertentu atau fenomena, yang akan atau telah terjadi. Hipotesis penelitian merupakan pernyataan peneliti mengenai hubungan antar variabel penelitian

dan merupakan pernyataan paling spesifik.⁸³ Berdasarkan pada kerangka konseptual, hipotesis pada penelitian ini yang didasarkan pada statistik uji sebagai berikut:

a. Hipotesis 1 Variabel tingkat pendidikan (X1)

H0 = Tidak ada pengaruh signifikan antara tingkat pendidikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.

H1 = Ada pengaruh signifikan antara tingkat pendidikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.

b. Hipotesis 2 Variabel bagi hasil (X2)

H0 = Tidak ada pengaruh signifikan bagi hasil terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.

H1 = Ada pengaruh signifikan bagi hasil terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.

⁸³ Mudrajad Kuncoro, "*Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*", (Yogyakarta : Erlangga, 2003), Hlm. 48.

c. Hipotesis 3 Variabel kualitas pelayanan (X3)

H0 = Tidak ada pengaruh signifikan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.

H1 = Ada pengaruh signifikan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.

d. Hipotesis 4 Variabel tingkat pendidikan (X1), Bagi Hasil (X2), Kualitas Pelayanan (X3)

H0 = Tidak ada pengaruh signifikan secara simultan antara tingkat pendidikan, bagi hasil, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.

H1 = Ada pengaruh positif dan signifikan secara simultan antara tingkat pendidikan, bagi hasil, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah dan Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.