

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada saat ini, lembaga keuangan memiliki peranan yang penting, semua kegiatan ekonomi hampir tidak lepas atau terhindar dari lembaga keuangan baik konvensional ataupun syariah. Lembaga keuangan dikatakan memiliki peran penting karena lembaga tersebut sebagai wadah *intermediary financial* yaitu lembaga keuangan yang memiliki fungsi menghimpun dana bagi masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan kemudian menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan dana.¹ Maka dari itu sekarang ini banyak bermunculan lembaga keuangan khususnya yang menjalankan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah yang didalamnya mengatasi tentang konsumsi, investasi dan pembiayaan seperti, Bank Syariah, Koperasi Syariah, Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan lain-lain. Koperasi yang dikelola secara syariah telah tumbuh dan berkembang di masyarakat serta mengambil bagian penting dalam memberdayakan ekonomi masyarakat. Di masyarakat telah bermunculan BMT yang bernaung dalam kehidupan payung hukum koperasi.

Hal inilah yang mendorong Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah untuk menerbitkan Surat Keputusan Nomor 91/Kep/MKUKM/IX/2004. Berdasarkan ketentuan yang disebut Koperasi

¹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: EKONISIA, 2004).hal.41

Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah). Dengan demikian semua BMT yang ada di Indonesia dapat digolongkan dalam KJKS, mempunyai payung Hukum dan legal kegiatan operasionalnya asal saja memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku Baitul Mal wa Tamwil (BMT) merupakan bentuk lembaga dan bisnis yang serupa dengan koperasi atau lembaga swadaya masyarakat (LSM) yang berbadan hukum koperasi syariah. Dimana BMT dalam melakukan kegiatan usahanya mengacu pada UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, PP RI No. 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi, keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah, dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 35.2/Per/M.KUKM/X/2007 tentang pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah.²

Kegiatan BMT, mengembangkan usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang perekonomiannya dalam dunia usaha. BMT juga berorientasi bisnis, mencari laba dan keuntungan bersama guna meningkatkan pengembangan

² <https://bandunglawinstitute.wordpress.com/2011> (diakses pada tanggal 28 Desember 2015)

ekonomi anggota dan lingkungan sekitarnya. Tetapi misi utama BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba modal pada segolongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi mikro harus didorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.³

BMT telah mulai menjadi alternative pemulihan kondisi perekonomian di Indonesia. Lembaga BMT didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). Sistem operasional BMT mengadaptasi sistem perbankan syariah yang menganut sistem bagi hasil. Salah satunya adalah BMT “Ummatan Wasathan” yang terletak di jalan Pattimura Barat No. 2 Tertek, Tulungagung atau tepatnya di barat jembatan lembu peteng.

Sama halnya seperti Lembaga Keuangan Syariah pada umumnya BMT “Ummatan Wasathan” juga menawarkan berbagai macam produk-produk baik pembiayaan ataupun penghimpunan dana. Untuk produk pembiayaan diantaranya yaitu *Mudharabah*, *Musyarakah*, *Bai’u Bitsaman Ajil* dan *Bai’u Ta’jir*. Sedangkan untuk produk penghimpunan dana BMT Ummatan Wasathan menawarkan produk seperti Tabungan Wadi’ah, Sipermas (Simpanan Masyarakat) dan Sijangka (Simpanan Berjangka).

³ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004).hlm. 128.

Dengan banyak bermunculannya BMT saat ini, maka salah satu masalah yang dihadapi adalah yaitu bagaimana cara BMT Ummatan Wasathan untuk menarik minat masyarakat dan mempertahankan pelanggan atau nasabahnya untuk tetap menggunakan jasa BMT Ummatan Wasathan. Salah satu hal yang dijadikan strategi untuk menarik minat nasabah pembiayaan dalam hal ini adalah nilai taksasi barang jaminan.

Jaminan adalah salah satu unsur dalam analisis pembiayaan. Karena untuk mendapatkan pencairan pembiayaan tentunya tidak lepas dari 6 C (*Character, Capital, Capacity, Condition of Economy, Collateral, Constrain*). Jaminan pembiayaan adalah hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh debitur kepada lembaga keuangan guna menjamin pelunasan utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.⁴Jaminan merupakan salah satu unsur agar BMT dapat memperoleh tambahan keyakinan atas kemampuan debitur untuk mengembalikan utangnya. Taksasi terhadap jaminan ditinjau dari dua segi yakni segi ekonomis (nilai ekonomis dari barang yang dijaminkan) dan segi yuridis (apakah jaminan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai jaminan).⁵

Suatu jaminan yang diserahkan dalam rangka pemberian pembiayaan oleh bank harus diteliti dan dinilai secara baik untuk

⁴ Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management, Teori, konsep dan aplikasi Panduan praktis untuk lembaga keuangan, nasabah, praktisi dan Mahasiswa*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008). Hlm. .663.

⁵Binti Nur Asiyah.. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (Yogyakarta: Teras. 2014).hlm.83

mendapatkan nilai prakiraan (taksasi) yang wajar. Nilai taksasi yang wajar ditetapkan untuk suatu jaminan dan akan merupakan pedoman untuk mengukur kewajarannya terhadap pemberian pembiayaan yang sedang dipertimbangkan apakah sudah cukup memadai atau belum memenuhi persyaratan nilai jaminan yang ditetapkan oleh lembaga keuangan. Pada umumnya suatu lembaga keuangan mempunyai patokan bahwa harga (nilai) dari suatu jaminan harus melebihi dari jumlah pembiayaan yang akan disetujuinya. Keadaan ini sangat berkaitan dengan sikap hati-hati pihak lembaga keuangan terhadap kemungkinan terjadinya kemancetan pembiayaan dikemudian hari. Salah satu upaya untuk memperoleh pelunasan terhadap pembiayaan macet adalah melalui penjualan, pelelangan, atau pencairan jaminan yang diserahkan oleh nasabah.⁶

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Moch. Adam Sudharta (2010) mengatakan bahwa peran nilai jaminan yang dimiliki calon debitur memiliki fungsi yang sangat penting dalam kegiatan penyaluran dana. Dilihat secara kasat mata apabila suatu perusahaan memiliki nilai jaminan yang tinggi maka harapan mendapatkan realisasi penyaluran dana sesuai dengan harapan akan terwujud, namun dalam teknis pelaksanaannya Bank atau Lembaga Keuangan memiliki kewajiban untuk menilai serta menyeleksi setiap permohonan yang diajukan hal tersebut dilakukan karena kegiatan penyaluran dana memiliki resiko mengenai pengembalian

⁶ Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management...*, hlm.429

yang telah atau akan diberikan kepada masyarakat supaya tidak mempengaruhi kegiatan operasional lembaga keuangan itu sendiri.⁷

Oleh karena itu, barang-barang yang diserahkan nasabah harus dinilai pada saat dilaksanakan analisis pembiayaan dan pihak BMT harus berhati-hati dalam menilai barang-barang tersebut. Untuk itu, BMT Ummatan Wasathan mempunyai daftar harga taksiran sendiri untuk jaminan yang diberikan oleh nasabah pembiayaan. Dimana nilai taksasi ditentukan berdasarkan nilai jual 40% dari harga jual barang jaminan tersebut.

Menurut Yalisma Dewi (2013) nilai taksiran (taksasi) yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan jasa sebuah lembaga keuangan. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk dan jasa mampu memenuhi manfaat kebutuhannya.⁸

Selain itu, BMT Ummatan Wasathan juga menawarkan beberapa produk yang dimilikinya untuk menarik minat nasabah. Produk yang paling banyak diminati oleh nasabah adalah produk pembiayaan yang menggunakan mekanisme bagi hasil yaitu produk dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Pembiayaan *musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana

⁷ Moch. Adham Sudharta, Skripsi, “ *Pengaruh Laba Usaha dan Nilai Jaminan Kredit Terhadap Keputusan Pemberian Kredit Investasi di PT bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk. Kantor cabang Sidoarjo*” Jawa Timur: Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Pembangunan nasional “VETERAN”, 2010.

⁸ Yalisma Dewi, skripsi, *Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi, dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta)*, Yogyakarta: Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, 2013, (<http://digilib.uin-suka.ac.id/11340/1/BAB%20I,%20V,%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf>) diakses pada tanggal 15 Nopember 2015)

masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Pembiayaan *mudharabah* adalah kerjasama antara *shohibul maal* (BMT) dan *mudharib* (nasabah) dimana modal 100% dari *shahibul maal* (BMT) dan modal tersebut digunakan *mudharib* (nasabah) sebagai modal usaha.⁹

Bagi hasil merupakan konsep yang adil dan memiliki nuansa kemitraan yang sangat kental. Hasil yang diperoleh dibagi berdasarkan perbandingan (nisbah) yang disepakati dan bukan sebagaimana penetapan bunga pada lembaga keuangan konvensional.¹⁰

Bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil ini dapat terjadi antara bank dengan nasabah. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Prinsip *mudharabah* dapat dipergunakan sebagai dasar baik untuk produk pendanaan yang berupa tabungan dan deposito maupun pembiayaan, sedangkan *musyarakah* lebih banyak untuk pembiayaan.¹¹

Selain itu, BMT Ummatan Wasathan juga menawarkan nisbah bagi hasil yang lumayan tinggi yaitu 1,5% sampai 2,5%. Hal tersebut terbukti dari 112 jumlah nasabah pembiayaan, untuk produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* total sebanyak 94 nasabah.

⁹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm.90

¹⁰ Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management...*, hlm. .666.

¹¹ Dwi Suwiknyo., *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010) hlm. 16

Berikut gambaran jumlah nasabah pembiayaan di BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung dari tahun ke tahun.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Pembiayaan BMT Ummatan Wasathan Tertek
Tulungagung
tahun 2012-2015

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2012	128
2	2013	132
3	2014	107
4	2015	112

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui jumlah nasabah dari tahun ke tahun mengalami peningkatan pada tahun 2013 mengalami peningkatan dibandingkan tahun 2012. Meskipun pada tahun berikutnya yaitu tahun 2014 jumlah nasabah pembiayaan di BMT Ummatan Wasathan mengalami penurunan. Tetapi pada tahun 2015 jumlah nasabah mengalami peningkatan.

Nisbah merupakan faktor penting dalam menentukan bagi hasil. Sebab nisbah merupakan aspek yang disepakati bersama antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Untuk menentukan nisbah bagi hasil, perlu diperhatikan aspek-aspek; data usaha, kemampuan angsuran, hasil usaha yang dijalankan, tingkat *return* yang diharapkan, nisbah pembiayaan dan distribusi bagi hasil.¹² Dengan tingginya penawaran nisbah bagi hasil tersebut maka otomatis akan menarik minat nasabah

¹² Veithzal Rivai, H, *Islamic Financial Management...*, hlm.134.

untuk menggunakan produk pembiayaan yang dimiliki oleh BMT Ummatan Wasathan.

Menurut penelitian yang dilakukan Raihanah Daula (2011) menyatakan bahwa bagi hasil mempunyai pengaruh paling besar yang mempengaruhi keputusan menabung nasabah dilanjutkan dengan pelayanan. Ini menunjukkan keputusan menabung nasabah Bank Syariah Mandiri dipengaruhi adanya pengetahuan tentang bagi hasil. Jika perusahaan mampu mengelola dengan baik dana yang disimpan nasabah maka bagi hasil yang diperoleh akan lebih besar pula. Jika perusahaan mampu melaksanakannya maka tidak sulit bagi perusahaan untuk menarik nasabah untuk membuat keputusan menabung di bank syariah.¹³

Adapun penelitian terkait minat nasabah yang di tulis oleh Muh Risky (2015) Prinsip bagi hasil sangat mempengaruhi minat nasabah bertransaksi. Program bagi hasil memberikan kontribusi terbaik setelah konsep bunga yang diterapkan di bank konvensional. Bagi hasil memberikan keuntungannya dengan taraf seimbang yang diberikan ke sesama nasabah, dimana keuntungan dibagi rata sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.¹⁴

Dengan berdasarkan hal tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Pengaruh Nilai Taksasi Barang Jaminan dan Nisbah

¹³Raihanah Daulay, Tesis “Pengaruh Pelayanan, Bagi Hasil dan Keyakinan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Utama Medan”, Medan: Sekolah Tinggi Pascasarjana Universitas Sumatra, 2006.

¹⁴ Muh Risky Adi Hirmawan, Skripsi, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Bank Jateng Syariah Cabang Surakarta), Surakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2015.

Bagi Hasil Pembiayaan Terhadap Minat Nasabah di BMT Ummatan Wasathan”.

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat diidentifikasi permasalahan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Persaingan semakin ketat antar BMT dalam menciptakan dan mempertahankan nasabah.
2. Penentuan nilai taksasi barang jaminan yang dilakukan oleh BMT yang berpengaruh terhadap minat nasabah. Ketika nilai taksasi lumayan tinggi maka nasabah akan lebih tertarik untuk melakukan pembiayaan di BMT
3. Banyak dari beberapa BMT atau lembaga keuangan lain yang menawarkan nisbah bagi hasil yang cukup tinggi menjadikan nasabah mempunyai banyak pilihan dalam memilih BMT yang sesuai kebutuhan sehingga tidak menutup kemungkinan nasabah akan berpindah ke BMT lain.

Pembatasan ruang lingkup penelitian ditetapkan agar dalam penelitian nanti terfokus pada pokok permasalahan yang ada pada pembahasan, sehingga diharapkan tujuan penelitian nanti tidak menyimpang dari sarannya. Maka, peneliti membatasi permasalahan pada tiga variabel penelitian, yakni: (1) dua variabel bebas yaitu nilai taksasi barang jaminan, dan nisbah bagi hasil pembiayaan (2) satu buah variabel terikat yakni minat nasabah.

Populasi dalam penelitian ini yaitu semua nasabah yang menggunakan jasa produk pembiayaan yang atas prinsip bagi hasil di BMT Ummatan Wasathan. Untuk produk pembiayaan yang digunakan pada penelitian ini hanya pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diungkapkan di atas, maka perlu ditetapkan rumusan masalah yang terkait dengan penelitian ini guna menjawab segala permasalahan yang ada. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah nilai taksasi barang jaminan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan ?
2. Apakah nisbah bagi hasil pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan ?
3. Apakah nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan berpengaruh secara bersama-sama terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji pengaruh nilai taksasi barang jaminan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan.
2. Untuk menguji pengaruh nisbah bagi hasil pembiayaan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan.

3. Untuk menguji pengaruh nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan secara bersama-sama terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Hipotesis dalam penelitian Pengaruh Nilai Taksasi Barang Jaminan dan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Terhadap Minat Nasabah di BMT Ummatan Wasathan Tertekek Tulungagung adalah:

1. Pengaruh nilai taksasi barang jaminan terhadap minat nasabah
 - a. H_{01} = nilai taksasi barang jaminan berpengaruh tidak signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan Tertekek Tulungagung.
 - b. H_{a1} = nilai taksasi barang jaminan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan Tertekek Tulungagung.
2. Pengaruh nilai Islam terhadap kepuasan nasabah
 - a. H_{02} = nisbah bagi hasil pembiayaan berpengaruh tidak signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan Tertekek Tulungagung.
 - b. H_{a2} = nisbah bagi hasil pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan Tertekek Tulungagung.

3. Pengaruh nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan secara bersama-sama terhadap minat nasabah
 - a. H_{03} = nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan secara bersama-sama berpengaruh tidak signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung.
 - b. H_{a3} = nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung.

F. Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini, hasil yang akan dicapai diharapkan akan membawa manfaat yang banyak, antara lain adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoretis

Penelitian ini berguna untuk menambah sumbangsih pemikiran dalam ilmu perbankan yang berkaitan dengan manajemen pembiayaan khususnya tentang pengaruh nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah terhadap minat nasabah untuk menggunakan jasa BMT Ummatan Wasathan.

2. Secara Praktis

- a. Bagi BMT Ummatan Wasathan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumbangan saran, informasi dan bahan masukan yang bermanfaat lebih untuk meningkatkan

minat nasabah dalam menggunakan jasa BMT Ummatan Wasathan.

b. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khasanah kepustakaan di IAIN Tulungagung. Dengan penelitian ini diharap dapat memberikan pengetahuan akan kesamaan teori yang di dapat di kampus dengan penerapan dimasyarakat yang sebenarnya

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan untuk menambah pengetahuan khususnya bagi pihak-pihak yang tertarik pada masalah yang dibahas untuk diteliti lebih lanjut.

G. Penegasan Istilah

1) Penegasan Konseptual

Penegasan konseptual ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya salah dalam interpretasi istilah-istilah tersebut, maka perlu adanya penjelasan secara tegas. Ada beberapa istilah yang perlu di definisikan secara konseptual dalam penelitian ini :

a. Nilai Taksasi

Nilai adalah harga (dalam arti taksiran harga).¹⁵ Taksasi disebut juga dengan taksiran yaitu menentukan (harga atau nilai jumlah) dengan kira-kira.¹⁶

b. Barang jaminan adalah barang yang diserahkan oleh debitur kepada lembaga keuangan guna menjamin pelunasan utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.¹⁷

c. Nisbah bagi hasil

Merupakan persentase keuntungan yang akan diperoleh *shahibul maal* dan *mudharib* yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara keduanya.¹⁸

d. Pembiayaan

Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain.¹⁹

e. Minat

Suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.²⁰

¹⁵ Meity Taqdir Qodratilah dkk, *Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar*, (Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2011).hlm.350

¹⁶ *Ibid*, hlm.526.

¹⁷ Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management...*, hal.663.

¹⁸ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hlm.168.

¹⁹ UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan Bab I pasal I No.12 .

f. Nasabah

Orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi langganan bank (dalam hal keuangan).²¹

g. *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

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 tamwil*.²²

2) Secara Operasional

Penegasan operasional ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya salah dalam interpretasi istilah-istilah tersebut, maka perlu adanya penjelasan secara tegas. Pada penelitian kali ini berjudul “Pengaruh Nilai Taksasi Barang Jaminan dan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan di BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung”

Nilai taksasi barang jaminan merupakan salah satu hal penting yang dilakukan oleh lembaga keuangan baik syariah maupun konvensional dalam pemberian pembiayaan kepada nasabahnya. Dimana nilai taksasi barang jaminan adalah perkiraan besarnya harga dari suatu barang yang diberikan oleh nasabah kepada lembaga keuangan, sebagai bukti kesanggupan nasabah untuk melunasi pembiayaan sesuai yang diperjanjikan.

²⁰ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. (Jakarta: Prenada Media, 2004). Hlm.262.

²¹ <http://kbbi.web.id/nasabah> (diakses pada tanggal 26 Desember 2015)

²² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004).hlm. 126.

Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan **pembagian** proporsi keuntungan masing-masing pihak yaitu pihak pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*). Dimana dalam pembagian keuntungan tersebut harus dalam bentuk persentase tidak boleh dalam bentuk nominal.

Dalam menarik minat nasabah menggunakan jasa sebuah lembaga keuangan dapat dilihat dari nilai taksasi barang jaminan yang ditentukan dan nisbah bagi hasil pembiayaan yang diberikan. Dalam hal ini nisbah bagi hasil tidak boleh dalam bentuk nominal tertentu melainkan nisbah bagi hasil harus dalam bentuk persentase dan harus disepakati oleh kedua belah pihak yaitu antara BMT dan calon nasabah. Untuk itu, diduga nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan berpengaruh terhadap minat nasabah BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini disajikan dalam 6 (enam) bab, dan di setiap babnya terdapat sub bab. Terdapat sub bab sebagai perincian dari bab bab tersebut. Maka sistematika pembahasan skripsinya seperti berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Memberikan gambaran secara singkat apa yang akan dibahas dalam penelitian ini, dalam bab pendahuluan ini di

dalamnya membahas beberapa unsur yang terdiri dari: a. latar belakang masalah, b. identifikasi dan pembatasan masalah, c. rumusan masalah, d. tujuan penelitian, e. hipotesis penelitian, f. kegunaan penelitian, g. penegasan istilah, serta h. sistematika pembahasan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tentang a. deskripsi teori yang meliputi: 1. jaminan , 2. nilai takasasi, 3. nisbah, 4. bagi hasil, 5. pembiayaan, 6. pembiayaan didasarkan atas prinsip bagi hasil , 7. minat nasabah, serta 8. BMT, b. penelitian terdahulu, serta c. kerangka konseptual.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang a. rancangan penelitian yang meliputi: 1. pendekatan penelitian dan 2. jenis penelitian, b. variabel penelitian, c. populasi dan sampel penelitian, d. kisi-kisi instrumen, e. instrumen penelitian, f. data dan sumber data, g. teknik pengumpulan data, serta h. analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang hasil penelitian yang telah diteliti yaitu meliputi: a. deskripsi data, dan b. pengujian hipotesis.

BAB V PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi pembahasan-pembahasan dari rumusan masalah yang pertama sampai rumusan masalah yang terakhir.

BAB VI PENUTUP

Dalam bab ini berisi tentang a. kesimpulan, b. implikasi penelitian, serta c. saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya pada BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung