

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pengaruh Nilai Taksasi Barang Jaminan terhadap Minat Nasabah BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung**

Berdasarkan hasil dari penelitian dengan menyebarkan angket kepada para responden penelitian kemudian diadakan analisis yang merupakan pengolahan lebih lanjut dari hasil uji hipotesis. Dalam analisis ini akan dibuat semacam interpretasi dari hasil perhitungan dengan menggunakan rumus regresi yang telah diproses dari hasil pengolahan data statistik analisis regresi linier sederhana menggunakan alat bantu SPSS 16.

Dari hasil pengujian hipotesis 1 menyatakan bahwa nilai taksasi barang jaminan memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap minat nasabah dalam melakukan transaksi dengan BMT Ummatan Wasathan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi nilai taksasi barang jaminan yang ditentukan maka makin tinggi minat nasabah untuk melakukan pembiayaan di BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung. Hal ini berarti nilai taksasi barang jaminan dapat dikatakan salah satu faktor yang mempengaruhi minat nasabah BMT Ummatan Wasathan

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yalisma Dewi dengan judul “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) juga menyimpulkan bahwa nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah.<sup>97</sup>

Jaminan merupakan salah satu persyaratan yang ditetapkan dalam rangka pemberian pembiayaan di BMT Ummatan Wasathan. Jaminan tersebut beraneka ragam jenisnya.

Suatu jaminan yang diserahkan nasabah dalam rangka pemberian pembiayaan harus diteliti dan dinilai secara baik untuk mendapatkan nilai prakiraan (taksasi) yang wajar. Nilai prakiraan (taksasi) yang wajar ditetapkan untuk suatu jaminan dan 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.<sup>98</sup>

Kebanyakan jaminan yang diserahkan nasabah kepada BMT Ummatan Wasathan berupa BPKB motor. Untuk itu BMT Ummatan Wasathan telah memiliki daftar nilai taksasi motor tersendiri yang disesuaikan dengan standar harga saat ini. Dimana nilai taksasi ditentukan dari 40% dari harga jual jaminan yang diberikan oleh nasabaga tersebut.

Nilai taksasi barang jaminan adalah suatu acuan yang dijadikan untuk memprediksi harga suatu barang jaminan sesuai standar harga yang ditentukan. Menurut Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, harga taksiran yang

---

<sup>97</sup>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, 2011, (<http://digilib.uin-suka.ac.id/11340/1/BAB%20I,%20V,%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf>) diakses pada tanggal 15 Nopember 2015)

<sup>98</sup>Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management...*, hal.429.

tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan jasa lembaga keuangan. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk dan jasa mampu memenuhi manfaat bagi kebutuhannya.<sup>99</sup>

## **B. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan terhadap Minat Nasabah BMT Ummatan Wasathan**

Dari hasil pengujian hipotesis 2 dapat dikatakan bahwa hubungan nisbah bagi hasil pembiayaan dengan minat nasabah berarah negatif sehingga apabila setiap terjadi peningkatan nisbah bagi hasil mengurangi minat nasabah melakukan pembiayaan di BMT Ummatan Wasathan.

Dari hasil pengujian tersebut, maka dapat diketahui bahwa minat nasabah tidak hanya dipengaruhi oleh nisbah bagi hasil pembiayaan. Hal ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Aulia Fuad Rahman dan Ridha Rochmanika<sup>100</sup>. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan bagi hasil berpengaruh signifikan negatif terhadap profitabilitas yang diprosikan melalui *Return on Asset* (ROA) pada bank umum syariah di Indonesia. Pembiayaan bagi hasil seharusnya diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas bank syariah. Berpengaruh negatifnya pembiayaan bagi hasil ini mengindikasikan bahwa pembiayaan bagi hasil yang disalurkan masih belum produktif serta masih kurang diminatinya

---

<sup>99</sup> Nita Ainul Khasanah, Skripsi, “Pengaruh Promosi, Harga Taksiran Barang, dan Prosedur Pencairan Pinjaman Terhadap Minta Nasabah Non Muslim Dalam Pemilihan Produk Gadai Emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru” Surabaya: Fakultas Syariah dan Hukum (<http://digilib.uinsby.ac.id/id/eprint/1092.pdf>). Diakses tanggal 15 Nopember 2015)

<sup>100</sup> Aulia Fuad Rahman dan Ridha Rochmanika, *Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, dan Rasio Non Performing Financing terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah*, April 2012, Vol. 8, No 1. (<http://Ejournal.Uin-malang.Ac.Id/Index.Php/Ekonomi/Article/View/1768/3133>). Diakses pada tanggal 6 Januari 2016)

pembiayaan bagi hasil pada lembaga keuangan syariah. “Menurut Antonio (2001), bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*Mudharib*)”<sup>101</sup>

Dalam pembiayaan dengan sistem bagi hasil memiliki ketentuan bagi untung dan rugi. Jadi prinsip bagi hasil tidak hanya keuntungan saja. Ketentuan tersebut merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad dengan sistem bagi hasil yaitu akad *mudharabah* dan *musyarakah*, yang tergolong ke dalam kontrak investasi (*natural uncertainty contract*). Dalam kontrak ini *return* dan *cash flow* tergantung kepada kinerja sektor riilnya. Bila laba bisnisnya besar kedua pihak mendapat bagian yang besar pula begitu juga sebaliknya. Tetapi bila bisnis dalam dalam akad sistem bagi hasil ini mendatangkan kerugian, pembagian kerugian itu didasarkan atas nisbah, tetapi berdasarkan porsi modal masing-masing pihak

Kemampuan *shahibul maal* (pemilik modal) untuk menanggung kerugian finansial tidak sama dengan *mudharib* (pengelola modal). Dengan demikian, karena kerugian dibagi berdasarkan proporsi modal, dan karena proporsi modal *shahibul maal* dalam kontrak ini 100% maka kerugian ditanggung 100% pula oleh *shahibul maal*. Di lain pihak karena proporsi modal *mudharib* 0% maka kerugian *mudharib* menanggung kerugian sebesar 0%. Hal tersebut terkesan tidak adil tetapi, sesungguhnya *mudharib* akan menanggung kerugian hilangnya kerja, usaha dan waktu

---

<sup>101</sup> Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik...*, hal.90

yang telah ia curahkan untuk menjalankan bisnisnya itu. Jadi sebenarnya kedua belah pihak sama-sama mengganggu kerugian, tapi bentuk kerugian yang ditanggung oleh keduanya berbeda, sesuai dengan objek yang dikontribusikannya<sup>102</sup>

Menurut beberapa pengamatan perbankan syariah, lemahnya peranan bagi hasil dalam memainkan operasional investasi dana bank dikarenakan beberapa alasan antara lain: pertama, terdapat anggapan bahwa standar moral yang berkembang di kebanyakan komunitas muslim tidak memberi kebebasan penggunaan bagi hasil sebagai mekanisme investasi. Sehingga mendorong bank untuk mengadakan pemantauan lebih intensif terhadap setiap investasi yang diberikan. Hal ini membuat operasional perbankan berjalan tidak ekonomi dan tidak efisien. Kedua, keterkaitan bank dalam pembiayaan sistem bagi hasil untuk membantu perkembangan usaha lebih banyak melibatkan pengusaha secara langsung daripada sistem lainnya pada bank konvensional. Besar kemungkinan pihak bank turut mempengaruhi setiap pengambilan keputusan bisnis mitranya. Pada sisi lain, keterlibatan yang tinggi ini akan mengecilkan naluri pengusaha yang sebenarnya lebih menuntut kebebasan yang luas daripada campur tangan dalam penggunaan dana yang dipinjamkan.<sup>103</sup>

---

<sup>102</sup> Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan...*, hlm.108

<sup>103</sup> Aulia Fuad Rahman dan Ridha Rochmanika, *Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, dan Rasio Non Performing Financing terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah*, April 2012, Vol. 8, No 1.

### **C. Pengaruh Nilai Taksasi Barang Jaminan dan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan terhadap Minat Nasabah di BMT Ummatan Wasathan**

Hasil perhitungan uji F menunjukkan diperoleh nilai F-hitung sebesar lebih besar dari F-tabel. Hal ini berarti bahwa variabel independen (nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan) secara simultan atau bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah di BMT Ummatan Wasathan Tertek Tulungagung.

Menurut ketentuan pasal 2 ayat (1) Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/69/KEP/DIR tanggal 28 februari 1991 tentang jaminan pemberian kredit, bahwa yang dimaksud dengan jaminan adalah suatu keyakinan bank atau kesanggupan debitur untuk melunasi kredit sesuai dengan yang diperjanjikan. Berdasarkan pengertian tersebut, maka dapat dikemukakan bahwa fungsi utama dari jaminan adalah untuk meyakinkan bank atau kreditor bahwa debitur mempunyai kemampuan untuk melunasi kredit yang diberikan kepadanya sesuai dengan perjanjian kredit yang telah disepakati bersama.

Kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko. Untuk mengurangi risiko tersebut, jaminan pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam arti keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah

debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan oleh bank.<sup>104</sup>

Terhadap suatu jaminan yang diserahkan oleh calon nasabah atau nasabah perlu ditetapkan berapa nilai (harga) perkiraan atau taksasinya untuk dipertimbangkan sebagai penutup jumlah pembiayaan. Dalam praktik perbankan ternyata terdapat berbagai kebijakan untuk menentukan berapa nilai suatu jaminan dan bagaimana seharusnya jumlah nilai jaminan terhadap jumlah pembiayaan yang akan diberikan oleh lembaga keuangan. Suatu jaminan dimaksudkan untuk dapat menutup pembayaran kembali jumlah pembiayaan bank sekiranya nasabah ingkar janji di kemudian hari. Berdasarkan hal ini, tentunya jumlah nilai jaminan adalah minimal sebesar jumlah pembiayaan.<sup>105</sup>

Untuk itu, dalam hal pembiayaan jaminan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh lembaga keuangan. Begitu juga dalam hal penilaian atau taksasi jaminan. Pihak lembaga harus betul-betul teliti menentukan nilai taksasi barang jaminan yang diberikan oleh nasabah. Sehingga apabila pihak lembaga melakukan eksekusi terhadap jaminan tersebut harganya akan sama dengan yang diperkirakan oleh lembaga atau bank. Dengan begitu bank tidak akan mengalami kerugian.

---

<sup>104</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Prenada Media, 2005). Hal.68.

<sup>105</sup> Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management...*, hal.436.

Bagi hasil biasa dikenal dengan pembagian laba. Untuk menentukan tingkat pembagian bagi hasilnya, BMT akan menghitung setiap bulan atau satu periode tertentu sesuai dengan periode perhitungan pendapatan usaha. Berapa pun tingkat pendapatan usaha, itulah yang kemudian didistribusikan kepada nasabah. Oleh karenanya, nasabah perlu mengetahui tingkat nisbah masing-masing produk. Nisbah ini ditetapkan dalam akad atau perjanjian. Sebelum akad ditandatangani, nasabah dapat menawar sampai pada tahap kesepakatan. Hal ini tentunya berbeda dengan sistem bunga, yakni nasabah selalu pada posisi pasif dan 'dikalahkan', karena pada umumnya bunga menjadi kewenangan pihak bank. Kesepakatan tentang nisbah ini selanjutnya tertuang dalam akad. Atas dasar laporan dari nasabah, manajemen BMT akan membuat perhitungan bagi hasilnya sesuai dengan nisbah tersebut.<sup>106</sup>

Berdasarkan uraian di atas, maka untuk menarik minat nasabah agar mampu menggunakan jasa lembaga keuangan syariah diperlukan prosedur bagi hasil yang tepat, serta dalam penentuan nilai taksasi barang jaminan yang baik agar mampu bersaing dengan pertumbuhan bisnis syariah lainnya. Sehingga para calon nasabah terdorong untuk menggunakan jasa lembaga keuangan syariah.

---

<sup>106</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil...*, hal. 120.