

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pengaruh Toleransi Terhadap Pemilihan Produk Musyarakah

Toleransi sangat diperlukan dalam pada semua aktifitas dan produk pembiayaan, karena dengan adanya kebijakan toleransi ini maka resiko yang timbul saat melakukan pembiayaan yang mungkin terjadi akan dapat diminimalisir.

Dari hasil penelitian diatas toleransi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan memilih produk *Musyarakah*. Kemudian diperoleh nilai signifikan lebih besar dari nilai α . Dengan demikian H_0 diterima, maka variabel toleransi tidak berpengaruh signifikan terhadap pemilihan produk *Musyarakah* pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung. Serta ini menandakan bahwa setiap penambahan pada variabel toleransi, akan mengalami menurunkan nilai pemilihan produk *musyarakah*.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Suryadi dapat diambil kesimpulan dari nilai korelasi antara kebijakan pembiayaan terhadap pembiayaan bermasalah memiliki hubungan yang sangat kuat. Dari uji signifikan menghasilkan kebijakan pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembiayaan bermasalah dan kebijakan pembiayaan memberikan kontribusi besar terhadap pembiayaan yang bermasalah.⁹⁶

⁹⁶ Aang Suryadi, *Pengaruh Kebijakan Pembiayaan...*

Untuk memberikan pembiayaan *musyarakah* pihak lembaga mengkaji jenis usaha dari nasabah, dan meminta laporan pendapatan selama setahun sebelum mengajukan peminjaman dan pelaksanaan perjanjian pembiayaan dengan prinsip kehati-hatian yang tinggi sehingga meminimalisir resiko yaitu nasabah yang mampu untuk membayar pinjaman malah menunda-nunda pembayaran. Sehingga pihak lembaga bisa mengetahui toleransi jenis apa yang akan diberikan kepada nasabah.⁹⁷

Pengelolaan terhadap risiko pembiayaan dilakukan pada semua aktifitas dan produk pembiayaan. Kebijakan dan strategi manajemen risiko pembiayaan lembaga keuangan harus mencerminkan tingkat toleransi terhadap risiko pembiayaan yang mungkin terjadi dan tingkat keuntungan yang diharapkan.⁹⁸ Dengan hasil yang negatif dan tidak signifikan antara toleransi dengan pemilihan produk *Musyarakah* di BTM Mentari Ngunut tidak berpengaruh secara signifikan, karena toleransi akan berpengaruh pada pembiayaan yang bermasalah dan tidak berpengaruh pada pemilihan produk *musyarakah*.

B. Pengaruh Potongan Administrasi Terhadap Pemilihan Produk Musyarakah

Salah satu yang tidak bisa terlepas dalam lembaga keuangan syariah adalah potongan administrasi termasuk juga BTM Mentari Ngunut. Potongan

⁹⁷ Adi Suryanto Putra. *Penetapan Nisbah Bagi Hasil dalam Perjanjian Pembiayaan Musyarakah pada BNI Syariah Padang*, Universitas Tamansiswa Padang, Penelitian, 2013

⁹⁸ Ade Arthesa dan Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank...* hal. 204-205

administrasi ini dilakukan sebagai pendukung operasional BTM Mentari Ngunut dan dibebankan sekali kepada nasabah.

Dari hasil penelitian diatas potongan administrasi berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pemilihan produk. Kemudian diperoleh nilai signifikan lebih besar dari pada nilai α . Hal ini berarti H_0 diterima atau H_a ditolak sehingga potongan administrasi tidak berpengaruh terhadap pemilihan produk Musyarakah. Dan ini menandakan bahwa setiap penambahan pada variabel potongan administrasi, akan menambah nilai pemilihan produk *musyarakah*.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Bisri⁹⁹ dapat menyimpulkan bahwa, variable pembiayaan KPR tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah, variable biaya administrasi tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah. Dan variable pembiayaan KPR serta biaya administrasi secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah. Dalam penelitiannya Martini¹⁰⁰ dengan menggunakan metode kuadrat terkecil menyimpulkan bahwa variabel DPK dan modal sendiri berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan *Musyarakah* di BMT Haniva. Pembiayaan bermasalah berpengaruh signifikan dan arahnya positif terhadap pembiayaan *Musyarakah*. Sedangkan tingkat pendapatan bagi hasil dan biaya agensi tidak berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan *Musyarakah*.

Dari hasil yang tidak signifikan antara variabel potongan administrasi terhadap pemilihan produk *Musyarakah*. Hal ini dimungkinkan

⁹⁹ Shohib Bisri, *Pengaruh Produk Pembiayaan...*

¹⁰⁰ Risma Martini, *Analisis Faktor-Faktor...*

karena potongan administrasi yang ditetapkan BTM Mentari Ngunut terlalu besar atau hampir sama dengan lembaga keuangan lain. Hendaknya dalam penetapan potongan administrasi, BTM Mentari harus dipertimbangkan. Karena dengan potongan administrasi yang rendah kemungkinan nasabah akan merasa tidak terbebani namun dengan potongan administrasi yang rendah diperkirakan laba yang dihasilkan juga menurun sehingga faktor pendukung operasionalnya juga kurang maksimal.

C. Pengaruh Loyalitas Nasabah Terhadap Pemilihan Produk Musyarakah

Loyalitas merupakan hal yang penting dalam pemilihan produk. Karena loyalitas berhubungan erat dengan kepuasan nasabah dan nasabah mempunyai komitmen pada produk tertentu. Sehingga dengan adanya loyalitas nasabah dapat mempengaruhi nasabah dalam pemilihan produk di BTM Mentari Ngunut.

Dari hasil penelitian diatas loyalitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pemilihan produk *Musyarakah*. Kemudian diperoleh nilai signifikan lebih kecil dari nilai α . Hal ini berarti H_a diterima atau H_0 ditolak sehingga loyalitas nasabah berpengaruh terhadap pemilihan produk *Musyarakah*. Dan ini menandakan bahwa setiap penambahan pada variabel loyalitas nasabah, akan menambah nilai pemilihan produk *musyarakah*.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Laely yang menyimpulkan bahwa upaya yang dilakukan oleh BMT Hubbul Wathon Sumowono Kabupaten Semarang untuk meningkatkan loyalitas nasabah adalah dengan

menjaga hubungan baik dengan nasabah, selalu ramah terhadap nasabah, selalu menjaga kerahasiaan nasabah, serta memahami karakter dari nasabah. Nasabah sudah loyal terhadap BMT Hubbul Wathon Sumowono dan pelaksanaan pembiayaan yang dilakukan oleh Hubbul Wathon Sumowono sudah baik dan hal tersebut sudah dibuktikan bahwa banyak responden yang setuju.¹⁰¹

Dengan hasil yang positif dan signifikan antara loyalitas nasabah dengan pemilihan produk *Musyarakah* di BTM Mentari Ngunut, maka loyalitas nasabah sangat diperlukan. Karena apabila loyalitas nasabah tinggi pada suatu produk maka kemungkinan nasabah berpindah produk atau pindah ke lembaga lain akan sangat kecil.

D. Pengaruh Toleransi, Potongan Administrasi dan Loyalitas Nasabah Terhadap Pemilihan Produk Musyarakah

Dalam pengaruh toleransi, potongan administrasi dan loyalitas nasabah, peneliti menguji dengan menggunakan uji F yaitu terbacalah bahwa nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} dengan tingkat signifikan lebih kecil dari nilai α . Dengan demikian H_a diterima, maka variabel toleransi, potongan administrasi dan loyalitas nasabah berpengaruh signifikan secara simultan terhadap pemilihan produk *Musyarakah* di BTM Mentari Ngunut Tulungagung. Maka model regresi bisa dipakai untuk memprediksi besarnya pemilihan produk *Musyarakah* di BTM Mentari Ngunut Tulungagung.

¹⁰¹ Ihryma Nur Laely, *Analisis Loyalitas Nasabah...*

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Suryadi dapat diambil kesimpulan bahwa kebijakan pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembiayaan bermasalah dan kebijakan pembiayaan memberikan kontribusi besar terhadap pembiayaan yang bermasalah.¹⁰² Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Risma menyimpulkan biaya agensi tidak berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan *Musyarakah*.¹⁰³

Untuk mendorong agar nasabah memilih produk maka diperlukan peningkatan kebijakan, penetapan bagi hasil yang sesuai dengan jenis usaha, potongan administrasi yang rendah serta menjaga hubungan baik, selalu ramah terhadap nasabah dan menjaga rahasia nasabah serta memahami karakter dan kebutuhan nasabah sehingga produk yang ditawarkan sesuai dengan keinginan nasabah.

¹⁰² Aang Suryadi, *Pengaruh Kebijakan Pembiayaan...*

¹⁰³ Risma Martini, *Analisis Faktor-Faktor...*