

## BAB V

### PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan menyebar angket yang diajukan kepada nasabah di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung. Kemudian peneliti mengolah data hasil jawaban angket yang telah diisi oleh responden. Dalam penelitian hasil angket tersebut peneliti menggunakan aplikasi SPSS 20.0 maka tujuan yang akan dikemukakan oleh peneliti adalah untuk menjelaskan:

#### **A. Pengaruh Penentuan Margin Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Produk *Murabahah* di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung**

Dari hasil uji t yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa penentuan margin secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah* di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung. Dari hasil perhitungan koefisien regresi diperoleh dengan tingkat signifikan lebih kecil dari  $\alpha$ . Nilai koefisien beta adalah positif, yang berarti bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah* di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung.

Pengaruh penentuan margin terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah* di atas, berarti selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Roviana<sup>116</sup> yang menyatakan bahwa persepsi harga atau margin berpengaruh

---

<sup>116</sup>Eva Roviana, "Analisis Pengaruh Persepsi Harga Atau Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah Di

positif dan signifikan terhadap minat anggota. Selain itu penelitian ini juga selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Sofiyah<sup>117</sup> yang menyatakan bahwa persepsi anggota dan margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *murabahah*.

Dari fakta diatas dapat disimpulkan bahwa penentuan tentang besar kecilnya margin mempengaruhi keputusan anggota, dimana lembaga yang mengambil margin lebih kecil maka masyarakat akan lebih berminat menjalin kerja sama dan pengajuan pembiayaan pada lembaga tersebut. Sebaliknya, bila lembaga menetapkan margin yang tinggi maka masyarakat akan berpikir dua kali untuk mengajukan pembiayaan pada lembaga tersebut. Sehingga besar-kecilnya margin yang ditetapkan oleh lembaga akan berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam melakukan pengajuan pembiayaan. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Antonio yang menyatakan bahwa tingkat biaya pembiayaan (margin keuntungan) berpengaruh terhadap jumlah permintaan pembiayaan, bila tingkat margin keuntungan lebih rendah dari pada rata-rata suku bunga perbankan nasional, maka pembiayaan syariah semakin kompetif.<sup>118</sup>

Persepsi setiap nasabah mengenai margin berbeda-beda, ada yang menganggap margin yang ditetapkan oleh lembaga itu kecil dan ada yang

---

*Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Studi Kasus BMT Amal Mulia)*", Skripsi (Salatiga: STAIN Salatiga, 2015), hal. 93-94.

<sup>117</sup>Sofiyah, *Pengaruh persepsi anggota pada syariah compliance dan margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah* (Studi Kasus Di Bmt Indoarta Syariah Temanggung, BMT Bima Magelang, dan BMT Anda Salatiga), Skripsi, (Salatiga: IAIN Salatiga, 2015), hal. 90.

<sup>118</sup>Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 58.

menganggap margin yang ditetapkan oleh lembaga itu besar. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Setiadi yang menyatakan bahwa persepsi setiap orang terhadap suatu objek akan berbeda-beda.<sup>119</sup> Batas margin secara umum 2 % dan margin yang ditetapkan di BMT Pahlawan Tulungagung 1,5 %, dari hasil uji diatas dapat disimpulkan bahwa dengan margin 1,5 % yang ditetapkan oleh BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung mempengaruhi keputusan nasabah karena menurut nasabah margin 1,5% yang ditetapkan oleh BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung mempengaruhi keputusan menjadi anggota produk *murabahah* di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung. Kebanyakan nasabah di BMT Pahlawan adalah seorang wiraswasta/pedagang (34,8 %) yang sebagian besar memiliki pendapatan per bulan Rp. 1.000.000-3.000.000 (65,2 %), dengan penghasilan tersebut mereka beranggapan bahwa margin 1,5 % itu tidak memberatkan.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa penentuan margin memiliki pengaruh terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah*.

#### **B. Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Produk *Murabahah* di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung**

Dari hasil uji t yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa prosedur pembiayaan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah* di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung. Dari hasil perhitungan koefisien regresi diperoleh dengan

---

<sup>119</sup> Nugroho. J Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Prenada Media, 2003), hal.160.

tingkat signifikan lebih kecil dari  $\alpha$ . Nilai koefisien beta adalah positif, yang berarti bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah* di BMT Pahlawan Tulungagung.

Pengaruh prosedur pembiayaan terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah* di atas, berarti selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Iga<sup>120</sup> yang menyatakan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah pembiayaan *murabahah*. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Yuyun.<sup>121</sup> yang mengatakan bahwa prosedur pembiayaan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah

Dari fakta diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung dapat dengan mudah dipahami oleh nasabah. Prosedur pembiayaan pada setiap lembaga berbeda-beda, ada lembaga yang menerapkan prosedur pembiayaan mudah dan ada lembaga yang menerapkan prosedur pembiayaan sulit. Berdasarkan teori di atas apabila semakin mudah prosedur pembiayaan yang ditetapkan oleh lembaga maka semakin bertambah minat nasabah untuk menjalin kerja sama dan pengajuan pembiayaan pada lembaga tersebut. Sebaliknya, bila prosedur yang ditetapkan oleh lembaga terlalu sulit untuk di pahami maka nasabah akan

---

<sup>120</sup> Iga Arisanti, *penagruh prosedur pembiayaan dan margin terhadap minat menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin*, Skripsi, (Banjarmasin: IAIN Antasari, 2015), hal. 103

<sup>121</sup>Yuyun Yuaningsih, "*Pengaruh Margin Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Nasabah Pembiayan Murabahah Pada Koperasi Syariah (Studi Kasus Pada BTM AMANAH Tuparev Kota Cirebon)*",Skripsi (Cirebon: IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2016), hal. 101

berpikir dua kali untuk mengajukan pembiayaan pada lembaga tersebut, karena tidak semua nasabah dapat memahami alur prosedur pembiayaan yang rumit karena kebanyakan usia nasabah BMT Pahlawan 41-50 tahun dengan tingkat pendidikan terbanyak tingkat SD, sehingga prosedur yang rumit sulit dipahami oleh nasabah. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Hasibuan yang menyatakan bahwa prosedur yang diterapkan akan sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan. Prosedur yang mudah akan mendorong nasabah untuk mengambil pembiayaan yang ditawarkan oleh suatu lembaga.<sup>122</sup>

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa prosedur pembiayaan memiliki pengaruh terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah*.

### **C. Pengaruh Penentuan Margin dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Produk *Murabahah* di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung**

Penentuan margin dan prosedur pembiayaan dari hasil uji f (pengujian secara simultan) yang dilakukan diperoleh hasil bahwa penentuan margin dan prosedur pembiayaan berpengaruh dan signifikan secara simultan (bersama-sama) terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah*. Variabel penentuan margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi anggota produk *murabahah* sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh

---

<sup>122</sup>Hasibuan, Malayu S.P. *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah*. Edisi Revisi. (Jakarta: Bumi Aksara. Hasibuan, 2006), hal. 86.

Antonio<sup>123</sup>, sedangkan variable prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah memilih produk pembiayaan sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Hasibuan.<sup>124</sup>

Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Eva<sup>125</sup> yang menyatakan bahwa variable persepsi harga/margin dan kualitas pelayanan bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*. Penelitian ini juga selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Setiyani<sup>126</sup> yang menyatakan bahwa variable persepsi nasabah dan margin secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*.

Hasil Adjusted R Square yang didapat 50,5 % dapat disimpulkan bahwa dengan hasil 50,5 % memberikan distribusi yang cukup besar bagi keputusan anggota. Sehingga penentuan margin dan prosedur pembiayaan memiliki pengaruh yang cukup besar bagi keputusan menjadi anggota produk *murabahah*.

---

<sup>123</sup>Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah....* hal. 58.

<sup>124</sup>Hasibuan, Malayu S.P. *Manajemen: Dasar....* hal. 86.

<sup>125</sup>Eva Roviana, "*Analisis Pengaruh Persepsi Harga Atau Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Studi Kasus BMT Amal Mulia)*", Skripsi (Salatiga: STAIN Salatiga, 2015), hal. 93-94.

<sup>126</sup>Alima Setiyarini, *Pengaruh Persepsi Nasabah dan Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT Bumi Sekar Madani*, Skripsi, (UNY Yogyakarta, 2012), hal. 90