

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “ Pengaruh Penetapan Harga Jual, Tingkat Margin, dan Pendapatan Nasabah terhadap Minat Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung“ ini ditulis oleh DesiSetyorini, NIM 2823133029, pembimbing Agus Eko Sujianto, SE., MM

Penelitian ini disusun dengan latar belakang adanya berbagai masalah yang dihadapi BMT umumnya, dikarenakan munculnya BMT tidak diimbangi dengan faktor-faktor pendukung yang memungkinkan BMT untuk terus berkembang dan berjalan dengan baik dari segi manajemen yang kurang profesional, pengelola yang tidak amanah, tidak menarik kepercayaan masyarakat, kesulitan modal dan sebagainya. Sehingga dapat mempengaruhi nasabah dalam memilih pembiayaan. Kebanyakan nasabah BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung lebih memilih pembiayaan *murabahah* dibandingkan pembiayaan lainnya. Hal ini membuat proporsi pembiayaan di BMT ini tidak seimbang.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Apakah variabel Penetapan Harga Jual berpengaruh terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo? (2) Apakah variabel Tingkat Margin berpengaruh terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo? dan (3) Apakah variabel Pendapatan Nasabah berpengaruh terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo? Dan (4) Apakah variabel Penetapan HargaJual, Tingkat Margin, dan Pendapatan Nasabah secara simultan berpengaruh terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT IstiqomahKarangrejo?

Penelitian ini menggunakan Pendekatan Kuantitatif dengan jenis asosiatif.Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari nasabah BMT Istiqomah dengan metode Angket dengan jumlah sampel 94 responden. Tahap selanjutnya, data angket dianalisis dengan regresi linear berganda yang berfungsi untuk membuktikan hipotesis penelitian.Data-data yang telah memenuhivaliditas, ujireliabilitas dan ujiasumsi klasik diolah menggunakan SPSS 18.

Hasil pebelitian dengan pengujian hipotesis menunjukkan bahwa (1) penetapan harga jual berpenagruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah; (2) Tingkat margin tidak signifikan terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah; (3) Pendapatan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah memilih pembiayaan; (4) hasil uj F menunjukkan bahwa penetapan harga jual, tingkat margin, dan pendapatan nasabah secara simultan (bersama-sama) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah.

Kata kunci: penetapanhargajual, tingkat margin, pendapatannasabah, danpembiayaan murabahah.

ABSTRACT

Thesis entitled "The Influence of Selling Price Pricing, Margin Level, and Customer's Reward to the Interest of Customersto ChooseMurabahah Financing in BMT IstiqomahKarangrejoTulungagung" was written by DesiSetyorini, NIM 2823133029, Advisor:AgusEkoSujianto, SE., M.

This research is structured against the background of various problems faced by BMT in general, because the emergence of BMT is not balanced with the supporting factors that allow BMT to continue to grow and run well in terms of management that is less professional, unsafe manager, does not attract public trust , Capital difficulties and so on. So it can affect customers in choosing financing. Most customers BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung prefer murabahah financing compared to other financing. This makes the proportion of financing in BMT is not balanced.

The formulations of the problem in this research were (1) Is the Selling Price variable affect the interest of the customers to choose themurabahah financing in BMT IstiqomahKarangrejo? (2) Is the Margin Rate variable affect the interest of customers to choose the murabahah financing in BMT IstiqomahKarangrejo? And (3) Is the Customer Revenue variable affect the interest of customersto choosemurabahah financing in BMT IstiqomahKarangrejo? And (4) Is the variable of Selling Price Pricing, Margin Level, and Income of Customer simultaneously affecting the interest of customers to choose murabahah financing in BMT IstiqomahKarangrejo?.

This research used Quantitative Approach with associative design. The data used primary data obtained from customers of BMT Istiqomah by method of Questionnaire with the sample numbers of 94 respondents. The next stage, the questionnaire data was analyzed by multiple linear regressions that served to prove the research hypothesis. After he datamet withvalidity, reliability test and classical assumption test was processed by using SPSS 18.0.

The results of research by hypothesis testing show that (1) the determination of selling price had positive and significant effect to the interest of customers to choose murabaha financing; (2) The level of insignificant margin to theinterest of customersto choosemurabahah financing; (3) The customer's income had a positive and significant effect to the interest of customers tochoose the financing; (4) F test results show that the selling price, margin rate and customer's income simultaneously have positive and significant influence on the interest of customers to choose murabaha financing.

Keywords: selling price determination, margin rate, customer's income, and murabahah financing