

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perkembangan zaman diiringi dengan perkembangan praktek ekonomi syariah yang berkembang semakin pesat, maka peran ekonomi syariah dalam kehidupan sehari-hari semakin tinggi. Pemerintah mengeluarkan UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan Syariah, yang menjadi tonggak awal beroperasinya bank syariah Indonesia. Pesatnya perkembangan ekonomi syariah dapat dilihat dari berkembangnya lembaga keuangan syariah yang meningkat pesat. Lembaga keuangan yang ada saat ini di Indonesia meliputi Bank Syariah, Koperasi Syariah, *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT), Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah, dan lain sebagainya.

*Baitul Mal wat Tamwil* atau biasa disebut dengan BMT merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah, yang fokus pada pengembangan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.<sup>1</sup> BMT berasaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip syariah Islam, keimanan, keterpaduan (kaffah), kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme. Keberadaan lembaga keuangan mikro syariah di tengah-tengah aktivitas perekonomian sebagai alternatif dari lembaga keuangan konvensional merupakan suatu hal yang cukup positif. Keberadaan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) ini mampu

---

<sup>1</sup>. Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Cet. II (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 453

berkontribusi sebagai salah satu peranan pembiayaan untuk usaha mikro melalui pinjaman tanpa menggunakan bunga atau riba, sehingga masyarakat kecil dapat meningkatkan usahanya dalam berbagai bidang tanpa takut dengan bunga yang tinggi.

Pembiayaan *murabahah* ialah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya, misalnya 10%-30%. Segala ketentuan tentang *murabahah* diatur dalam Fatwa Dewan Syariah (DSN) No: 04/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa DSN ini antara lain mengatur tentang ketentuan umum *murabahah* dalam Bank Syariah; ketentuan *murabahah* kepada nasabah; jaminan dalam *murabahah*; utang dalam *murabahah*; penundaan pembayaran dalam *murabahah*; dan tentang bangkrut dalam *murabahah*.<sup>2</sup>

Salah satu yang menjadi perhitungan BMT dalam memberikan pembiayaan adalah karakter yang tercakup dalam prinsip 5C (*Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condition of Economy* (kondisi ekonomi). Prinsip analisis dengan menggunakan 5C ini perlu diperhatikan oleh lembaga keuangan, khususnya lembaga keuangan syariah. Dengan adanya analisis yang baik, bisa

---

<sup>2</sup> Zainudin Ali. *Hukum Perbankan Syariah*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2008) hlm. 246-248

menghindari adanya pembiayaan bermasalah yang bisa terjadi setelah pembiayaan diberikan Lembaga atau BMT

Penetapan harga merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting karena menentukan laku atau tidaknya suatu produk barang atau jasa tersebut. Jika dalam menentukan suatu harga mengalami kesalahan, maka nantinya akan berakibat fatal dan merugikan perusahaanmu itu sendiri. Bagi keuangan syariah terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya - biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah.

Penentuan tingkat margin terkadang dalam lembaga keuangan seperti Lembaga Keuangan Syariah penetapannya terkadang masih ditentukan dari lembaga tersebut. Mereka menjelaskan bahwa beberapa nasabah terkadang belum paham tentang berapa margin yang sesuai pada saat ini. Dengan fenomena tersebut biasanya Lembaga Keuangan Syariah mulai mematok berapa margin yang akan diberikan kepada nasabah, serta tidak melupakan dari mana asal muasal tingkat margin yang telah ditentukan. Setelah menentukan berapa patokan margin tersebut Lembaga Keuangan Syariah menawarkan dan mendiskusikan secara musyawarah kepada nasabah agar mendapat titik temu berapa margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Setelah mendapatkan titik temu maka nasabah berhak membuat keputusan akad tersebut.

Pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pendapatan juga merupakan pendapatan tingkat hidup yang dapat dinikmati oleh individu dimasyarakat, dan juga pendapatan masyarakat yang nantinya akan digunakan untuk mengembalikan pinjaman bagi yang melakukan pinjaman atau pembiayaan. Pendapatan ini akan digunakan sebagai salah satu penilaian kepada nasabah terhadap ketertiban nasabah membayarkan kembali pinjamannya.

Eva Roviana (2015), menyatakan bahwa persepsi harga atau tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap minat anggota. Ini menjawab pertanyaan bahwa harga produk *murabahah* yang ditawarkan BMT Amal Mulia masih dapat dijangkau masyarakat terutama anggota BMT walaupun dilihat dari realitas yang terjadi, margin yang ditetapkan BMT lebih mahal jika dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional. Dari pernyataan anggota yang menjawab kuesioner, sebagian kecil dari anggota tidak paham apakah harga atau margin pembiayaan yang ditawarkan BMT itu lebih murah atau lebih mahal dari yang lain, adapula yang tidak terlalu memperdulikan, dan terdapat pula yang menyadari dan kritis mengenai besarnya margin. Pendapatan merupakan salah satu factor yang mempengaruhi perhitungan BMT dalam pemberian pembiayaan, pendapatan yang dimaksud disini adalah pendapatan yang didapat oleh nasabah secara rutin.<sup>3</sup>

---

<sup>3</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*, periode 2015 (Salatiga : Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (Stain) Salatiga)

Alima Setiyarini (2012), menyatakan bahwa Pengaruh Persepsi Nasabah dan Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah *di BMT Bumi Sekar Madani*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi nasabah dan margin secara persial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah. Begitu pula pengujian secara simultan (bersama-sama) juga berpengaruh signifikan

Hal yang sangat penting diperhatikan BMT dalam penyaluran pembiayaan adalah apakah unsur-unsur dalam pemberian pembiayaan telah dipenuhi secara baik, dan bagaimana proses penggunaan serta pemeliharaan pembiayaan itu dilakukan para pihak secara berkesinambungan dari awal pemberian hingga pada saat pelunasannya. Hal ini sangat diperlukan untuk meminimalisasi risiko pembiayaan yang dapat berpotensi menjadi pembiayaan bermasalah.

Dalam mengelola risiko pembiayaan ini, BMT harus memiliki kerangka kerja. Lembaga Keuangan Syariah juga harus menilai risiko pembiayaan secara holistik dan memastikan bahwa pengelolaannya merupakan bagian dari pendekatan terpadu dalam pengelolaan risiko keuangan. Dengan menggunakan berbagai instrumen yang sesuai dengan syariah, Lembaga Keuangan Syariah juga harus melaksanakan uji kelayakan atas pihak lain sebelum memilih instrumen pembiayaan yang sesuai. Di sini, Lembaga Keuangan Syariah menetapkan kebijakan dan prosedur yang mendefinisikan pihak ketiga apakah memenuhi persyaratan atau tidak.

BMT Istiqomah Karangrejo adalah salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang mengalami perkembangan dan dapat menyelenggarakan

pembiayaan untuk usaha masyarakat dengan akad *murabahah*. Kebutuhan akan modal membuat pembiayaan ini cukup diminati oleh masyarakat di sekitar BMT ini, sehingga banyak yang tertarik untuk mengajukan pembiayaan *murabahah*. Hal tersebut, dikarenakan masyarakat mempunyai tanggapan bahwa penentuan tingkat margin yang digunakan lebih mudah, selain itu “mudah diterapkan dan berisiko kecil”. Jika diteliti lebih lanjut margin yang ditetapkan lebih rendah dibandingkan dengan bunga di koperasi konvensional. Kebanyakan nasabah BMT Istiqomah Karangrejo lebih memilih pembiayaan *murabahah* dibandingkan pembiayaan lainnya.

BMT Istiqomah Karangrejo merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang menyelenggarakan pembiayaan dengan akad *murābahah*, terlihat bahwa pembiayaan *murābahah* mengalami peningkatan dan penurunan. Data tersebut dapat dilihat dalam tabel jumlah anggota pembiayaan berikut ini:

**Tabel 1.1**

**Data Nasabah Pembiayaan Murabahah**

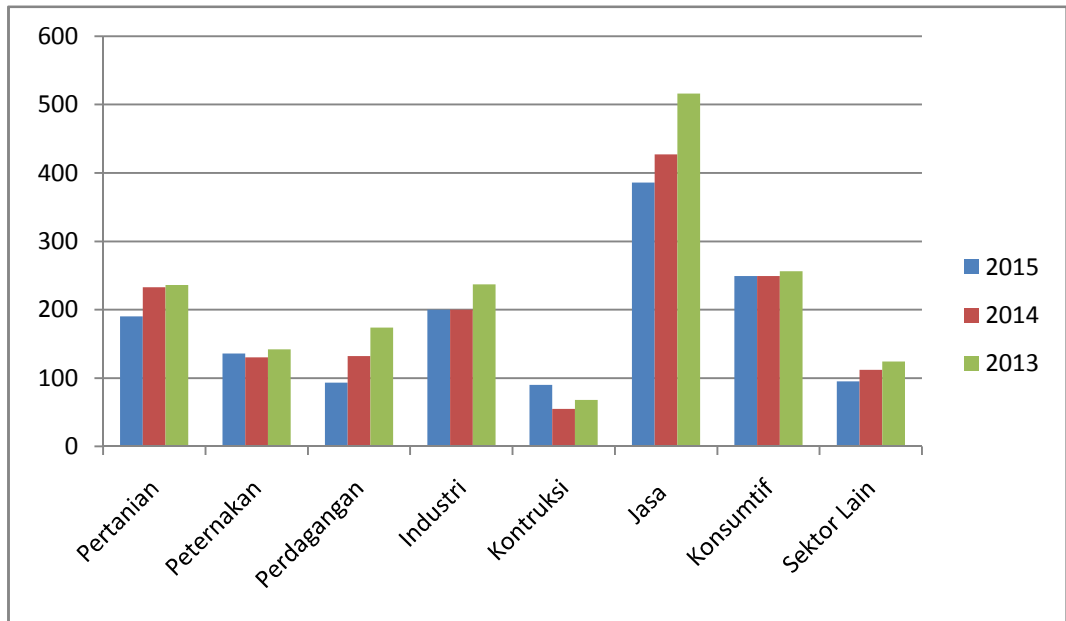
<b>URAIAN</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Nasabah Pembiayaan (Murabahah)	1574	1784	1753	1538	1439

Data diatas merupakan bukti bahwa BMT Istiqomah Karangrejo merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang

menyelenggarakan pembiayaan dengan akad *murābahah*. terlihat bahwa dalam data tersebut pembiayaan *murābahah* mengalami peningkatan dan penurunan.

**Table 1.2**

**Jumlah anggota pembiayaan menurut jenis usahanya**



Tabel 1.2 diatas merupakan data menurut pengajuan pembiayaan nasabah menurut usahanya, yang pertama pertanian biasanya nasabah mengajukan pembiayaan untuk bibit pertanian pembelian pupuk, dan terkadang digunakan untuk penyewaan sawah, yang kedua peternakan biasanya nasabah mengajukan pembiayaan untuk pembelian bibit ikan, yang ketiga perdagangan biasanya nasabah mengajukan pembiayaan untuk modal usaha berdagang, yang keempat industri biasanya digunakan nasabah untuk modal konveksi atau pembangunan pabrik, yang kelima Kontruksi biasanya digunakan untuk pembangunan CV, yang keenam Konsumtif biasanya digunakan nasabah untuk pembelian montor dan pembelian mobil. Sektor lain biasanya digunakan nasabah untuk biaya konsumsi atau digunakan

perpanjangan pembiayaan bagi nasabah yang belum bisa melunasi pembiayaan pada saat jatuh tempo.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti ingin mengambil judul **“Pengaruh Penetapan Harga Jual, Tingkat Margin, Dan Pendapatan Nasabah Terhadap Minat Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah Di Bmt Istiqomah Karangrejo”**

## **B. Identifikasi Masalah**

Untuk memudahkan penulis dalam menganalisis hasil penelitian, maka dapat di identifikasikan sebagai berikut :

1. Seberapa besar pengaruh penetapan harga jual terhadap minat nasabah memilih pembiayaan *muarabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo.
2. Seberapa besar pengaruh tingkat margin terhadap minat nasabah memilih pembiayaan *muarabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo.
3. Seberapa besar pengaruh pendapatan nasabah terhadap minat nasabah memilih pembiayaan *muarabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo.
4. Seberapa besar pengaruh penetapan harga jual, tingkat margin, dan pendapatan nasabah secara simultan (bersama-sama) terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo.

Mengingat luasnya pembahasan, maka penulis akan mengidentifikasi batasan pembahasan sebagai berikut :

1. Penelitian ini hanya dibatasi pada pengetahuan tentang pengaruh minat nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo.



2. Penelitian ini bertempat di BMT Istiqomah Karangrejo, dan studi kasus berfokus pada nasabah pembiayaan murabahah saja pada BMT Istiqomah Karangrejo.

### **C. Rumusan Masalah**

1. Apakah variabel penetapan harga jual berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih pembiayaan *Murabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo?
2. Apakah variabel tingkat margin berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih pembiayaan *Murabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo ?
3. Apakah variabel pendapatan nasabah berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih pembiayaan *Murabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo?
4. Apakah variabel penetapan harga jual, tingkat margin, dan pendapatan nasabah secara simultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih pembiayaan *Murabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo?

### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menguji pengaruh penetapan harga jual terhadap minat nasabah memilih produk pembiayaan *murabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo.
2. Untuk menguji pengaruh tingkat margin terhadap minat nasabah memilih produk pembiayaan *murabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo.
3. Untuk menguji pengaruh pendapatan nasabah terhadap minat nasabah memilih produk pembiayaan *murabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo.

4. Untuk menguji pengaruh penetapan harga jual, tingkat margin, dan pendapatan nasabah secara simultan (bersama-sama) terhadap minat nasabah dalam memilih pembiayaan *Murabahah* di BMT Istiqomah Karangrejo.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain :

##### **1. Secara Teoritis**

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk pengembangan keilmuan khususnya di bidang perbankan syariah, sebagai bahan referensi atau rujukan, dan tambahan pustaka pada perpustakaan IAIN Tulungagung.

##### **2. Secara Praktis**

###### **a. Bagi Nasabah**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan pada pengetahuan nasabah tentang koperasi jasa keuangan syariah khususnya pada BMT Istiqomah Karangrejo , dan menambah wawasan masyarakat sebagai bacaan ilmiah.

###### **b. Bagi Lembaga**

Hasil penelitian diharapkan mampu memberi kontribusi kepada BMT Istiqomah Karangrejo dalam meningkatkan jumlah nasabah khususnya nasabah pembiayaan *murabahah*.

###### **c. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang lembaga keuangan syariah khususnya mengenai pengaruh

produk dan bagi hasil, sehingga nantinya dapat melakukan pengkajian lebih mendalam dengan cara mengkaji pengaruh lain selain yang ada dalam penelitian ini.

## **F. Ruang Lngkup dan Pembatasan Penelitian**

### **1. Variable**

Variabel yang terdapat dalam penelitian ini adalah variabel bebas yaitu (X) dan variabel terikat adalah (Y). Variabel bebas (X) terdapat 3 variabel yaitu variabel (X1), (X2), dan (X3), Variabel terikat (Y). Di mana (X1) adalah “Penetapan Harga Jual”, (X2) adalah “Tingkat Margin” dan (X3) adalah “Pendapatan Nasabah”. Sedangkan variabel (Y) adalah “Minat Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah”

### **2. Keterbatasan penelitian**

Keterbatasan penelitian ini digunakan untuk mengetahui tentang variabel-variabel yang diteliti, membatasi permasalahan yang akan diteliti dan lokasi penelitian sehingga tidak menyimpang dari tujuan yang dikehendaki. Adapun keterbatasan penelitian adalah :

1. Subyek penelitian ini adalah nasabah BMT Istiqomah Karangrejo.
2. Penelitian ini mengkaji tentang pengaruh penetapan harga jual, tingkat margin, dan pendapatan nasabah terhadap minat nasabah menggunakan produk pembiayaan Murabahah pada BMT Istiqomah Karangrejo.
3. Peneliti mengambil sample penelitian pada BMT Istiqomah Karangrejo

## G. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan devinisi variabel secara operasional, secara praktik, secara riil, secara nyata dalam lingkup obyek penelitian obyek yang diteliti. Variabel penelitian terdiri dari dua macam, yaitu variabel terikat (Y) dan variabel bebas (X). Definisi operasional dalam penelitian ini mencakup :

### 1. Secara Konseptual

#### a) Penetapan harga jual

Harga jual adalah penentuan penjumlahan dari harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan.<sup>4</sup>

#### b) Tingkat margin.

Presentase yang ditetapkan pada kebijakan *pricing* pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (*Retrun On Assets*) yang ditargetkan.<sup>5</sup> *margin* adalah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual.

#### c) Pendapatan nasabah

Dijelaskan oleh Djojohadikusumo Sumitro, bahwa pendapatan menurut ilmu ekonomi <sup>6</sup>merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode dengan

---

<sup>4</sup> . Adiwirman Karim, *Bank Islam : Analisis Fikih dan Keuangan*, (Jakarta : Raja Grafindo, 2004), hal. 281

<sup>5</sup> . Bambang Djinarto, *Banking Aset Liability Management Perencanaan, Strategi Pengawasan, dan Pengelolaan Dana*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2000), hal. 45.

<sup>6</sup> . Djojohadikusumo Sumitro, *Sejarah Pemikiran Ekonomi*, (Jakarta : Yayasan Obor Indonesia, 1990), hal 25.

mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula.

Pendapatan merupakan penghasilan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan

d) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.<sup>7</sup>

*Murabahah* yang dimaksudkan disini adalah akad Jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>8</sup> Murabahah merupakan satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam muamalah Islamiyah.

Pembiayaan Murabahah merupakan pembiayaan persediaan dalam usaha produksi terdiri atas biaya pengadaan bahan baku dan penolong.<sup>9</sup> Pembiayaan ini menerapkan sistem jual beli yang penetapan keuntungannya berupa margin.

e) Minat :

---

<sup>7</sup> . Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : YKPN,2005), hal. 17

<sup>8</sup> . Adiwarmar A Karim , *Bank Islam*, (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2004), hal 113

<sup>9</sup> Muhammad Syafi'i Antonio. *Islamic Banking, Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani, 2005) hal. 162

suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang<sup>10</sup>, yang dimaksud minat dalam penelitian ini adalah bagaimana keinginan seorang nasabah untuk mengambil pembiayaan *murabahah*

f) Nasabah :

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau unit usaha syariah (Undang-Undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah)

g) Baitul Maal wa Tamwil :

Baitul Maal wa Tamwil adalah Lembaga Keuangan Mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah.<sup>11</sup>

## 2. Secara Operasional

Pengaruh penetapan harga jual, Tingkat Margin, dan pendapatan nasabah Terhadap Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan *murabahah* di BMT Istiqomah Tulungagung adalah bagaimana cara mengukur banyak sedikitnya nasabah yang memilih menggunakan produk pembiayaan *murabahah* dibanding menggunakan produk pembiayaan yang lain.

---

<sup>10</sup>. Saleh Abdul Rahman Dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Penada Media, 2004), h. 262.

<sup>11</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 126

## H. Sistematika Skripsi

Untuk memberikan gambaran isi skripsi maka sistematikanya adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN, didalamnya berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, hipotesis penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, definisi operasional, sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI, didalamnya berisi tentang, pembiayaan *murabahah*, penetapan harga jual, tingkat margin, pendapatan nasabah, koperasi lembaga keuangan syariah, kajian penelitian terdahulu, kerangka berfikir penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN, didalamnya berisikan tentang jenis penelitian, populasi serta sampel, sumber data, variabel dan skala pengukurannya, teknik pengumpulan data, instrument penelitian, analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN, didalamnya berisikan tentang hasil penelitian meliputi : deskripsi data dan pengujian hipotesis, dan pembahasan.

BAB V Bab V PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN, yang berisikan pembahasan data penelitian dan hasil analisis data.

Bab VI Penutup, terdiri dari: (a) kesimpulan dan (b) saran, Bagian akhir terdiri dari: (a) daftar rujukan, (b) lampiran-lampiran, (c) surat pernyataan keaslian skripsi, (d) daftar riwayat hidup.