BAB V

PEMBAHASAN

A. Pengaruh Promosi Terhadap Keputussan Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra sukses Gresik

Hasil pengolahan data diatas dapat diketahui t_{hitung} promosi (8,415) > t_{tabel} (1,98932) dan nilai signifikansi promosi (0,000) < 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima pada hipotesa 1 yang artinya bahwa promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*. Penelitian ini berpengaruh positif, artinya promosi yang dilakukan BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sudah terinformasikan dengan baik dan tepat. jadi, setiap terjadi peningkatan kegiatan promosi maka akan meningkatkan keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan pada BPRS Mandiri Mitra sukses Gresik.

Berdasarkan uji regresi linier berganda data diatas promosi (X1) menunjukan nilai Sig. sebesar 0,000, jadi 0,000 < 0,05 maka dari itu hipotesis diterima dan artinya variabel promosi (X1) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* (Y).

Hal ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Reny Alfiatul Azizah yang menyatakan bahwa promosi berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi nasabah dan signifikan dengan dilihat dari pengolahan data dengan uji t, yang terlihat bahwa promosi memiliki nilai sinifikansi 0,000 yang

lebih kecil dari 0,05 (0,000 < 0,05) dan diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 5,204 > 1,984.[69]

Tanpa adanya promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank dengan baik. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan dari promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut memengaruhi nasabah untuk membeli atau menggunakan salah satu produk dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank dimata para nasabahnya.[70]

B. Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra sukses Gresik

Hasil pengolahan data diatas dapat diketahui t_{hitung} tingkat margin (3,170) > t_{tabel} (1,98932) dan nilai signifikansi tingkat margin (0,002) < 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima pada hipotesa 2 yang artinya bahwa tingkat margin berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*. Penelitian ini berpengaruh positif, itu artinya pemberian tingkat margin kepada nasabah sudah sesuai dengan syariat islam dan lebih rendah dari bank konvensional dan nasabah memutuskan untuk

[69] Reny Alfiataul Azizah, *Pengaruh Peran Customer Service Dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Btm Mentari Ngunut* (2015), diakses menggunakan alamat http://repo.iain-tulungagung.ac.id/1752/ pada Jam: 10:26 Tanggal 29 November 2017

[70] Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 175-176

mengambil pembiayaan *murabahah*. Dalam penentuan tingkat margin ini bagi nasabah memiliki perhatian penting, karena adanya penentuan tingkat margin nasabah bisa memperkirakan keuntungan dan harga pokok yang ditawarkan oleh lembaga keuangan.

Berdasarkan uji regresi linier berganda diatas tingkat margin (X2 menunjukan nilai Sig. sebesar 0,002, jadi 0,002 < 0,05 maka dari itu hipotesis diterima dan artinya variabel tinkat margin (X2) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* (Y).

Hal ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Visa Alvi Sa'adah yang menyatakan bahwa tingkat margin berpengaruh terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*, dapat dilihat dari uji regresi linier berganda yang nilai sig. < 0,05 (0.000 < 0,05).[71]

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan. Pada umumnya nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Dalam menetapkan margin yang berdampak pada keuntungan, bank erat kaitannya dengan harga yang terbentuk dalam pembiayaan yang dilakukan.[72]

---

[71] Visa Alvi Sa'adah, *Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Anggota Bmt Agritama Blitar* (2015), diakses menggunakan http://repo.iain-tulungagung.ac.id/1770/ pada Jam 08:17 Tanggal 29 November 2017

[72] Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), hal. 279

Nilai waktu dari uang dilakukan dalam transaksi pembiayaan perbankan Islam, yakni dalam transaksi perdagangan dan persewaan yang sifatnya *fixed rate* (bersifat tetap) dan *low risk* (risiko rendah). Artinya keuntungan bersifat pasti sehingga risiko pembiayaan menjadi rendah. Hal inilah yang menjadikan praktik pembiayaan dengan akad jual beli relative dominan.

C. Pengaruh Pelayanan Terhadap Keputusan Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra Sukses Gresik

Hasil pengolahan data diatas dapat diketahui t_{hitung} pelayanan (2,133) > t_{tabel} (1,98932) dan nilai signifikansi pelayanan (0,036) < 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima pada hipotesa 3 yang artinya bahwa pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*. Penelitian ini berpengarug positif, artinya jika semakin baik pelayanan karyawan terhadap nasabah dan calon nasabah maka nasabah tidak akan lagi beralih ke lembaga lain. Nasabah yang belum menggunakan produk lain misalnya pembiayaan *murabahah* maka akan menggunakannya jika pelayanan dari karyawan baik, dan untuk calon nasabah jika pelayanan yamg diberikan baik maka calon nasabah tersebut akan berminat untuk mengambil produk pembiayaan *murabahah* atau produk lainnya.

Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda diatas pelayanan menunjukan nilai Sig. sebesar 0,036, jadi 0,036 < 0,05 maka dari itu hipotesis

diterima dan artinya variabel pelayanan (X3) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* (Y).

Hal ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mujib Daroini yang menyatakan bahwa pelayanan berpengaruh terhadap keputusan mengambil pembiayaan, dapat dilihat dari uji t yaitu dimana nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai t_{hitung} kualitas pelayanan 2,132 > t_{tabel} 1,70.[73]

Hal ini sesuai dengan pendapat dari Drs. H. Malayu S.P. Hasibuan pelayanan adalah kegiatan pemberian jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya. Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah tamah, adil, cepat, tepat, dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi yang menerimanya.[74]

D. Pengaruh Promosi, Tingkat Margin, dan pelayanan Terhadap Keputusan Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra Sukses Gresik

Hasil pengolahan data diatas dapat diketahui hasil perhitungan uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 32,219 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 < 0,05, sementara nilai F_{tabel} sebesar 2,72. Kesimpulan dari uji F ini bahwa F_{hitung} (32,219) > F_{tabel} (2,72). Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara promosi (X1), tingkat margin (X2), dan pelayanan (X3) secara simultan terhadap keputusan mengambil pembiayaan

[73] Mujib Daroini, *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah memilih Pembiayaan Musyarakah pada BTM Mentari Tulungagung* (2014), diakses menggunakan alamat http://repo.iain-tulungagung.ac.id/199/ pada Jam: 09:05 Tanggal 29 November 2017

[74] Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), hal. 152

murabahah (Y) dan sebaliknya. Hasil dari penelitian ini yang didapat menunjukkan bahwa variabel bebas dalam penelitian ini yang terdiri dari promosi, tingkat margin, pelayanan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat yaitu keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra Sukses Gresik.

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi dapat diketahui bahwa besarnya nilai koefisien determinasi (*R square)* sebesar 0,541 (54,1%). Artinya bahwa 54,1% keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* dipengaruhi promosi, tingakat margin, dan pelayanan sedangkan sisanya sebesar 45,9 % keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian.

Jadi, jika setiap promosi yang disampaikan kepada nasabah tentang informasi BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik maupun produk-produk yang akan dijual terinformasikan dengan baik, dan selain itu penentuan tingkat margin juga sangat penting bagi nasabah untuk memutuskan mengambil pembiayaan *murabahah* karena untuk memperkirakan keuntungan yang didapat jika tingkat margin yang ditetapkan sesuai dengan syariat islam dan sudah ditetapkan dari awal berapa tingkat margin maka akan lebih jelas dan nasabah lebih mengerti tentang keuntungan yang akan didapat, serta pelayanan yang baik kepada nasabah akan meningkatkan minat nasabah dan mengambil keputusan untuk menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.