

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Masyarakat pastinya memerlukan suatu barang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sebagian masyarakat untuk membeli barang yang diinginkan itu tidak langsung bisa membeli dengan cara tunai. Dikarenakan beberapa faktor yang menjadi penghalang masyarakat tidak bisa membeli produk itu seperti barang yang susah didapat. Selanjutnya faktor yang menjadi penghalangnya yaitu pendapatan. Untuk memiliki barang yang diperlukan masyarakat melihat pendapatan mereka cukup atau tidak. Pendapatan merupakan penerimaan uang tunai yang diperoleh selama jangka waktu tertentu baik dari hasil penjualan barang maupun jasa atau piutang ataupun dari sumber-sumber lain. Melihat dari 2 faktor tersebut masyarakat perlu melakukan pembiayaan di suatu lembaga keuangan untuk mendapatkan barang yang diperlukan.

Masyarakat di desa tidak begitu tahu tentang perbedaan lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah. Apalagi didesa masyarakat cenderung menggunakan lembaga keuangan konvensional karena dianggapnya mudah dan dekat dengan rumah. Tetapi masyarakat tidak tahu perbedaan kedua lembaga keuangan tersebut. Sebenarnya jika masyarakat tahu apa saja keuntungan menggunakan lembaga keuangan syariah mungkin

masyarakat akan cenderung memilih lembaga keuangan syariah karena banyak keuntungan yang akan didapat tidak hanya keuntungan duniawi juga akhirat.

Selain itu ada juga faktor yang membuat nasabah memilih lembaga keuangan yaitu tingkat margin disini pastinya sebelum melakukan pembiayaan antara nasabah dan pihak lembaga keuangan akan bermusyawarah tentang tingkat margin seberapa besar margin yang akan didapat lembaga keuangan dan pastinya dalam menentukan margin tersebut tidak memberatkan salah satu pihak dan menguntungkan salah satu pihak lainnya. Lembaga keuangan akan memberikan margin yang menurut kedua belah pihak adil, yang pada akhirnya nasabah memilih satu keputusan untuk melakukan pembiayaan yang akan diambil. Lembaga keuangan dibedakan menjadi 2 yaitu Bank dan Non Bank.

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peran penting di dalam perekonomian suatu negara sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi atau praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip syariah-syariah Islam.

Utamanya adalah berkaitan dengan pelanggaran praktik riba, kegiatan *maysir* (judi), dan *gharar* (ketidak jelasan).¹

Pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah di Indonesia tumbuh makin pesat. Banyak bank-bank konvensional yang memulai membuka unit-unit syariah. Selain itu juga banyak berdiri lembaga keuangan Non bank seperti BMT, BPR Syariah, dan Koperasi Syariah. Bank syariah di Indonesia diyakini akan terus tumbuh dan berkembang. Perkembangan industri lembaga syariah ini diharapkan mampu memperkuat stabilitas sistem keuangan nasional.

Dapat diketahui bahwasanya antara bank syariah ataupun lembaga keuangan syariah lainnya berbondong-bondong mengencarkan strategi masing-masing lembaga keuangan guna menarik nasabah baru. Bank syariah atau lembaga keuangan lainnya pastinya tetap menggunakan prinsip syariah dalam operasionalnya.

Lembaga keuangan syariah tidak hanya mengedepankan *profit oriented*, melainkan suatu lembaga keuangan yang mengedepankan kemaslahatan umat sesuai dengan tuntutan syariah yang menjadi landasan lembaga keuangan syariah. Dalam menjalankan aktivitasnya BMT harus didasari dengan adanya prinsip yaitu: larangan riba (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis

¹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN), hal.13

pada memperoleh keuntungan yang sah menurut syariah, dan memberikan zakat.²

Seiring berjalannya waktu, fakta dilapangan menunjukkan masih dijumpai keluhan-keluhan mengenai pelayanan yang tidak memuaskan mengenai lembaga keuangan syariah tersebut. Hal ini menyebabkan berkurangnya kepercayaan dari nasabah ataupun masyarakat calon nasabah. Selain itu ada juga prasangka, salah interpretasi, dan bias komunikasi dari masyarakat pengguna jasa lembaga keuangan syariah. Berbagai masalah yang dihadapi BMT umumnya, dikarenakan munculnya BMT tidak diimbangi faktor-faktor pendukung yang memungkinkan BMT untuk terus berkembang dan berjalan dengan baik. Banyak BMT yang tenggelam dan bubar disebabkan oleh adanya manajemen yang kurang profesional, pengelola yang tidak amanah, sumber daya manusia yang kurang bekerja secara profesional, tidak menarik kepercayaan masyarakat, kesulitan modal dan sebagainya.

Hal ini berakibat citra BMT di masyarakat menjadi buruk. Akan tetapi tidak semua BMT mengalami gulung tikar, dapat dilihat akhir-akhir ini beberapa BMT mengalami kemajuan, hal ini dapat dilihat dari banyaknya masyarakat yang melakukan pembiayaan di beberapa BMT yang masih aktif dan berkembang. Adapun penilaian nasabah secara positif yang dapat mempengaruhi nasabah untuk memilih pembiayaan adalah motivasi, promosi,

² Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, (Yogyakarta: ISES Publishing, 2008), hal 36

maupun faktor-faktor seperti pendapatan nasabah, usia, pendidikan, tingkat margin dan kebutuhan produk yang diinginkan nasabah.

Produk yang sering terdengar dipakai oleh nasabah adalah pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* sendiri adalah jual beli barang pada harga asal dengan keuntungan yang disepakati. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya secara sederhana. Mengenai pembebanan biaya, para ulama madzab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut.³

Bentuk kegiatan *murabahah* ini adalah pelayanan jasa dalam hal jual beli, dimana pihak lembaga keuangan syariah selaku penjual mencari barang/kendaraan sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah. Setelah bank menemukan kendaraan yang diinginkan oleh pemesan (nasabah) maka pihak bank akan menghubungi nasabah tersebut dan memberitahukan harga jualnya. Dalam hal ini lembaga keuangan syariah harus memberitahukan dengan jujur harga pokok barang kepada nasabah beserta jumlah keuntungan yang diperoleh. Namun dalam aplikasinya banyak lembaga keuangan syariah memberikan kuasa kepada nasabahnya untuk membeli barang/kendaraan tersebut secara mandiri.

Melihat dari persaingan yang begitu ketat antara BMT ataupun bank syariah, disini BMT yang menarik untuk di teliti yaitu BMT Harum Tulungagung. BMT Harum merupakan sebuah lembaga keuangan mikro

³Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : Rajawali Prs, 2009), hal 162

syariah yang beroperasi di Kabupaten Tulungagung. Lembaga ini merupakan BMT perintis (BMT Pertama yang berdiri) di Kabupaten Tulungagung. Tujuan didirikannya lembaga ini adalah untuk memberdayakan ekonomi bawah (*grass root*).⁴

Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung tetap menjadi salah satu BMT yang memiliki banyak nasabah pembiayaan. Kebanyakan nasabahnya memilih pembiayaan *murabahah* karena dianggap lebih unggul dibandingkan BMT lainnya. Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung merupakan BMT yang mengutamakan kepuasan nasabah sehingga nasabah merasa nyaman dan ingin selalu memilih Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung untuk melakukan pembiayaan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka perlu diadakan sebuah penelitian untuk memperoleh informasi yang jelas disertai bukti ilmiah. Penulis tertarik untuk meneliti mengenai minat nasabah yang akan memilih pembiayaan dengan judul “Pengaruh Kebutuhan Anggota, Pendapatan Anggota dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan *Murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung”.

B. Identifikasi Masalah

BMT saat ini dihadapkan oleh masalah yang hampir sama dihadapi oleh lembaga keuangan. Pada saat ini lembaga keuangan berbeda dengan lembaga keuangan pada jaman dahulu, dimana perbankan pada jaman dahulu

⁴ Observasi pada tanggal 23 Oktober 2017

merupakan kebutuhan yang dicari oleh masyarakat. Masyarakat membutuhkan lembaga keuangan untuk mempermudah perekonomian dari transaksi simpan maupun pinjam. Fakta yang ada saat ini adalah lembaga keuanganlah yang membutuhkan masyarakat untuk ditarik sebagai nasabah. Sama halnya dengan BMT akan berlomba-lomba untuk menarik nasabah yaitu dengan cara melakukan penawaran-penawaran pembiayaan yang akan membuat nasabah tertarik dan melakukan pembiayaan di BMT tersebut.

Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung perlu mengetahui seberapa besar kebutuhan anggota, pendapatan anggota dan tingkat margin sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memutuskan memilih pembiayaan apa dan dimana. Agar Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung lebih bersaing dengan lembaga keuangan lainnya termasuk bank syariah.

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang di jabarkan diatas maka dapat ditarik beberapa pertanyaan yang selanjutnya di bahas dalam bab pembahasan.

Pertanyaan-pertanyaan tersebut adalah:

1. Apakah kebutuhan anggota berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung?

2. Apakah pendapatan anggota berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung?
3. Apakah tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung?
4. Apakah kebutuhan anggota, pendapatan anggota dan tingkat margin secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang dikemukakan, penelitian ini secara umum ingin melihat hubungan antara kebutuhan anggota, pendapatan anggota dan tingkat margin dengan keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung. Dari variabel-variabel tersebut nanti akan bermanfaat positif untuk BMT Harum Tulungagung terkait peningkatan keputusan anggota memilih pembiayaan dan penjabarannya sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa pengaruh kebutuhan anggota terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung

2. Untuk menganalisa pengaruh pendapatan anggota terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung
3. Untuk menganalisa pengaruh tingkat margin terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung
4. Untuk menganalisa pengaruh kebutuhan anggota, pendapatan anggota dan tingkat margin secara bersama-sama terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung.

E. Kegunaan Penelitian

Kontribusi sebagai hasil dari penelitian ini bila telah terselesaikan adalah sebagai acuan dari atau khusus Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung untuk berinovasi terhadap produk pembiayaan supaya nasabah tetap selalu memilih Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung sebagai lembaga jasa yang dipercayai.

1. Dalam kontribusi keuangan atau perusahaan dapat menjadikan hasil penelitian ini sebagai acuan atau pedoman dalam lembaga untuk berinovasi dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah*. Bagi nasabah atau calon nasabah akan merasa nyaman saat memilih pembiayaan di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung, sesuai dengan kepentingan nasabah.

2. Secara ranah akademis atau teoritik hasil dari penelitian ini adalah sebagai pembuktian keterkaitan teori kebutuhan, teori pendapatan dan teori tingkat margin serta teori keputusan sebagai tindak lanjut dari teori tersebut dibuktikan pada penelitian ini. Dalam hal yang lain penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu sumber pengetahuan bagi pelajar maupun mahasiswa. Serta diharapkan penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan atau referensi yang cukup untuk penelitian yang lebih lanjut.
3. Untuk penelitian yang akan datang, diharapkan hasil penelitian ini dijadikan penelitian yang sejenis dan sebagai pengembangan penelitian lebih lanjut. Penelitian ini juga merupakan bahan informasi tentang pengaruh kebutuhan, pendapatan dan tingkat margin terhadap keputusan memilih pembiayaan di lembaga keuangan syariah.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup penelitian ada tiga variabel *independent* yaitu pertama variabel kebutuhan nasabah (X_1) adalah kebutuhan nasabah yang diinginkan seperti barang yang sesuai dengan akad dan penyerahan barang yang tepat waktu. Variabel bebas yang kedua pendapatan anggota (X_2), adalah seberapa besar pendapatan yang didapat nasabah setiap bulanya. Variabel bebas ketiga tingkat margin (X_3), adalah perhitungan tingkat margin yang di dapat BMT. Oleh sebab itu nantinya hasil akhir dari penelitian ini adalah tiga variabel kebutuhan anggota, pendapatan anggota dan tingkat margin mempengaruhi

atau tidak terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* (Y) sebagai variabel *dependent* atau variabel terikat.

Keterbatasan penelitian ini untuk menghindari tidak terkendalinya bahasan masalah yang berlebihan pada studi ini, yaitu sebagai berikut:

1. Subjek dari penelitian ini adalah Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung
2. Obyek dari penelitian ini adalah nasabah dari Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung periode 2017

G. Penegasan Istilah

Penegasan istilah merupakan definisi variabel secara operasional, secara praktis, secara riil, secara nyata dalam lingkup obyek penelitian yang diteliti. Variabel penelitian terdiri dari dua macam, yaitu variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y).

1. Penegasan Istilah Konseptual

Istilah konseptual dalam penelitian ini meliputi:

- a. Kebutuhan dipandang sebagai penggerak atau pembangkit perilaku. Artinya jika kebutuhan akibat kekurangan itu muncul, maka individu lebih peka terhadap usaha motivasi para konsumen.⁵

⁵ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PRENADA MEDIA GRUP, 2003), hal.33

- b. Pendapatan nasabah adalah semua penghasilan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan, pendapatan tersebut dapat berupa pendapatan tetap dan sampingan.⁶
- c. Tingkat margin yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah penetapan margin yang berdampak pada keuntungan, bank erat kaitanya dengan harga yang terbentuk dalam pembiayaan yang dilakukan.⁷
- d. Pengambilan keputusan pembiayaan *murabahah* merupakan keputusan nasabah pada saat melakukan pengambilan pembiayaan *murabahah* melalui serangkaian langkah-langkah.⁸

2. Penegasan Istilah secara Operasional

- a. Kebutuhan anggota adalah keinginan manusia yang sangat dibutuhkan dan tanpanya aktivitas hidup akan terganggu serta dapat memberikan rasa puas terhadap manusia baik kepuasan jasmani maupun rohani. Indikatornya adalah fisiologis, rasa aman, sosial, ego dan aktualisasi diri.
- b. Pendapatan anggota adalah pendapatan 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.

⁶ Ima Rahma Mardiah, *Pengantar Ekonomi*, (Bandung: PT Grafindo Media Pratama, 2008), hal 7

⁷ Adiwarmanto karim, *Bank Islam*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2008), hal.280

⁸ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), hal.222-224

Indikator penelitiannya adalah pendapatan permanen dan pendapatan sementara.

- c. Tingkat margin adalah keuntungan yang diperoleh koperasi atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembeliannya. Indikator penelitiannya adalah negoisasi, keuntungan positif negative, penghasilan atau pendapatan dan keringanan.
- d. Keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* adalah keputusan nasabah pada saat melakukan pengambilan pembiayaan *murabahah* melalui serangkaian langkah-langkah meliputi: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternative keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini dibagi dalam tiga bagian utama, yakni bagian preliminier, bagian isi atau teks dan bagian akhir. Untuk lebih rincinya dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bagian preliminier, yang berisi halaman judul, halaman pengajuan, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, prakata, daftar isi, daftar tabel, daftar lampiran dan abstrak.

Bagian isi atau teks, yang merupakan inti dari hasil penelitian yang terdiri dari enam bab dan masing-masing bab terbagi dalam sub-sub bab.

Bab I adalah pendahuluan, yang berisi: latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penegasan istilah dan sistematika pembahasan.

Bab II adalah landasan teori yang berisi tinjauan tentang teori yang akan melandasi bahasan penelitian meliputi kebutuhan anggota, pendapatan anggota dan tingkat margin, keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah*, dan penelitian terdahulu dan kerangka konseptual.

Bab III adalah metode penelitian yang terdiri dari pola/rancangan penelitian, populasi, sampling dan sampel, sumber data, variabel data dan pengukuran metode dan instrument pengumpulan data serta analisis data.

Bab IV adalah hasil penelitian, yang terdiri dari latarbelakang, obyek penyajian dan analisis data yang mencakup: pengaruh kebutuhan anggota, pendapatan anggota dan tingkat margin terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung.

Bab V adalah pembahasan setiap rumusan masalah yang telah diketahui hasilnya berdasarkan penghitungan statistik yang diperkuat oleh teori yang ada di dalam landasan teori yaitu tentang: pengaruh kebutuhan anggota, pendapatan anggota dan tingkat margin terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *murabahah* di Baitul Maal Wat Tamwil Harum Tulungagung.

Bab VI adalah penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.

Bagian akhir dari skripsi ini berisikan daftar kepustakaan dan lampiran-lampiran yang berhubungan dan mendukung isi skripsi.