BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian suatu Negara akan meningkat seiring meningkatnya permintaan atau kebutuhan pendanaan. Secara individual ataupun kelembagaan, kepemilikan dana juga terbatas untuk memenuhi operasional dan pengembangan usaha, dengan keterbatasan kemampuan financial lembaga Negara dan swasta, maka perbankan nasional memegang peranan penting dan strategis dalam kaitannya penyediaan permodalan pengembangan sektor-sektor produktif. Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat, diharapkan dengan dana dimaksud dapat memenuhi kebutuhan dana pembiayaan.

Indonesia, sebagai Negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, telah lama mendambakan kehadiran sistem lembaga keuangan yang sesuai tuntutan kebutuhan yang tidak hanya financial namun juga moralitasnya. Sistem ini yang dimaksud adalah perbankan yang terbebas dari praktik bunga. Sistem bank yang bebas dari praktik bunga disebut dengan Bank Syariah yang didirikan guna untuk melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut. Bagi muslimin, kehadiran bank syariah adalah memenuhi kebutuhannya, namun bagi masyarakat lainnya, adalah sebagai sebuah alternatif lembaga jasa keuangan disamping perbankan konvensional yang telah lama ada.

Ketika banyak masyarakat yang memerlukan dana, maka muncullah perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan yang memegang peranan sangat penting dalam memenuhi akan kebutuhan dana (modal masyarakat), khususnya dunia bisnis. Usaha keuangan yang dilaksanakan di bidang keuangan disebut dengan lembaga keuangan. Lembaga keuangan yang dimaksud adalah lembaga yang kegiatan utamanya adalah menghimpun uang dan membiayai permodalan suatu bidang usaha. Selain itu, kegiatan lainnya lembaga keuangan tidak terlepas dari jasa keuangan.

Perkembangan perbankan syariah tidak hanya dari skala makro misalnya Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah, Pasar Modal Syariah, melainkan juga di skala mikro misalnya BPR Syariah, Koperasi Syraiah, dan BMT (Baitul Mal wa Tamwil). Saat ini perkembangan di bidang jasa, khususnya perbankan sedang pesat, perkembangan perbankan syariah yang pesat tersebut tentunya juga berdampak pada lembaga keuangan lainnya. Dikalangan masyarakat menegah dan kecil koperasi syariah merupakan lembaga keuangan syariah yang paling terjangkau serta sarana yang paling mudah untuk memenuhi kebutuhan akan dana pinjaman. Koperasi syariah juga mampu mengurangi jalannya bank konvensional yang menarik dana masyarakat lalu dipinjamkan kepada para konglomerat dan pengusaha besar. Disisi lain, kehadiran koperasi syariah juga membatu mengkikis praktikya para rentenir yang sudah menjamur di masyarakat.

Masjfuk Zuhdi dalam Susyanti Koperasi adalah suatu perkumpulan atau organisasi yang beranggotakan orang-orang atau badan hokum yang

bekerjasama dengan penuh kesadaran unutk meningkatkan kesejahteraan anggota atas dasar suka rela dan secara kekeluargaan, dimana kopersai yang memberikan presentase keuntungan setiap tahun kepada para anggota (pemegang saham) bertentangan dengan prinsip ekonomi yang melakukan usahanya atas perjanjian keunutngan dan kerugian dibagi antara para anggota (*profit and loss sharing*) dan besar kecilnya presentase kenutungan dan kerugian bergantung pada kemajuan dan kemunduran koperasi.[1]

Meski saat ini jumlahnya masih minim, namun perkembangan koperasi syariah sangat berkembang baik di Indonesia. Saat ini jumlah unit usaha koperasi mencapai 150.223 unit usaha dan jumlah tersebut 1,5 persennya merupakan kopersi simpan pinjam pembiayaan syariah (KSPPS). Dan tercatat jumlah KSPPS sebanyak 2.253 unit dengan anggota 1,4 juta orang. Hal ini menunjukkan bahwa saat ini perkembangan koperasi pembiayaan syariah sangat potensial kinerjanya, dan saat ini sangat baik berkualitas dari sisi kesehatan, SDM, dan IT.[2]

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaa Syariah Soyo Mulyo yang disingkat dengan KSPP Syariah Soyo Mulyo didirikan ditengah masyarakat dengan tujuan memberikan solusi pendanaan yang mudah dan cepat, terhindar dari jerat rentenir dan berlandaskan pada prinsip syariah. KSPP Syariah Soyo Mulyo adalah salah satu koperasi syariah yang harus mampu bersaing secara kompetitif. Hal ini tentunya akan memotivasi untuk meningkatkan mutu

---

[1]Jeni Susyanti, *Operasional Keuangan Syariah,* (Malang: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Islam Malang, 2016), hal. 77.

[2]Goukm.id/jumlah-koperasi-syariah-di-indonesia-mencapai-15-223/, diakses pada tanggal 7 Maret 2018, pukul 2.45 WIB

pelayanannya dikarenkan ketatnya persiangan. Selain itu, untuk memenuhi kebutuhan dari anggotanya KSPP Syariah Soyo Mulyo menyediakan produk pembiayaan yang dapat membantu anggota dalam memenuhi kebutuhannya untuk modal kerja maupun kebutuhan konsumtif, dengan salah satu pembiayaan berdasarkan akad jual beli yaitu pembiayaan murabahah.

Pada umunya, pembiayaan syariah merupakan pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah, transparansi yang penuh tanggung jawab serta jujur dalam bertransaksi. Pembiayaan syariah menggunakan kerangka hukum positif yang berlaku namun dalam bingkai syariah. Transaksi ini dilakukan dengan akad murabahah yang memakai prinsip jual beli barang nyata pada harga dasar dan tambahan keuntungan yang sesuai dengan kesepakatan bersama, sehingga semua pihak dapat menikmati rasa tentram dan nyaman saat bertransaksi.[3]

Menurut Susyanti, *Bai' al Murabahah* merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank dan lembaga keuangan Islam lainnya untuk pembiayaan modal kerja dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya. *Bai' al Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam akad ini, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.[4]

---

[3] Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Ombak, 2014), hal, 308-309.

[4] Jeni Susyanti, *Operasional Keuangan…,* hal. 24.

Dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS), khususnya perbankan syariah, *bai' al-murabahah* diterapkan sebagai produk pembiayaan untuk membiayai pembelian barang-barang konsumen, kebutuhan modal kerja, dan kebutuhan investasi.[5] Dalam teknis perbankan, murabahah adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Bank memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Harga jual bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang disepakati bersama. Jadi, nasabah mengetahui keuntungan yang diambil oleh bank. Melalui akad murabahah, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai lebih dulu. Dengan kata lain, nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk pengadaan barang tersebut.[6]

Menurut Kasmir harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.[7] Jika harga jual murabahah yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati dan sebaliknya. Hal ini sesuai dengan hukum permintaan, dijelaskan sifat hubungan antara permintaan suatu

---

[5] Faturrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjajian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hal. 119.

[6]Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah,* (Jakarta: Azkia Publisher, 2009), hal. 28.

[7]Kasmir, *Kewirausahaan,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), hal, 175-176.

barang dengan tingkat harganya. "Makin rendah harga suatu barang, maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut". Sebaliknya, "Makin tinggi harga suatu barang, maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut".[8] Harga jual di KSPP Syariah Soyo Mulyo yang dimaksud disini adalah harga yang dihasilkan dari harga pokok dan margin yang disepakati kedua belah pihak.

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah presentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulanan.[9] KSPP Syariah Soyo Mulyo menetapkan tingkat margin yang akan diberikan kepada anggota yang telah disepakati bersama. Tingkat margin yang ditetapkan KSPP Syariah Soyo Mulyo yaitu 30%. Biasanya tingkat margin yang tidak memberatkan akan menimbulkan minat anggota sangat tinggi sehingga anggota membuat keputusan untuk mengambil pembiayaan murabahah.

Jika memaknai pendapatan usaha adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil usaha yang dijalankan atau pekerjaan dan biasanya pendapatan usaha seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan, maka tujuan pokok dijalankannya suatu usaha adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan dari usaha yang dijalankan tersebut dapat

[8]Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), hal. 76.

[9] Adiwarman A. Karim, *Analisis Fiqih dan Keuangan* Edisi Keempat, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), hal. 279-280.

digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usahanya. Pendapatan usaha juga digunakan untuk memenuhi berbagai barang dan jasa yang mereka butuhkan. Besarnya pendapatan dari suatu usaha yang ditekuni menunjukkan besarnya daya beli seseorang akan suatu barang atau jasa. Sehingga besarnya pendapatan usahanya sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan karena bagaimana tidak, pendapatan usaha adalah merupakan sumber utama untuk mengangsur pembiayaan, dan hal ini terkait dengan kemampuan nasabah mengangsur pembiayaan serta melunasi pembiayaan tersebut.[10]

Keputusan adalah sesuatu hal yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa. Keputusan juga dapat diartikan sebagai proses penelusuran masalah yang berawal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi. Dan keputusan nasabah mengambil pembiayaan adalah sesuatu hal yang diputuskan nasabah untuk memutuskan pilihan memakai layanan dan jasa bank syariah tentunya setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan pencarian informasi, dan melakukan evaluasi bank mana yang akan dijadikan mitra yang dalam hal ini menggunakan layanan bank 18 yaitu keputusan nasabah mengambil pembiayaan di bank syariah tertentu.[11]

[10]Wilson Bangun, *Teori Ekonomi Mikro,* (Bandung: Refika Aditama, 2007), hal. 21.
[11]Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 2.

Berdasarkan empat tahun terakhir jumlah anggota pembiayaan di KSPP Syariah Soyo Mulyo dapat dilihat di tabel sebagi berikut:

Tabel 1.1
Jumlah Anggota Pembiayaan di KSPP Syariah Soyo Mulyo
Tahun 2014-2017

No.	Produk Pembiayaan	Jumlah Anggota
1.	Murabahah	230
2.	Mudharabah	2
3.	Musyarakah	-
4.	Ijarah	-
5.	Qardhul Hasan	4
JUMLAH		**236**

Sumber: Dokumen KSPP Syariah Soyo Mulyo

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa pada tahun 2014-2017 jumlah anggota pembiayaan di KSPP Syariah Soyo Mulyo sebanyak 236 anggota, sedangkan pembiayaan tertinggi terletak pada penggunaan akad jual beli, yaitu pembiayaan murabahah yang berjumlah 230 anggota. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang paling diminati anggota dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Kebutuhan yang bersifat konsumtif maupun kebutuhan modal kerja membuat pembiayaan ini banyak dipilih oleh anggota, selain itu terhindarnya dari transaksi ribawi dan terdapatnya kemudahan tersendiri dari produk pembiayaan murabahah.

Di sisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan koperasi syariah selama ini terutama pada jual beli (murabahah) yang dianggap masih sama dengan kredit pada koperasi konvensional, terutama penetapan keuntungan margin yang masih belum dipahami secara penuh oleh anggota. Sehingga mereka harus menyesuaikan dengan pendapatannya jika akan melakukan pembiayaan. Namun berdasarkan

hitungannya margin berbeda dengan bunga, karena KSPP Syariah Soyo Mulyo memberikan patokan berapa margin yang akan diberikan kepada anggota, serta menjelaskan dari mana asal muasal tingkat margin yang telah ditentukan. Selanjutnya, akan dilakukan penawaran dan musyawarah kepada anggota untuk menentukan berapa margin yang akan disepakati dari kedua belah pihak. Setelah penentuan tingkat margin selesai, maka anggota berhak membuat keputusan untuk melanjutkan akad atau berhenti pada saat itu. Selain itu, anggota juga tidak dikenakan denda ketika terlambat dalam membayar angsuran.

Tentunya para anggota mempunyai alasan tersendiri dalam memutuskan pengajuan pembiayaan murabahah yang salah satunya dipengaruhi oleh tingkat margin (keuntungan) yang ditetapkan. Transaksi yang halal, harga jual serta nilai margin yang ringan, kecepatan bank melayani pengambilan, dan syarat-syarat yang tidak sulit dan cepat mengakses pengajuan pembiayaan serta pengahasilan yang cukup untuk mengangsur pembiayaan, akan membuat keputusan anggota memilih pembiayaan murbahahah.

Hal tersebut tentu sangat mungkin mempengaruhi perilaku nasabah sebelum dan sesudah mengambil keputusan, karena keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan pada suatu lembaga keuangan syariah akan dapat meningkatkan eksistensi dan kepercayaan pada lembaga tersebut untuk dapat bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat, dengan melihat kenyataan bahwa banyaknya lembaga keuangan sejenis koperasi syariah yang menawarkan pembiayaan murabahah dengan pelayanan, harga jual dan tingkat

margin yang beragam, hal ini memicu timbulnya berbagai alternative pilihan bagi nasabah.

Dalam pembahasan penelitian ini, khususnya pembiayaan *murabahah* sebagaimana yang sudah dijabarkan diatas, maka peneliti menuangkannya dalam bentuk skripsi yang berjudul "Pengaruh Pendapatan Anggota, Harga Jual dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan Murabahah di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek."

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dijelaskan. Maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Pendapatan anggota: Peneliti akan melihat besarnya pendapatan anggota yang diperoleh sehari-hari dari usaha yang dijalankannya atau pekerjaannya dalam memenuhi kebutuhannya yang digunakan untuk mengangsur pembiayaan, sehingga mengambil keputusan untuk mengajukan pembiayaan.
2. Harga jual: peneliti akan melihat penentuan besarnya harga yang ditawarkan dengan jumlah barang yang diminta untuk meningkatkan daya beli dan minat calon anggota
3. Tingkat margin: peneliti akan melihat margin yang diberikan KSSP Syariah Soyo Mulyo kepada anggota yang mengajukan pembiayaan yang

tidak memberatkan untuk meningkatkan jumlah anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah

4. Pengambilan keputusan: peneliti akan melihat seberapa besar pengaruh pendapatan anggota, harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di, maka dapat di rumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah pendapatan anggota berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek ?
2. Apakah harga jual berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek ?
3. Apakah tingkat margin berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek ?
4. Apakah pendapatan anggota, harga jual, dan tingkat margin berpengaruh positif signifikan secara bersama-sama terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek ?

D. Tujuan Penulisan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dijelaskan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji pengaruh pendapatan anggota terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek.
2. Untuk menguji pengaruh harga jual terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek.
3. Untuk menguji pengaruh tingkat margin terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek.
4. Untuk menguji pengaruh pendapatan anggota, harga jual dan tingkat margin secara bersama-sama terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek.

E. Keguanaan Penelitian

Dalam penelitian ini, hasil yang akan dicapai diharapkan membawa manfaat yang banyak, antara lain adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

   Penelitian ini berguna untuk menambah dan memperluas ilmu pengetahuan tentang keputusan nasabah/ anggota memilih pembiayaan,

khususnya mengenai pendapatan anggota, harga jual dan tingkat margin di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah.

2. Secara Praktis
   a) Bagi Praktisi: Sebagai sumbangan saran, pemikiran dan informasi untuk memberikan keputusan para nasabah/ anggota memilih produk pembiayaan.
   b) Bagi Akademik: Sebagai asset pustaka yang diharapkan dapat dimanfaatkan oleh seluruh kalangan akademisi, baik dosen maupun mahasiswa, dan upaya dalam memberikan informasi, pengetahuan dan sebagai proses pembelajaran mengenai pendapatan anggota, harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah, yang telah diterapkan oleh lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan kepada masyarakat secara syariah yaitu pada KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek.
   c) Bagi Peneliti: Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan untuk menambah pengetahuan khususnya bagi pihak-pihak yang tekait pada masalah yang dibahas untuk diteliti lebih lanjut.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Masalah

Dengan berbagai keterbatasan, maka dalam penelitian ini penulis membatasi ruang lingkup dan pembahasan agar lebih terarah dan tidak

menyimpang dari pokok pembahasan. Adapun ruang lingkup dalam skripsi ini, yakni (1) tiga variable bebas yaitu pendapatan anggota, harga jual dan tingkat margin, (2) satu buah variabel terikat yakni keputusan anggota. Populasi dalam penelitian ini yaitu anggota yang menggunakan jasa produk pembiayaan murabahah di KSPP Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek.

G. Penegasan Istilah

Untuk menghindari adanya kerancauan atau kesalahan pemahaman dalam menafsirkan istilah. Maka, peneliti perlu menegasakan beberapa istilah sebagai berikut:

1. Defnisi Konseptual

a. Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang.[12]

b. Pendapatan anggota adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utang (atau kombinasi dari keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain merupakan kegiatan utama badan usaha.[13]

---

[12] Tim Penyusun Kamus, *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hal. 849.

[13] Yahya Pudin Shatu, *Kuasai Detail Kuntansi Laba & Rugi,* (t.t.p.,: Pustaka Ilmu Semesta, 2016), hal. 67-68.

c. Harga jual adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang disepakati bersama.[14]

d. Tingkat margin adalah besarnya keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah atas transaksi pembiayaan dengan akad jual beli (murabahah).[15]

e. Keputusan adalah sesuatu hal yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa.[16]

f. Nasabah/ anggota adalah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank, termasuk pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa Bank untuk melakukan transaksi keuangan (*walk-in customer*).[17]

g. Pembiayaan adalah aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank bedasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.[18]

h. Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli).[19]

---

[14]Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen...,* hal. 28.

[15] Majalah Tamaddun, *Tamaddun Media Komunikasi dan Edukasi Ekonomi Syariah,* (Wonososno: Tamzis Baituttamwil, 2008), hal. 35.

[16]Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan…,* hal. 2.

[17] Abdul Ghofur Anshori, *Tanya Jawab Perbankan Syariah,* (Yogyakarta: UII Press, 2008), hal. 28.

[18]Ismail, *Perbankan Syariah* Edisi Pertama, (Jakarta: Kencana, 2011), hal. 105.

[19]Fitri Nurhartati dan Ika Saniyati Rahmaniyah, *Koperasi Syariah,* (Surakarta: PT Era Adicitra Intermedia, 2012), hal. 41.

2. Definisi Operasional

Definisi operasional dimaksudkan untuk memberikan kejelasan mengenai judul penelitian, yaitu seberapa besar pengaruh pendapatan anggota, harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan skripsi ini disajikan dalam enam bab dan setiap bab terbagi dalam beberapa sub bab dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini terdiri dari (a) latar belakang masalah, (b) identifikasi masalah, (c) rumusan masalah, (d) tujuan penelitian, (e) kegunaan penelitian, (f) ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, (g) penegasan istilah, (h) sistematika penulisan skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini terdiri dari (a) manajemen pembiayaan bank syariah, (b) kajian penelitian terdahulu, (c) kerangka konseptual, (d) hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini terdiri dari (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) populasi, sampling dan sampel penelitian, (c) sumber data,

variabel dan skala pengukurannya, (d) teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian, (e) analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Pada bab ini terdiri dari (a) gambaran umum objek penelitian, (b) deskripsi variabel, (c) karakteristik responden, (d) analisis data dan pengujian hipotesis.

BAB V : PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan tentang pembahasan hasil penelitian.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini terdiri dari (a) kesimpulan, (b) saran.

Bagian akhir, terdiri dari (a) daftar rujukan, (b) lampiran-lampiran, (c) surat pernyataan keaslian skripsi, (d) daftar riwayat hidup.