BAB V
PEMBAHASAN

A. Pengaruh Pendapatan Anggota terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan Murabahah

Hasil penelitian pada KSPP Syariah Soyo Mulyo menunjukkan bahwa pendapatan anggota berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah. Hal ini berarti besarnya jumlah pendapatan anggota dari usaha ataupun pekerjaanya menunjukkan besarnya daya beli seseorang akan suatu barang atau jasa, karena pendapatan usaha merupakan sumber utama untuk mengangsur pembiayaan, dan hal ini terkait dengan kemampuan nasabah mengangsur pembiayaan serta melunasi pembiayaan tersebut.

Hasil penelitian ini didukung teori yang menyatakan bahwa pendapatan masyarakat sangat berpengaruh terhadap jumlah permintaan ke atas suatu barang. Hubungan kedua variabel itu, antara pendapatan masyarakat dengan jumlah permintaan ke atas suatu barang tergantung pada jenis dan sifat barangnya. Apabila pendapatan masyarakat meningkat, maka jumlah permintaan ke atas suatu barang itu bertambah, dan sebaliknya.[102]

[102]Wilson Bangun, *Teori Ekonomi Mikro,* (Bandung: RefikaAditama, 2010), hal. 21.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Harahap[103] yang penelitiannya menunjukkan bahwa pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan di bank syariah.

B. Pengaruh Harga Jual terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan Murabahah

Hasil penelitian pada KSPP Syariah Soyo Mulyo menunjukkan bahwa harga jual berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah. Hal ini berarti bagi anggota yang mengambil pembiayaan murabahah merasa harga jual yang ditawarkan KSPP Syariah Soyo Mulyo sesuai dengan pelayanan yang diberikan dan masih wajar dilihat dari harga beli yang ditawarkan. Sehingga pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang transaksinya sering digunakan oleh anggota pada umumnya.

Hasil penelitian ini didukung teori yang menyatakan bahwa penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Harga harus ditentukan dengan benar dalam arti tidak terlalu tinggi dan juga tidak terlalu rendah. Bila terlalu tinggi, konsekuensinya produk dan jasa mungkin tidak akan laku, namun sebaliknya bila ditetapkan terlalu rendah menyebabkan kerugian. Bila suatu produk diluncurkan dengan harga murah maka masyarakat akan

---

[103]Fadlyka Himmah Syahputera Harahap, *Analisis Pengaruh Religiusitas Dan Pendapatan Usaha Nasabah Serta Margin Bank Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pembiayaan Bank Syariah (Kasus Nasabah di Kecamatan Padangsidimpuan Utara),* (Medan: Skripsitidakditerbitkan, 2016).

mempersepsi sebagai produk murah, sehingga suatu ketika dijual dengan harga lebih mahal, maka pasar akan menolaknya dengan tidak membelinya.[104]

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Atmoko[105] yang penelitiannya menyatakan bahwa harga jual berpengaruh posistif signifikan terhadap preferensi pembiayaan murabahah pada BMT Binamas Cabang Kutoarjo.

C. Pengaruh Tingkat Margin terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan Murabaha

Hasil penelitian pada KSPP Syariah Soyo Mulyo menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah. Hal ini berarti ketika pemahaman anggota terhadap margin yang ditetapkan KSPP Syariah Soyo Mulyo dan penetapan margin yang sesuai dengan kemampuan anggota akan mendorong anggota menggunakan pembiayaan murabahah.

Hasil penelitian ini didukung teori yang menyatakan bahwa Bank memperoleh margin keuntungan berupa selisih harga beli dari pemasok dengan hargajual bank kepada nasabah.[106] Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang diterapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan

---

[104]Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran,* (Yogyakarta: GrahaIlmu, 2010), hal. 114.

[105]Widodo Dwi Atmoko, *Pengaruh Pesepsi Anggota pada Syariah Complice, Harga Jual dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT Bimanas Cabang Kutoarjo,* (Yogyakarta: Skripsitidakditerbitkan, 2016).

[106]Wirdyaningsih, *Bank danAsuransi Islam di Indonesia,* (Jakarta: Kencana, 2007), hal. 106.

360 hari, perhitungan margin, keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan. Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembiayaan secara angsuran. Tangihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad murabahah, salam, istishna', dan atau ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam Perjanjian Pembiayaan.[107]

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Aini[108] yang penelitian yang menyatakan terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel margin (X) terhadap keputusan pembelian pembiayaan murabahah, penelitian yang dilakukan oleh Sofiyah[109]yang penelitiannya menyatakan margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah. Dan penelitian yang dilakukan oleh Sholihah[110] yang penelitiannya menyatakan bahwa margin keuntungan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

---

[107]Adiwarman A. Karim, *Bank Islam…,* hal. 279-280.

[108]Aisyah Nur Aini, "Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang WaruSidoarjo", Vol. 05., Hal 322., No. 01., April 2015, dalam http://jurnalfebi.uinsby.ac.id/index.php/elqist/article/download/16/14/, diakses tanggal 14 Februari 2018 pukul 19.20 WIB

[109]Sofiyah, *Pengaruh Persepsi Anggota Pada Syariah Compliance dan Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus di Bmt Indoarta Syariah Temanggung, BMT Bima Magelang, dan BMt Anda Salatiga),* (Salatiga: Skripsitidakditerbitkan, 2015).

[110]Ummi Sholihah, *Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, Dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada BMT Karima Karangpandan),* (Skripsi: IAIN surakarta, 201Surakarta: Skripsitidakditerbitkan, 2016).

D. Pengaruh Pendapatan Anggota, Harga Jual dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan Murabahah

Hasil penelitian pada KSPP Syariah Soyo Mulyo menunjukkan bahwa pendapatan anggota, harga jual dan tingkat margin secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan murabahah. Hal ini berarti ketika harga jual yang ditetapkan tidak terlalu tinggi dan penetapan tingkat marginnya sesuai dengan kemampuan anggota, sehingga anggota dapat menyesuaikan dengan besarnya pendapatan dari usaha atau pekerjaannya, maka akan mempengaruhi minat dan menjadi sebuah keputusan anggota untuk memilih pembiayaan murabahah.

Hasil penelitian ini didukung teori yang menyatakan bahwa pendapatan masyarakat sangat berpengaruh terhadap jumlah permintaan ke atas suatu barang. Apabila pendapatan masyarakat meningkat, maka jumlah permintaan ke atas suatu barang itu bertambah, dan sebaliknya.[111] Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual dan harga beli harus diberitahukan.[112]

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Atmoko, yang dalam penelitiannya menunjukkan bahwa variabel *syariah*

---

[111]Wilson Bangun, *Teori Ekonomi Mikro..,* hal. 21.

[112]Ali Mauludi dan Fadlan, *Teknik Memahami Akuntansi PerbankanSyariah,* (Jakarta: Alim's Publishing, 2015), hal, 168.

compliance, harga jual dan tingkat margin secara bersama-sama berpengaruh terhadap preferensi pembiayaan murabahah di BMT Bimanas Cabang Kutoarjo.