

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman kini telah hadir lembaga keuangan yang berbasis syariah, yang artinya yaitu setiap aktivitasnya berdasarkan pada nilai-nilai Islami. Lembaga keuangan yang berbasis syariah pertama kali yang berkembang di Indonesia yaitu perbankan syariah. Perbankan syariah memiliki beberapa peran salah satunya yakni sebagai perantara (mediasi) antara pihak yang berkelebihan dana dengan pihak berkekurangan dana dengan tujuan membantu kegiatan ekonomi masyarakat secara mikro dan menstabiliskan perekonomian negara secara makro.¹ Untuk mencapai tujuan tersebut perbankan menjalankan tiga fungsi yaitu pengumpul dana (*funding*), penyalur dana (*financing*), dan pelayanan jasa.²

Lembaga keuangan syariah dibedakan menjadi dua yaitu bank dan non bank. Lembaga keuangan syariah yang termasuk bank yaitu Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Perwakilan Rakyat Syariah (BPRS), sedangkan yang termasuk lembaga keuangan syariah non bank yaitu *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT), asuransi syariah, pegadaian syariah, reksadana syariah, dan ventura syariah.³ BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang biasanya bergabung dengan PINBUK (Pusat

¹Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal. 1

²Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hal. 38

³*Ibid.*, hal. 14

Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil), sehingga BMT mempunyai prioritas untuk membantu masyarakat golongan menengah ke bawah dalam melaksanakan kegiatan ekonomi khususnya dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro.⁴

Penerapan prinsip syariah dalam lembaga keuangan semakin berkembang pesat, sebagian masyarakat Islam di Indonesia yang kini sudah memiliki kesadaran, mengambil langkah positif untuk meninggalkan riba yang terdapat di dalam perbankan konvensional. Definisi riba, riba secara bahasa bermakna *ziyadah* (tambahan). Dalam pengertian lain, secara *linguistic* riba juga berarti tumbuh dan membesar adapun menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil. Dari berbagai pendapat tentang riba terdapat benang merah yang mengartikan riba sebagai pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam.⁵ Mengenai hal ini Allah SWT mengingatkan dalam firman-NYA:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

⁴Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2007), hal. 96

⁵Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 37

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (An-Nisa:29)*⁶

Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia nomor 16/Per/M.KUM/IX/2015 Tentang pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah, koperasi adalah unit yang bergerak di bidang usaha meliputi simpan pinjam dan pembiayaan sesuai prinsip syariah termasuk mengelola zakat, infa’ (sedekah), dan waqaf sebagai bagian dari kegiatan koperasi yang bersangkutan.⁷ Saat ini BMT sudah menyebar hampir disetiap kota (kabupaten) di seluruh Indonesia. Menurut data terbaru Kementerian Koperasi dan Usaha Makro Kecil Menengah (UKM) pada tahun 2014 jumlah BMT di Indonesia ada 4.500 unit.⁸

Koperasi berdiri berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian yang menggantikan Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian. Undang-undang tersebut sama sekali tidak ada mengatur ataupun menyinggung mengenai keberadaan koperasi syariah. Namun demikian, dalam

⁶Departemen Agama, Al-Qur’an dan Terjemah, (Surabaya: CV. Sahabat Ilmu, 2001), Hal. 80

⁷Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 16/Per/M.KUM/IX/2015 pasal 1

⁸Novi Kurniatun <https://nofikusriatun96.wordpress.com/2015/06/11/perkembangan-bmt-dari-tahun-ke-tahun/> diakses pada tanggal 30 oktober 2017, pukul 13.27 wib

prakteknya, berdasarkan peraturan-peraturan yang muncul dan kedudukannya berada di bawah undang-undang, yakni Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah, koperasi syariah banyak yang berdiri dan beroperasi selayaknya lembaga koperasi namun dengan dilandaskan prinsip-prinsip syariah. Peraturan atau keputusan menteri mengenai koperasi syariah hanya merupakan peraturan operasional, sedangkan payung hukumnya sendiri dalam bentuk undang-undang belum ada.⁹

Fungsi BMT sendiri sama dengan fungsi bank yaitu menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif. Dengan itu, BMT selalu berusaha memberikan bebrapa pelayanan kepada anggota dengan menawarkan berbagai produk diantaranya tabungan, pembiayaan, dan jasa. Secara umum tabungan memiliki dua jenis yaitu tabungan wadi'ah dan tabungan jangka panjang (*deposito*). Sedangkan pembiayaan ada pembiayaan *musyarakah*, *murabahah*, *mudharabah*, *salam*, *istish'na*, *qard*, *ijarah* dan IMBT (*Ijarah mutanahiyah Bit Tamlik*).¹⁰

Pada setiap lembaga keuangan syariah, baik berupa lembaga perbankan maupun koperasi syariah mayoritas memberikan pembiayaan

⁹Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 pasal 1

¹⁰Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 16/Per/M.KUM/IX/2015 pasal 1

menggunakan akad *murabahah*. Hal ini dikarenakan pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang dianggap memiliki sedikit resiko dan lembaga mendapatkan keuntungan secara pasti. Akad *murabahah* yaitu akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹¹

Setiap lembaga keuangan syariah mempunyai produk unggulan masing-masing dalam lembaga tersebut, salah satunya yaitu di BTM yang ada di Campurdarat yaitu Koperasi Syariah BTM Surya Dana yang menggunakan akad *musyarakah* sebagai akad pembiayaan. Karena berdasarkan pada kehidupan sosial masyarakat di sekitar, yang mana sebagian besar masyarakat bekerja sebagai pengusaha dan pengrajin batu *onix* marmer serta saling memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap sesama. Di samping itu, lokasi lembaga yang di dekat kawasan pondok pesantren menjadikan masyarakat sekitar memiliki sifat religius yang cukup tinggi sehingga memegang teguh nilai-nilai Islam. Masyarakat sekeliling BTM mayoritas memiliki usaha yang sudah berjalan. Usaha itu seperti pedagang roti, pedagang makanan, usaha *laundry*, salon dan masih banyak lainnya. Selain itu Koperasi Syariah BTM Surya Dana ini dekat dengan pasar sehingga banyak masyarakat setempat memilih mengajukan pembiayaan *musyarakah* yang mana dilihat dari sistem angsurannya yang ringan serta nisbah bagi hasilnya yang rendah, ini dapat menjadi alasan

¹¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktek...*, hal. 101

anggota atau calon anggota lebih memilih mengajukan pembiayaan *musyarakah* dari pada melakukan pembiayaan yang lainnya.

Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan alasan tersebut serta analisis sosial ekonomi yang telah di lakukan BTM Surya Dana sehingga berani memberikan pembiayaan menggunakan akad *musyarakah*. Pada akad pembiayaan *musyarakah* menetapkan porsi modal secara umum antara BTM dengan anggota sebesar 40% : 60% atau dapat dipertimbangkan melalui setengah dari harga jual barang jaminan. BTM belum berani memberikan porsi modal besar dari pada anggota, hal ini bertujuan untuk mengantisipasi terjadinya *wanprestasi*. Adapun data yang menunjukkan bahwa pembiayaan *musyarakah* di Koperasi syariah BTM Surya Dana Campurdarat Tulungagung merupakan produk pembiayaan unggulan karena memiliki *user* terbanyak dibandingkan produk pembiayaan yang lainnya sebagai berikut:

Tabel 1.1
Presentase User Produk-Produk di Koperasi Syariah BTM Surya Dana Campurdarat

| No | Jenis Produk | Tahun 2013 (%) | Tahun 2014 (%) | Tahun 2015 (%) |
|----|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| 1. | Tabungan: | | | |
| | Wadi'ah | 17 % | 19 % | 19 % |
| | Simuka | 18 % | 16 % | 17 % |
| | Albama | 15 % | 15 % | 14 % |
| 2. | Pembiayaan Modal Kerja: | | | |
| | <i>Musyarakah</i> | 30 % | 25 % | 28 % |
| | Murabahah | 22 % | 19 % | 20 % |
| | Qordhul Hasan | 8 % | 7 % | 9 % |
| 3. | Jasa : | | | |
| | Jual Beli Giro | 1 % | 1 % | 1 % |
| | TOTAL | 100 % | 100 % | 100 % |

Sumber: Dokumen RAT Koperasi Syariah BTM Surya Dana Campurdarat tahun 2013, 2014, 2015.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa fenomena tersebut merupakan kondisi yang di luar kebiasaan, dimana pembiayaan *murabahah* biasanya merupakan akad pembiayaan yang banyak digunakan oleh anggota dalam melakukan pembiayaan modal kerja. Tetapi di Koperasi Syariah BTM Surya Dana Campurdarat akad pembiayaan *murabahah* bukan menjadi produk unggulan karena pengguna akad pembiayaan *murabahah* di lembaga ini tidak sebanyak pengguna akad pembiayaan *musyarakah*.

Disisi lain, hal ini bisa terjadi karena adanya peran pengurus Koperasi Syariah BTM Surya Dana Campurdarat dalam memberikan arahan atau penjelasan kepada anggota maupun calon anggota yang mengajukan pembiayaan berdasarkan sistem pengangsuran. Bilamana, anggota atau calon anggota setiap bulan ingin membayar angsuran atas pinjamannya berupa angsuran pokok *plus* bagi hasil maka akad pembiayaan yang bisa diambil yaitu *musyarakah* dengan jangka waktu mulai dari 10 bulan, 12 bulan, 15 bulan, 18 bulan, 20 bulan dan maksimal 24 bulan. Sedangkan bagi anggota atau calon anggota yang setiap bulannya hanya ingin mengangsur atau membayar bagi hasilnya saja atas pembiayaan yang diajukan dan pada akhir jatuh tempo hanya membayar uang pokoknya saja maka akad pembiayaan yang bisa diambil yaitu *murabahah* dengan jangka waktu yang ditetapkan maksimal 6 bulan.

Pembiayaan *musyarakah* merupakan skema pembiayaan yang tidak sederhana dibanding dengan pembiayaan *murabahah*, karena dalam pembiayaan *musyarakah* harus melibatkan kedua belah pihak dalam manajemen usahanya. Sedangkan pembiayaan *murabahah* cukup *simple*. Pada pembiayaan *murabahah* salah satu pihak hanya berperan sebagai *shohibul maal* saja, yakni biasanya diperankan oleh lembaga keuangan syariah, sedangkan pihak lain berperan sebagai pelaksana usaha. Jadi pada pembiayaan *murabahah* lembaga keuangan syariah tidak ikut campur dalam manajemen usaha atas dana yang telah direalisasikan pada nasabah atau anggota pembiayaan.¹²

Oleh karena itu yang menjadi kajian menarik dalam penelitian ini yaitu pembiayaan *musyarakah* merupakan produk yang banyak diminati oleh anggota atau calon anggota pembiayaan di Koperasi Syariah BTM Surya Dana Campurdarat. Hal tersebut dapat terjadi karena ada beberapa faktor yang mendukungnya. Salah satu faktor pendukungnya adalah faktor kekerabatan atau *relationship*. Dimana faktor ini kemungkinan besar berperan penting dalam pemberian pembiayaan *musyarakah* seperti yang dilakukan oleh salah satu anggota pembiayaan *musyarakah* di Koperasi Syariah BTM Surya Dana, dia adalah seorang pengusaha marmer yang menjadi *partner* kerja dari pemilik sekaligus pimpinan dari Koperasi Syariah BTM Surya Dana dan isterinya juga pernah bekerja sebagai pegawai di BTM ini.

¹²Zainul Kiptiyah, "Peran Pembiayaan *Musyarakah* Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus Di Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Dana Campurdarat Tulungagung)", *Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Tulungagung*, 2017.

Alasan lain yang sangat berpengaruh adalah lokasi Koperasi Syariah BTM Surya Dana dekat sekali dengan lokasi bank konvensional sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *musyarakah* di Koperasi Syariah BTM Surya Dana. Banyaknya pengaruh yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam pemilihan produk pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana menjadi suatu hal yang sangat menarik, pengambilan keputusan oleh seseorang dapat terjadi setelah adanya pengenalan kebutuhan oleh konsumen, diikuti dengan pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli dan evaluasi setelah membeli.¹³

Proses pengambilan keputusan sebagai aktivitas penting dalam perilaku konsumen perlu dipahami untuk merumuskan strategi pemasaran yang tepat dan mampu mempengaruhi setiap tahapan proses pengambilan keputusan yang berlangsung. Adapun yang dimaksud dengan pengambilan keputusan (*consumer decision making*) adalah proses integrasi yang digunakan untuk mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya.¹⁴

Menurut Nugroho, keputusan pembelian dari pembeli sangat dipengaruhi oleh faktor kebudayaan, sosial, pribadi dan psikologi dari pembeli.¹⁵ Hal ini menyatakan bahwa faktor sosial merupakan faktor yang

¹³J. Paul Peter dan Jerry C. Olson, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal. 163-164

¹⁴Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen Implikasi Pada Strategi Pemasaran*, (Surabaya: Graha Ilmu, 2008), hal. 17

¹⁵Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hal. 10

mempengaruhi perilaku konsumen yang terbentuk dan berasal dari lingkungan sekitar.¹⁶ Dalam melakukan aktivitas sosial seseorang dengan orang disekitarnya pasti akan membentuk perilaku yang khas dalam masyarakat. Adapun komponen yang termasuk dalam faktor sosial adalah kelompok referensi, keluarga, serta peran dan status konsumen, sehingga dengan adanya pengaruh dari faktor sosial tersebut maka dapat dijadikan sebagai peluang untuk melakukan pemasaran produk maupun jasa oleh lembaga keuangan syariah.

Suatu yang tidak bisa dipungkiri bahwa seorang nasabah juga merupakan makhluk sosial yaitu makhluk yang hidup bersama dengan individu-individu di sekelilingnya itulah yang disebut dengan lingkungan sosial nasabah. Nasabah saling berinteraksi satu dengan yang lainnya, saling mempengaruhi dalam membentuk perilaku, kebiasaan, sikap, kepercayaan dan nilai-nilai yang dianggap penting salah satu unsur lingkungan sosial yang ada pada diri seorang nasabah. Setiap kehidupan di dunia ini tergantung pada kemampuan beradaptasi terhadap lingkungannya dalam arti luas. Akan tetapi berbeda dengan dengan kehidupan lainnya, manusia membina hubungan dengan lingkungannya secara aktif itu pula, manusia berhasil menempatkan diri mereka di lingkungan tersebut.¹⁷ Dari pernyataan diatas juga menyimpulkan bahwa faktor sosial sangat berpengaruh terhadap keputusan anggota.

¹⁶Suharno dan Yudi Sutarno, *Marketing in Practice*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hal. 87

¹⁷Sarinah, *Ilmu Sosial Budaya Dasar di Perguruan Tinggi*, (Yogyakarta: Deepublish, 2012), hal. 21

Faktor pribadi yang juga sangat penting dalam keputusan pembelian barang dan jasa adalah keluarga dan rumah tangga, karena keluarga dan rumah tangga memiliki peran yang sangat tinggi dalam mempengaruhi individu atau anggota keluarga. Keluarga mempunyai pengaruh terhadap perilaku nasabah, dimana seorang nasabah merupakan bagian dari keluarganya yang selalu berinteraksi dengan anggota keluarga lainnya. Perilaku nasabah baik secara langsung maupun tidak langsung dipengaruhi oleh interaksi dengan orang-orang terdekatnya tersebut. Dimana keluarga berperan pada proses pembelajaran, sikap, persepsi dan perilaku individual yang ada didalamnya. Keberadaan suatu keluarga sangat mempengaruhi pola dan perilaku konsumsi seorang nasabah. Hal ini didasarkan pada gaya hidup keluarga tersebut. Semakin tinggi derajat dari keluarga tersebut, maka makin tinggi pula tingkat perilaku konsumsi yang mereka miliki. Jika sesuatu keluarga atau rumah memiliki berbagai kebutuhan, tetapi tidak diimbangi dengan daya dan kemampuan untuk membelinya, maka mereka akan melakukan pemilihan atau memprioritaskan kebutuhan kepada hal yang tidak penting. karakteristik pribadi yaitu usia pembeli dan tahap daur-hidup pembeli, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan konsep diri pribadi pembeli.¹⁸

Sehingga untuk mengetahui lebih lanjut mengenai pengaruh keempat faktor tersebut dalam mempengaruhi produk pembiayaan di

¹⁸Roni Andespa, "Pengaruh Budaya dan Keluarga Terhadap Minat Menabung Nasabah Di Bank Syariah", *Jurnal Kajian Ekonomi Islam Vol. 2, No. 1*, 2017.

Koperasi Syariah BTM Surya Dana Campurdarat Tulungagung, peneliti melakukan penelitian di lembaga tersebut sebagai lokasi penelitian dengan memilih salah satu produk yang ada di Koperasi Syariah BTM Surya Dana yaitu pembiayaan *musyarakah* yang memiliki presentase yang sangat tinggi dan memiliki anggota yang cukup banyak. Oleh karena itu peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Memilih Produk Pembiayaan *Musyarakah* Pada Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Dana Campurdarat, Tulungagung”.

B. Batasan Penelitian

Dalam penelitian ini akan membatasi ruang lingkup obyek penelitian pada faktor sosial (X1) dan Faktor pribadi (X2) pada keputusan anggota (Y). Dan peneliti membatasi ruang lingkup penelitian pada nasabah di Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Dana Tulungagung.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan di atas, maka permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dalam memilih produk pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana?

2. Apakah faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dalam memilih produk pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana?
3. Apakah faktor sosial dan faktor pribadi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dalam memilih produk pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Untuk menguji signifikansi pengaruh faktor sosial terhadap keputusan anggota dalam memilih Bank Syariah produk pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana.
2. Untuk menguji signifikansi pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan anggota dalam memilih Bank Syariah produk pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana.
3. Untuk menguji faktor sosial dan pribadi bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dalam memilih produk pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana.

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoretis

Secara teoritis hasil penelitian ini akan memberikan kontribusi teori tentang pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis terhadap keputusan anggota dalam memilih produk pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana serta diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai berikut:

- a. Kajian keilmuan dibidang lembaga keuangan syariah.
- b. Sebagai kontribusi ilmu pengetahuan tentang pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk tabungan pada Koperasi Syariah BTM Surya Dana khususnya dalam penyaluran produk pembiayaan *musyarakah*.

2. Secara Praktis

Secara praktis hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat oleh berbagai pihak yakni:

- a. Bagi Koperasi Syariah

Sebagai masukan serta bahan pertimbangan para manager dalam mengambil keputusan dan menetapkan kebijakan, khususnya dalam penyaluran pembiayaan *musyarakah* di Koperasi Syariah BTM Surya Dana Campurdarat, Tulungagung.

b. Bagi Akademik

Sebagai dokumentasi dan literatur kepustakaan IAIN Tulungagung.

c. Bagi Peneliti yang Akan Datang

Sebagai rujukan bagi peneliti selanjutnya dalam melakukan pembahasan mengenai masalah pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *musyarakah*.

F. Penegasan Istilah

Penegasan judul menghindari adanya kesalahpahaman dalam menafsirkan judul, maka peneliti perlu memberikan penjelasan terhadap istilah-istilah yang terkandung dalam judul yang peneliti pilih yaitu “Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Memilih Produk pembiayaan *musyarakah* Pada Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Dana Campurdarat, Tulungagung”.

1. Penegasan Konseptual

- a) Koperasi syariah adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam yang tata

cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadist.¹⁹

- b) Keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, mencari informasi, beberapa penilaian alternatif, membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli yang dilalui konsumen. Pendapat lain mengatakan bahwa keputusan pembelian yaitu mengidentifikasi semua pilihan yang mungkin untuk memecahkan persoalan itu dan menilai pilihan-pilihan secara sistematis dan objektif serta sasaran-sasarannya menentukan keuntungan serta keinginannya masing-masing.²⁰ Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang yang ditawarkan.
- c) Pembiayaan (*financing*) adalah pendanaan yang diberikan oleh sesuatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.²¹
- d) *Musyarakah* adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih untuk usaha tertentu dimana masing-masing pihak

¹⁹Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Ombak (Anggota IKAPI, 2014), hal. 143

²⁰Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009), hal. 184

²¹Veitzhal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Askara, 2010), hal. 681

memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.²²

- e) Faktor sosial adalah suatu gejala yang melekat di setiap masyarakat, perubahan-perubahan yang terjadi di dalam masyarakat akan menimbulkan ketidaksesuaian antara unsur-unsur sosial yang ada di dalam masyarakat, sehingga menghasilkan suatu pola kehidupan yang tidak sesuai fungsinya bagi masyarakat yang bersangkutan.²³
- f) Faktor pribadi adalah usia pembeli dan tahap daur hidup pembeli, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan konsep diri pribadi pembeli. Pribadi juga didefinisikan sebagai perilaku konsumen dimana suatu tindakan yang langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi serta menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului tindakan tersebut.²⁴

2. Penegasan Operasional

Secara operasional yang dimaksud dengan “Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Memilih Produk Pembiayaan *Musyarakah* Pada Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Dana Campurdarat, Tulungagung” dalam penelitian ini adalah untuk mengukur seberapa

²²Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah...*, hal. 67

²³Sarinah, *Ilmu Sosial Budaya Dasar di Perguruan Tinggi*, (Yogyakarta: Deepublish, 2012), hal. 37

²⁴Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran...*, hal. 172

besar tingkat pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi calon anggota dalam memilih produk pembiayaan *Musyarakah* di Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Dana Campurdarat, Tulungagung.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini disajikan dalam enam bab yang di setiap babnya terdapat sub bab. Sebagai perincian dari bab-bab tersebut, maka sistematika pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, untuk memberikan gambaran secara singkat apa yang akan dibahas dalam penelitian ini. Dalam bab pendahuluan ini membahas beberapa unsur yang terdiri dari: a) latar belakang masalah, b) batasan penelitian, c) rumusan masalah, d) tujuan penelitian, e) kegunaan penelitian, f) penegasan istilah, h) sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI, dalam bab ini diuraikan berbagai teori, konsep dan anggapan dasar tentang teori dari variabel-variabel penelitian. Dalam bab ini terdiri dari: a) kajian teoritis, b) penelitian terdahulu, c) kerangka konseptual, d) hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN, dalam bab ini memuat rancangan penelitian yang terdiri dari: a) pendekatan dan jenis penelitian, b) populasi, sampel dan sampling, c) sumber data, variabel dan skala

pengukuran, d) teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian, h) teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN, dalam bab ini memuat deskripsi singkat hasil penelitian, terdiri dari: a) deskripsi karakteristik data, dan b) pengujian hipotesis.

BAB V PEMBAHASAN, dalam bab ini berisi tentang pembahasan data penelitian dan hasil analisis data.

BAB VI PENUTUP, pada bab ini akan memuat kesimpulan dan saran yang ditujukan kepada pihak yang berkepentingan yang dilanjutkan dengan bagian akhir skripsi, yakni daftar rujukan, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.