

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang termasuk kedalam Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS), koperasi melakukan kegiatan di sektor pembiayaan, simpanan, dan investasi menggunakan sistem syariah sebagai bentuk meningkatkan kesejahteraan para anggota pada khususnya dan untuk masyarakat. BaitulMaal yang artinya lembaga sosial bergerak pada sektor menggalang dana Zakat, Infaq, Sedekah dan dana sosial lainnya, sedangkan BaitulTamwilbergerak dalam penggalangan dana masyarakat berupa simpanan dan penyaluran kembali dalam bentuk pembiayaan usaha dengan sistem jual beli, bagi hasil, maupun jasa.(Ridwan., 2005)

BaitulMaalwaTamwil (BMT) menjadi soulsipermasalahan bagi masyarakat menengah kebawah dalam mencukupi kebutuhan hidup dan kurangnya pemasukan pendapatan, salah satunya kebutuhan yang bersifat produktif dan konsumtif, seperti kebutuhan sandang, pangan, papan, membuka usaha mikro dan lain-lain.

Data sampai dengan April 2014 menunjukkan, pangsa perbankan syariah tercatat sebesar 4,88 persen atau sedikit menurun dari pangsa pada akhir 2013 sebesar 4,89 persen. Seiring dengan menurunnya laju pertumbuhan aset, akselerasi peningkatan pangsa perbankan syariah semakin melandai, bahkan kembali menurun.Kenyataan tersebut

mengharuskan perbankan syariah harus berjuang lebih keras untuk dapat meningkatkan kembali pangsa pasarnya. (Ibid)

Dari hasil observasi yang dilakukan penulis walaupun BMT dapat memberikan solusi keuangan bagi masyarakat menengah kebawah masih dapat ditemukan masyarakat yang menggunakan jasa peminjaman dana ke perorangan seperti rentenir dibandingkan di BMT dikarenakan sebagian masyarakat masih beranggapan bahwa administrasi di BMT cukup rumit. Administrasi dalam BMT harus adanya jaminan, pencairan dana tidak bisa diturunkan secara langsung harus melalui perhitungan dan perijinan manajer tidak seperti rentenir. Direktur Pemasar Bank Pembangunan Daerah (BPD) DIY Bambang Giri Dwi Kuncoro mengungkapkan, masih adanya masyarakat yang mengakses pinjaman dari rentenir dikarenakan prosesnya cepat dan persyaratan mudah, meski di sisi lain bunga yang ditetapkan cukup tinggi. Pihaknya mengakui, satu keunggulan rentenir yang sampai saat ini tidak bisa diikuti kalangan bank umum adalah sistem kerja mereka 24 jam. “Misalnya, saat pasar kulakan buka jam 3.00 WIB, rentenir sudah ada disitu. Kalau bank (umum) tidak bisa”, katanya pada Solopos.com, Selasa (22/11/2016).

Ada beberapa keterbatasan nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah* dikarenakan faktor-faktor tertentu, yaitu faktor budaya ditinjau dari gaya hidup, kebiasaan, serta tradisi dalam permintaan barang dan jasa (Koetler, 2007). Faktor sosial, menurut Engel(2006) mengacu pada pengelompokan orang yang sama dalam perilaku berdasarkan posisi

ekonomi mereka di dalam pasar. Faktor pribadi, atau internal didefinisikan sebagai karakteristik psikologis seseorang yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan. Faktor psikologis seperti sikap dan kepercayaan yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian seorang konsumen. Faktor pribadi dalam pengambilan keputusan seorang pembeli dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, terdiri dari usia dan tahap daur-hidup pembeli, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan konsep diri pribadi pembeli. (Simammora, 2008)

Pada kenyataannya mayoritas nasabah perbankan syariah merupakan “nasabah mengambang” yang mengedepankan motif keuntungan, sehingga dapat berpindah ketika suku bunga simpanan di bank konvensional lebih menguntungkan. Kelompok nasabah ini biasanya mempunyai rekeningganda, baik di bank syariah maupun di bank konvensional, sehingga dapat dengan mudah melakukan tindakan arbitrase. Hanya sekitar 20 persen nasabah yang benar-benar loyal menyimpan dananya di bank syariah karena alasan religius. Sebagian kecil nasabah lainnya karena faktor terpaksa, misalnya mengikuti aturan tempat bekerja yang bekerja sama dengan bank syariah. (Ibid)

Ketidaksanggupan dalam memenuhi persyaratan administrasi pembiayaan *murabahah* yang harus dipenuhi masyarakat didasari oleh keadaan internal masyarakat. Dari keadaan internal masyarakat merupakan hal yang sangat berpengaruh dalam memutuskan melakukan pembiayaan atau tidak. Masyarakat akan melakukan suatu pembiayaan atau pembelian

suatu produk atau barang apabila adanya kebutuhan yang harus dipenuhi, baik kebutuhan mendesak atau tidak. Maka masyarakat akan melakukan penambahan dana diluar pendapatan atau bantuan dana seperti melakukan pembiayaan di BMT. Menurut ahli ekonomi klasik pendapatan ditentukan oleh kemampuan faktor-faktor produksi dalam menghasilkan barang dan jasa. Semakin besar kemampuan faktor-faktor produksi menghasilkan barang dan jasa, maka akan semakin besar pula pendapatan yang diciptakan. Pendapatan seseorang dapat dibagi mejadi dua bentuk, yaitu pendapatan berupa uang dan berupa barang. (Mulyanto, 1982) Tinggi atau rendahnya pendapatan sangat berpengaruh terhadap keputusan untuk melakukan pembiayaan.

Pengetahuan dalam mengenali suatu produk pembiayaan sangat dibutuhkan terutama pembiayaan yang diperlukan sebagai pemenuhan kebutuhan. Seperti mengetahui informasi dimana produk pembiayaan bisa didapatkan, kapan waktu yang tepat untuk melakukan pembiayaan dan bagaimana memaksimalkan manfaat dari produk pembiayaan. Masyarakat akan berpeluang kecil melakukan pembiayaan apabila tidak mengenali produk lebih detail tentang bagaimana cara menggunakan produk pembiayaan dan dimana produk pembiayaan tersebut dapat ditemukan. Persepsi merupakan suatu proses dimana individu memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan *stimuli* menjadi suatu yang bermakna (Suryani, 2012: 97). Persepsi masyarakat terhadap kualitas produk, masyarakat akan mempersepsikan produk itu rendah apabila

memiliki kualitas rendah. Sangat berpengaruh terhadap keputusan masyarakat untuk melakukan pembelian suatu barang atau pembiayaan dari persepsi bukan berdasarkan realitasnya.

BMT Bina IhsanulFikri memiliki 1 kantor pusat dan 10 cabang yang ada di kota Yogyakarta. Produk pembiayaan yang ditawarkan ada *murabahah, mudharabah, musyarakah, qordhulhasan, hiwalah, ijarah dan qard*. Produk pembiayaan yang paling banyak disalurkan pada pembiayaan *murabahah*. Menurut Ulama' Syafi'iyah dan Hanabilah, *murabahah* merupakan suatu akad jual beli yang dilakukan seseorang dengan berdasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak (M. Yazid Afandi, 2009: 85). Dapat dilihat dari laporan keuangan tahunan pada tahun 2016.

Tabel 1.1

PEMBIAYAAN BERDASARKAN
AKAD (Sumber Laporan Rapat anggota
Tahunan Buku 2016 BMT BIF)

No	Akad Pembiayaan	Jumlah	Persentase (%)
----	-----------------	--------	----------------

1	Murabahah	47.749.927.454	68,71%
2	Mudharabah	1.255.090.000	1,81%
3	Musyarakah	4.539.872.634	6,53%
4	Qordul Hasan	846.143.678	1,22%
5	Hiwalah	4.969.636.200	7,15%
6	Ijarah	9.951.663.600	14,32%
7	Al Qard	183.035.864	0,26%
		69.495.369.430	100%

Sumber: Profil BMT BIF

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa akad *murabahah* menjadi yang tertinggi daripada pembiayaan yang lainnya yaitu sebesar 68,71%. Sehingga dapat dikatakan penyaluran pembiayaan lebih banyak digunakan untuk pembiayaan *murabahah*. Presentase jumlah pembiayaan terbanyak dapat dikatakan minat mitra/nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* sangat tinggi.

Dalam pelayanan yang diberikan BMT Bina IhsanulFikri kepada nasabah yaitu jemput bola harian/mingguan/bulanan/jatuh tempo. Pelayanan dilakukan dengan rutinitas 6 hari dalam seminggu kecuali hari libur. Berdasarkan data dari BPS tahun 2015, jumlah BMT dan perkoperasian di Yogyakarta mencapai 2.067. Kecamatan Sleman 1.518, Kecamatan Bantul 179, Gunung Kidul berjumlah 134, Kulon Progo berjumlah 150, DIY berjumlah 85 unit. (BPS.go.id) Salah satu cabang BMT Bina IhsanulFikri yaitu di Gamping, Sleman. Pada cabang Gamping Memiliki nasabah di 5 pasar yaitu Pasar Gamping, Pasar Bibis, Pasar Sedayu, dan Pasar Godean.

Anggota atau nasabah BMT BIF berasal dari berbagai sektor ekonomi yang berbeda-beda, sebagaimana tercantum dalam tabel berikut:

Tabel 1.2
Presentase Jumlah Nasabah

Sektor Ekonomi Anggota No.	Sektor Ekonomi	Jumlah
1	Perdagangan	64 %
2	Pertanian	3 %
3	Industri	3 %
4	Konsumtif	5 %
5	Jasa	19 %
6	Peternakan	3 %
7	Perkebunan	1 %
8	Kerajinan	2 %

Sumber : Profil BMT BIF 2014

Dari data yang ada bahwasanya jumlah anggota yang paling banyak adalah dari sektor perdagangan yakni mencapai 64 persen, urutan yang kedua adalah dari sektor jasa sebanyak 19 persen, urutan yang ketiga adalah sektor konsumtif sebanyak 5 persen, urutan keempat jumlahnya sama yakni dari sektor pertanian, industri dan peternakan sebanyak 3 persen, urutan kelima adalah dari sektor kerajinan sebanyak 2 persen dan urutan yang terakhir adalah dari sektor perkebunan sebanyak 1 persen. Angka yang tertera pada tabel diatas merupakan presentase dari jumlah keseluruhan nasabah BMT Bina IhsanulFikri. Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa, pada sektor perdagangan memiliki jumlah nasabah terbanyak dikarenakan pembiayaan paling banyak terdapat pada nasabah pedagang pasar. Keputusan nasabah pembiayaan yang melakukan pembiayaan *murabahah* mengalami kemudahan dalam penghitungan porsi

pembagian margin untuk pihak BMT. Dibandingkan dengan pembiayaan lainnya nasabah merasa ringan dengan pembagian margin 2,5% dalam pembiayaan *murabahah* dengan minimal pembiayaan sebesar Rp 300.000. Selain itu nasabah merasa diringankan dengan adanya sistem jemput bola yang dilakukan setiap hari pada pagi hari.

Berdasarkan dari beberapa tinjauan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi masyarakat atau nasabah dalam memilih melakukan pembiayaan *murabahah* agar masyarakat tidak ragu dalam melakukan pembiayaan *murabahah* serta lebih mudah dalam memenuhi syarat-syarat pengajuan pembiayaan *murabahah*.

Oleh karena itu, peneliti ingin meneliti mengenai faktor internal yang terdiri dari indikator kebutuhan, pendapatan, pengetahuan, dan persepsi nasabah dalam pengambilan keputusan pemilihan produk pembiayaan, fokus pada produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina IhsanulFikri Cabang Gamping. Maka, peneliti mengambil judul **“ANALISIS PENGARUH FAKTOR INTERNAL TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH(Studi Pada BMT Bina IhsanulFikri Cabang Gamping)”**. Indikator yang menjadi acuan dalam pemutusan pemilihan produk pembiayaan *murabahah* pada beberapa variabel yaitu Pendapatan, Pengetahuan, Persepsi, Religiusitas dan Gaya Hidup.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah diatas, maka masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini yaitu:

1. Apakah pengetahuan mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFiksri ?
2. Apakah pendapatan mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFiksri?
3. Apakah persepsi mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFiksri?
4. Apakah religiusitas mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFiksri?
5. Apakah gaya hidup mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFiksri?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin didapatkan dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengetahui bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh dalam pengambilan keputusan produk pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFiksri.
2. Mengetahui bahwa pendapatan nasabah berpengaruh dalam pengambilan keputusan produk pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFiksri.
3. Mengetahui bahwa persepsi nasabah berpengaruh dalam pengambilan keputusan produk pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFiksri.

4. Mengetahui bahwa religiusitas nasabah berpengaruh dalam pengambilan keputusan produk pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFikri.
5. Mengetahui bahwa gaya hidup nasabah berpengaruh dalam pengambilan keputusan produk pembiayaan *murabahah*di BMT Bina IhsanulFikri.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat serta nilai secara teoritis maupun praktis bagi manajemen BMT Bina IhsanulFikri, akademis, dan pembaca. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini:

- a. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan wawasan yang lebih mendalam tentang faktor internal nasabah terhadap keputusan melakukan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina IhsanulFikri.

- b. Kegunaan Praktis

Penelitian ini dapat menjadi acuan dan evaluasi pertimbangan yang akan dilakukan oleh manajemen BMT Bina IhsanulFikri. Dengan penelitian ini diharapkan masyarakat atau pembaca lebih pintar dan bijak dalam pertimbangan dalam memilih penggunaan produk pembiayaan *murabahah*.

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran digunakan sistematika pembahasan dalam menunjukkan urutan isi pembahasan dari awal hingga akhir. Dalam urain sistematika pembahasan terdapat 5 bagian yaitu:

1. BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika pembahasan.

2. BAB II : TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

Dalam bab ini menjelaskan mengenai tinjauan pustaka yang dilakukan sebelumnya dan kerangka teori mengenai tema penelitian.

3. BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menguraikan mengenai metode penelitian yang digunakan, jenis penelitian, sifat penelitian, tempat dan waktu penelitian, populasi dan sampel, sumber data dan jenis data, teknik pengumpulan data, definisi dan operasional konsep, serta pengujian instrumen.

4. BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi mengenai hasil dari penelitian dan pembahasan, hasil dari penelitian disesuaikan dengan pendekatan yang digunakan, Sifat penelitian, dan menjawab dari rumusan masalah. Pembahasan berisi mengenai sub bahasan dari variabel yang digunakan dalam penelitian.

5. BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi mengenai kesimpulan dan saran-saran, serta memuat daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang diperlukan. Saran yang diperlukan untuk pertimbangan langkah-langkah yang akan dilakukan oleh pihak terkait dalam penelitian.