

# **SKRIPSI**

## **PENGARUH SISTEM PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP MINAT NASABAH PADA PT. BANK MUAMALAT PEKANBARU**

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*



**Oleh**

**HELMI LENDRA**  
**NIM. 10771000173**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU  
2012**



## ABSTRAKSI

### **Pengaruh Sistem Pembiayaan Murabahah Terhadap Minat Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru**

Oleh :

**HELMI LENDRA**

*PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam jasa simpan pinjam. Didalam penelitian ini yang dijadikan objek pengaruh sistem pembiayaan murabahah terhadap minat nasabah pada PT. Bank Muamalat cabang pekanbaru. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana pengaruh dari sistem pembiayaan murabahah tersebut terhadap minat nasabah pembiayaan pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru.*

*Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah diduga bahwa sistem pembiayaan murabahah mempengaruhi minat nasabah pembiayaan pada Bank Muamalat Pekanbaru.*

*Dalam penelitian ini jenis sumber data yang digunakan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti adalah bersifat primer yang dilakukan dengan cara wawancara menggunakan kuesioner terhadap 36 nasabah Bank Muamalat Pekanbaru yang menggunakan produk murabahah. Dengan menggunakan Metode Random Sampling yaitu metode acak, analisis data yang digunakan adalah Analisis Kuantitatif. Untuk mengetahui besarnya hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan model Analisa Regresi Linear Sederhana dengan bantuan SPSS 17,0 yaitu  $Y = 516.616 + 0.342$*

*Dari penelitian yang dilakukan dengan uji statistik, dapat disimpulkan bahwa variabel bebas sangat mempengaruhi variabel terikat. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai koefisien determinasi sederhana ( $R^2$ ) sebesar 73,6 %, sedangkan 26,4 % dijelaskan faktor-faktor yang tidak diteliti dalam penelitian ini.*

*Variabel bebas dalam penelitian ini memiliki hubungan yang cukup erat dalam variabel terikat. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai koefisien korelasi sederhana ( $R$ ) sebesar 0,736 nilai  $R$  menunjukkan adanya hubungan linear positif antara variabel bebas bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel  $Y$ .*

**Kata kunci : Minat, sistem pembiayaan murabahah**

## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>ABSTRAKSI .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
D. Sistematika Penulisan.....	8
<b>BAB II : TELAAH PUSTAKA</b>	
A. Pengertian Ekonomi Islam .....	10
B. Pengertian Bank Islam.....	11
C. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional .....	14
D. Pengaruh Sisitem Murabahah Terhadap Minat Nasabah .....	17
E. Pembiayaan Murabahah.....	20
F. Sistem Murabahah.....	21
G. Pengertian Minat .....	43
H. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkah Laku Nasabah .....	44
I. Hipotesis.....	47
J. Variabel Penelitian.....	48
<b>BAB III : METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	49
B. Populasi dan Sampel.....	49
C. Jenis dan Sumber Data.....	50
D. Teknik Pengumpulan Data .....	51
E. Uji Kualitas Data .....	52
F. Teknik Analisis Data .....	54
G. Uji Hipotesis .....	55
<b>BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	58
B. Visi dan Misi .....	60
C. Tujuan Berdiri Bank Muamalat Indonesia.....	61
D. Produk-Produk Bank Muamalat.....	62

	E. Struktur Organisasi Bank Muamalat.....	67
<b>BAB V</b>	<b>: HASIL PENELITIAN PEMBAHASAN</b>	
	A. Identitas Responden .....	69
	B. Deskripsi Variabel.....	72
	C. Uji Kualitas Data.....	78
	D. Model Regresi Linear Sederhana .....	81
	E. Uji Hipotesis .....	82
<b>BAB VI</b>	<b>: KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
	A. Kesimpulan .....	84
	B. Saran.....	85

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN**  
**BIOGRAFI**

## DAFTAR TABEL

### Halaman

Tabel I.1	Jumlah Nasabah Pembiayaan Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru .....	7
Tabel V.1	Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Usia Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru .....	69
Table V.2	Jumlah Responden Berdasarkan Menurut Tingkat Pendidikan Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru .....	70
Table V.3	Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru .....	71
Table V.4	Rekapitulasi Tangapan Responden Terhadap Variabel Pembiayaan (x) Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru .....	73
Table V.5	Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel Minat (y) Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru .....	76
Table V.6	Rekapitulasi Uji Validitas Untuk Setiap Pernyataan Pembiayaan Murabahah dan Minat Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru .....	78
Table V.7	Hasiln Uji Reliabilitas .....	80
Table V.8	Rekapitulasi Regresi Linear Sederhana.....	81
Table V.9	Rekapitulasi Hasil Pengujian Hipotesis Uji t.....	82
Table V.10	Rekapitulasi Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ).....	83

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar belakang**

Dunia ekonomi dalam islam adalah dunia bisnis atau investasi. Hal ini bisa mulai dari tanda-tanda implisist untuk menciptakan sistem yang mendukung investasi. Dalam prakteknya, investasi yang dilakukan baik oleh perorangan, kelompok, maupun lembaga dapat menggunakan pola bagi hasil. Adapun pola lembaga keuangan yang menggunakan pola bagi hasil ialah Bank Muamalat.

Sesuai dengan namanya Bank Muamalat adalah lembaga keuangan yang berbasis syariah islam. Hal ini berarti bahwa secara makro Bank Muamalat adalah lembaga keuangan yang memposisikan sebagai peran aktif dalam mendukung kegiatan investasi dimasyarakat sekitarnya. Dari segi *Pasiva* atau *Liability* (kewajiban) Bank Muamalat adalah lembaga keuangan yang mendorong dan mengajak untuk ikut aktif dalam berinvestasi melalui berbagai produknya, sedangkan dari segi aktiva atau aset Bank Muamalat aktif untuk melakukan investasi di masyarakat. Secara mikro Bank Muamalat adalah lembaga keuangan yang menjamin seluruh aktifitas investasi yang berlandaskan syariah.

Praktik pelaksanaan murabahah saat ini masih banyak yang tidak sesuai dengan yang seharusnya terjadi. Penyimpangan ini dapat berupa selipan akad wakalah pada transaksi murabahah. Prinsip wakalah pada transaksi murabahah dapat terjadi melalui proses perwakilan yang terjadi antara pihak perbankan syari'ah dengan pihak nasabah. Pada proses ini, pihak perbankan mewakilkan

pihak nasabah untuk melakukan pembelian barang sendiri yang diinginkan kepada pihak supplier setelah mendapatkan uang pembelian dari pihak bank. Serta, perbankan syariah dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidaklah terlepas dari rujukan kepada suku bunga konvensional, tingkat pesaing (competitor), dan sebagainya.

Disisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan perbankan syariah selama ini terutama pada jual beli murabahah yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Hipotesa ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga jual murabahah adalah tetap menggunakan metode pembebanan bunga flat rate dan prinsip cost of fund yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional. Bahkan penentuan margin yang diberikan terkadang lebih besar dari suku bunga konvensional. Hal ini dilakukan dengan alasan untuk menghindari akibat dari terjadinya inflasi. Berdasarkan uraian di atas maka tulisan ini akan menguraikan alasan diperbolehkannya pembiayaan murabahah, sistemnya di perbankan syariah dan penentuan margin, serta pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perekonomian.

Berdasarkan UU NO. 10 Tahun 1998, yang menjelaskan tentang perbankan syariah terdapat pada ayat 13 yang berbunyi “ Prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain , pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan

(*murabahah*), pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pemilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*)”.

Salah satu produk dari Bank Muamalat ialah pembiayaan murabahah yaitu suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang meliputi harga barang dan biaya-biaya lain untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang diinginkannya. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Sedangkan pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau bisa dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama.

Beberapa ahli hukum Islam kontemporer membolehkan penggunaan murabahah sebagai bentuk pembiayaan dengan syarat-syarat tertentu yang harus diperhatikan:

1. Pada mulanya murabahah bukan merupakan bentuk pembiayaan, melainkan hanya sebagai sarana untuk menghindari bunga dan bukan merupakan instrument ideal untuk mengemban tujuan riil ekonomi Islam. Sehingga, instrumen ini hanya digunakan sebagai langkah transisi yang diambil dalam proses islamisasi ekonomi. Penggunaannya terbatas pada kasus-kasus di mana mudharabah dan musyarakah tidak dapat diterapkan.
2. Murabahah muncul bukan hanya untuk menggantikan bunga dengan keuntungan, namun sebagai bentuk pembiayaan yang diperbolehkan oleh para ulama dengan syarat-syarat tertentu. Apabila syarat-syarat

ini tidak terpenuhi, maka murabahah tidak boleh digunakan dan cacat menurut Syari'ah.

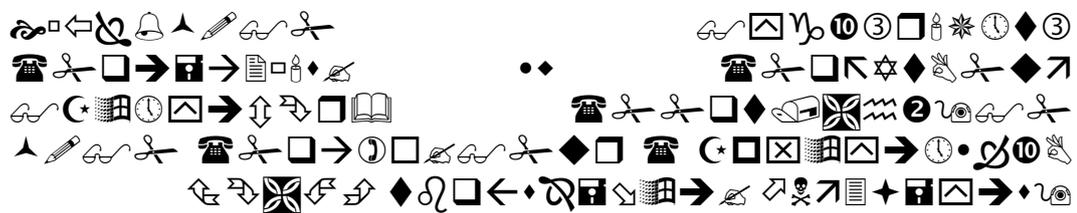
Permasalahan lain yang muncul adalah kemampuan membayar pembeli atau nasabah. Kebanyakan pembeli di pasar untuk objek nilai yang besar membutuhkan bantuan nilai yang besar membutuhkan bantuan bank berupa pembayaran tangguh ataupun cicilan. Untuk itulah kemudian murabahah ini berkembang sehingga sistem pembayaran dapat dilakukan secara tunai atau tangguh.

Berdasarkan proses pembayaran yang terdapat dalam pembiayaan murabahah, secara tidak langsung menarik perhatian atau minat masyarakat terhadap pembiayaan murabahah tersebut. Namun demikian minat masyarakat terhadap pembiayaan murabahah tidak hanya dipengaruhi proses pembayaran itu saja. Ada faktor-faktor lain yang memengaruhi minat masyarakat untuk memilih produk murabahah seperti prosedur yang ditawarkan, pelayanan yang sesuai syariah islam.

Keberadaan perbankan syariah sangat diharapkan dan membantu masyarakat indonesia, khususnya umat islam. Di karenakan sistem perbankan syariah menjauhkan umat islam dari haramnya riba dan bunga yang terdapat dalam surat :



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. (Ali-imran : 130).

Dewasa ini perkembangan industri perbankan syariah cukup pesat, dibuktikan dengan banyaknya bank-bank konvensional membuat bank yang berlandaskan pada prinsip syariah. Salah satu daerah yang menjadi sasaran perkembangan Bank Muamalat yang operasionalnya murni syariah adalah Pekanbaru. Perusahaan ini berkedudukan di jalan Jendral Sudirman No. 417 - 419 Pekanbaru, karena kota pekanbaru merupakan kota metropolitan yang bercirikan kota melayu dimana identik dengan nuansa islam, maka penulis berasumsi banyak pegawai negeri ataupun swasta yang termasuk masyarakat umum yang menjadi nasabah Bank Muamalat Pekanbaru, terutama yang berminat mengambil produk

pembiayaan Murabahah, hal ini disebabkan laju perkembangan ekonomi kota Pekanbaru yang begitu pesat.

Dengan melihat peluang yang ada, Bank Muamalat merasa yakin dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya terutama bank yang memiliki dua sistem yaitu konvensional dan syariah. Untuk menarik simpati masyarakat Bank Muamalat memiliki kegiatan ataupun produk yang ditawarkan kepada masyarakat diantaranya:

- a. *Mudharabah* Merupakan perjanjian jual beli antara pemilik modal dengan pengusaha yang memiliki keahlian dalam pengolahan sebuah objek.
- b. *Musyarakah*, Merupakan perjanjian kerja sama antara dua pihak atau lebih pemilik modal (uang atau barang) untuk membiayai suatu usaha. Keuntungan dibagi sesuai perjanjian namun kerugian dibagi berdasarkan modal masing-masing.
- c. *Murabahah* Merupakan persetujuan jual beli suatu barang dengan harga sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati bersama.

Dari ketiga produk usaha yang dijalankan ini, Bank Muamalat merasa mampu untuk menciptakan bentuk sistem pendanaan yang baru, yang berbeda dari yang ada di bank konvensional dan syariah, masyarakat lebih biasa memilih bentuk pendanaan yang seperti apa yang diinginkan, apakah sistem bunga yang diharamkan dalam agama islam, atau dengan sistem bagi hasil yang dianjurkan agama islam yang terdapat di bank syariah.

**Tabel I.1 : Jumlah Nasabah Pembiayaan pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru Tahun 2008 - 2011**

<b>Jenis-jenis Pembiayaan</b>	<b>Jumlah Nasabah / tahun</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Murabahah	500	409	360	405
Mudharabah	-	5	3	-
Musyarakah	-	-	6	-
<b>Total nasabah</b>	<b>500</b>	<b>414</b>	<b>369</b>	<b>405</b>

*Sumber : PT. Bank Muamalat Pekanbaru*

Berdasarkan dari table I.1 diatas dapat dilihat bahwa nasabah pada bank Muamalat Pekanbaru lebih cenderung menggunakan pembiayaan Murabahah. Ini berarti dengan melihat jumlah nasabah yang melaksanakan pembiayaan murabahah pada tahun 2008 sebesar 500 nasabah, kemudian pada tahun 2009 mencapai 409 nasabah, dan pada tahun 2010 sebesar 360 nasabah, pada tahun 2011 jumlah nasabah sebesar 405 nasabah. Dengan melihat jumlah nasabah murabahah pada bank Muamalat Pekanbaru yang mencapai ratusan maka dapat disimpulkan bahwa sistem murabahah sangat berpengaruh pada minat nasabah.

Berdasarkan urain diatas, maka penulis sangat tertarik untuk melakukan penelitian dan pembahasan lebih lanjut. Dari hasil pembahasan ini, penulis akan menuangkan dalam bentuk skripsi dengan judul yaitu : **“Pengaruh Sistem Pembiayaan Murabahah Terhadap Minat Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru”**.

## **B. Perumusan Masalah**

Dari latar belakang diatas berdasarkan penelitian yang menjadi dasar dan ketertarikan penulis maka dirumuskan masalah sebagai berikut : *“Bagaimana Pengaruh Sistem Pembiayaan Murabahah Terhadap Minat Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru.”*

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh dari sistem pembiayaan murabahah tersebut terhadap minat nasabah Bank PT. Muamalat Pekanbaru.

### **2. Manfaat Penelitian**

- a. Sebagai bahan masukan atau rekomendasi bagi perusahaan untuk dapat menumbuhkan kembali minat nasabah terhadap penggunaan produk bank Muamalat Pekanbaru terutama murabahah.
- b. Sebagai bahan pedoman atau referensi bagi pihak-pihak yang akan melakukan penelitian dengan permasalahan yang sama.
- c. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat untuk mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang perbankan syariah.

## **D. Sistematika Penulisan**

Penulisan skripsi terdiri dari enam bab, masing-masing merupakan pembahasan tersendiri dan saling berhubungan erat satu sama yang lain, dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

## **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

## **BAB II : TELAAH PUSTAKA**

Bab ini penulisan akan mengemukakan tentang pengertian bank, pengertian ekonomi islam, pengertian bank islam, perbedaan bank konvensional dengan bank syariah, pengertian pembiayaan murabahah dan teori sistem murabahah pada bank syariah, pengertian minat, faktor-faktor yang mempengaruhi tingkah laku nasabah.

## **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan tentang lokasi pengambilan data/penelitian, populasi dan sampel jenis sumber data, metode pengumpulan data, dan analisa data.

## **BAB IV : GAMBARAN UMUM PPERUSAHAAN**

Bab ini berisikan tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan kegiatan perusahaan.

## **BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan hasil penelitian tentang, sistem pembiayaan murabahah, serta pengaruh sistem murabahah terhadap minat nasabah pada Bank Muamalat Pekanbaru.

## **BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisikan kesimpulan, saran dan langkah-langkah kebijakan yang mungkin berguna bagi perusahaan.



## **BAB II**

### **TELAAH PUSTAKA**

#### **A. Pengertian Ekonomi Islam**

Sebelum mengetahui tentang definisi ekonomi islam, pemahaman makna kata ekonomis penting untuk diketahui. Dalam Literatur arab disebutkan ekonomis berarti kelurusan cara, dan ekonomis juga bermakna adil/keseimbangan. Ekonomis dalam satu aktifitas merupakan lawan kata dari pemborosan, yaitu sikap antara perilaku konsumtif dan penghematan yang berlebihan. Sikap ekonomis berarti tidak terlalu boros dan juga tidak terlalu kikir (**At-Tariqi, 13 ; 2004**).

Dalam islam motif aktifitas ekonomi lebih diarahkan pada pemenuhan kebutuhan dasar yang tentu ada batasnya. Islam tidak hanya terbatas pada benda-benda kongkrit (materi), tetapi juga tergantung pada sesuatu yang bersifat abstrak, seperti amal saleh yang dilakukan manusia. Oleh karena itu perilaku ekonomi dalam islam tidak didominasi oleh nilai alami yang dimiliki oleh individu manusia, tetapi ada nilai diluar diri manusia yang kemudian membentuk perilaku ekonomi mereka, yaitu islam itu sendiri yang diyakini sebagai tuntunan utama dalam hidup dan kehidupan manusia. Jadi, perilaku ekonomi dalam islam cenderung mendorong perilaku ekonomi sama dengan kebutuhannya, yang dapat direalisasi dengan adanya nilai dan norma dalam akidah dan akhlak islam.

Dengan demikian, ekonomi dalam islam adalah ilmu yang mempelajari segala perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dengan tujuan memperoleh *falah* (kedamaian dan kesejahteraan dunia dan akhirat). Masalah

ekonomi dalam islam adalah masalah menjamin berputarnya harta diantara manusia agar dapat memaksimalkan fungsi hidupnya sebagai hamba Allah untuk mencapai *falah* di dunia dan akhirat. (Ascarya, 6-7 ;2007)

Menurut Abdullah Abdul Husain at-Tariqi pengertian ekonomi islam adalah ilmu tentang hukum-hukum syari'at yang diambil dari dalil-dalil yang terperinci tentang persoalan yang terkait dengan mencari, membelanjakan, dan cara-cara mengembangkan harta (At-Tariqi, 14 ;2004).

Prinsip-prinsip ekonomi islam adalah :

1. Hidup hemat dan tidak bermewah-mewah.
2. Menjalankan usaha-usaha yang halal.
3. Implementasi zakat.
4. Penghapusan atau pelarangan riba.
5. Pelarangan *maysir* (judi atau spekulasi)

## **B. Pengertian Bank Islam**

Sebelum kita mengetahui apa pengertian dari bank islam atau Bank Syari'ah itu sendiri, alangkah baiknya kita mengeahui pengertian Syari'ah itu sendiri. Syari'ah adalah kata dari bahasa arab yang secara harfiahnya berarti jalan yang ditempu atau garis yang semestinya dilalui.

Pengertian bank menurut UU No 7 tahun 1992 adalah badan usaha yang menghimpun dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Istilah Bank dalam literatur Islam tidak dikenal. Suatu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat, dalam literature islam dikenal dengan istilah baitul mal atau baitul tamwil. Istilah lain yang digunakan untuk sebutan Bank Islam adalah Bank Syari'ah. Secara akademik istilah Islam

dan syariah berbeda, namun secara teknis untuk penyebutan bank Islam dan Bank Syari'ah mempunyai pengertian yang sama.

Dalam RUU No 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa Bank Umum merupakan bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Lebih lanjut dijelaskan bahwa prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpannya, pembiayaan atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Berdasarkan rumusan masalah tersebut, Bank Syari'ah berarti bank yang tata cara operasionalnya didasari dengan tatacara Islam yang mengacu kepada ketentuan alquran.

Secara terminologi, definisi syariah adalah peraturan-peraturan dan hukum yang telah digariskan oleh Allah, atau telah digariskan pokok-pokoknya dan dibebankan kepada kaum muslimin supaya mematuhi, supaya syariah ini diambil oleh orang islam sebagai penghubung diantaranya dengan Allah dan dengan manusia (**Adiwarman, 7 ; 2006**).

Islam adalah suatu pandangan/cara hidup yang mengatur semua sisi kehidupan manusia, maka tidak ada satupun aspek kehidupan manusia yang terlepas dari ajaran islam, termasuk aspek ekonomi dan perbankan.

Menurut islam, bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan barang jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam (**Sumitro, 1 ;1997**).

Istilah lain yang digunakan untuk sebutan Bank islam adalah Bank Syariah. Istilah islam dan syariah memang mempunyai pengertian yang berbeda, namun secara teknis untuk penyebutan bank islam adalah syariah mempunyai pengertian sama. Sistem syariah adalah suatu sistem yang menganut unsur-unsur agama islam, ekonomi islam menolak sistem bunga karena dianggap riba. Prinsip utama yang dianut didalamnya adalah larangan riba (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis yang sah menurut syariah dan memberikan bagi hasil sebagai pengganti bunga sesuai akad perjanjian. **(Muhammad, 2008 ; 95).**

Berdasarkan rumusan tersebut, bank islam berarti bank yang tata cara beroperasi didasarkan tata cara ber'muamalat secara islam, yakni mengacu kepada ketentuan Al-Qur'an dan hadist.

Didalam operasionalnya bank islam harus mengikuti dan berpedoman kepada praktek-praktek usaha yang dilakukan dizaman Rasulullah, bentuk-bentuk usaha yang telah ada sebelumnya tetapi tidak dilarang oleh Rasulullah atau bentuk-bentuk usaha baru sebagai hasil ijtihad para ulama/cendikiawan muslim yang tidak menyimpang dari ketentuan Al-Qur'an dan hadist.

Dalam pengertian bank Islam ada dua yaitu :

- a. Bank islam adalah lembaga keuangan atau yang oprasional dan produknya dikembangkan berdasarkan Al- Qur'an dan hadist.
- b. Bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoprasiannya dengan prinsip syariah Islam (<http://insidewinme.Blogspot.com>).

Selain itu pengertian bank islam itu sendiri menurut Antonio adalah bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah islam dalam bank, operasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah.

Menurut PSAK nomor 59 dalam standar akuntansi, bank syariah harus menerapkan sistem accrual basis yang mana metode accrual basis merupakan metode pengakuan pendapatan dalam satu periode ([www.vibiznews.com](http://www.vibiznews.com)).

### **C. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional**

Dalam beberapa hal, Bank Konvensional dan Bank Syariah memiliki persamaan terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi computer yang digunakan, syarat umum memperoleh pembiayaan, seperti KTP, NPWP, proposal, laporan keuangan dan sebagainya, akan tetapi terdapat juga banyak perbedaan mendasar antara keduanya. Perbedaan ini menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja (**Antonio, 29-34 ;2001**)

#### **1. Akad dan Aspek legalitas**

Dalam bank syariah, akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum islam. Setiap akad yang dilakukan dalam perbankan syariah baik dalam hal barang, pelaku transaksi, maupun ketentuan lainnya harus memenuhi ketentuan akad, seperti hal-hal berikut ini :

2. Rukun seperti

- a. Penjual
- b. Pembeli
- c. Barang
- d. Harga
- e. Akad / *ijab-kabul*

3. Syarat seperti

- a. Barang dan jasa haruslah barang yang halal, sehingga transaksi atas barang dan jasa yang haram menjadi batal dalam hukum syariah,
- b. Harga barang dan jasa harus jelas,
- c. Tempat penyerahan harus jelas karena berdampak pada biaya transportasi,
- d. Barang yang ditransaksikan harus sepenuhnya dalam kepemilikan, tidak boleh menjual sesuatu yang bukan dimiliki, dan dikuasai dalam transaksi.

Didalam bank konvensional akad dan aspek legalitas hampir sama dengan bank syariah, yang membedakannya adalah, bank konvensional pembiayaan barang atau jasa tidak menyangkut pada halal atau haram.

1. Lembaga Penyelesain Sengketa

Berbeda dengan bank konvensional, jika pada perbankan syariah, jika terdapat perbedaan antara bank dengan nasabahnya, penyelesaian penyelesaian

bukanlah melalui peradilan seperti yang dilakukan bank konvensional, akan tetapi penyelesaiannya dengan cara sesuai dengan hukum materi syariah.

Lembaga yang mengatur hukum materi adalah Badan Arbitrase Indonesia atau BMUI yang didirikan secara bersama oleh Kejaksaan Agung dan Majelis Ulama Indonesia.

## 2. Struktur Organisasi

Bank syariah dapat memiliki struktur dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisaris dan direksi, tetapi unsur yang sangat membedakan adalah keharusan adanya dewan pengawas syariah yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan tata cara syariah.

Dewan pengawas syariah biasanya diletakkan pada posisi setingkat dewan komisaris pada setiap bank. Hal ini untuk menjamin efektifitas dari setiap opini yang diberikan oleh dewan pengawas syariah, karena itu, biasanya penetapan anggota dewan pengawas syariah dilakukan oleh rapat umum pemegang saham, setelah para anggota dewan pengawas syariah itu mendapat rekomendasi dari Dewan Syariah Nasional.

## 3. Bisnis Usaha yang Dibiayai

Dalam Bank Syariah, bisnis dan usaha yang dilakukan tidak terlepas dari saringan syariah, karena itu Bank Syariah tidak akan mungkin membiayai usaha yang terkandung didalamnya hal-hal yang haram.

Didalam perbankan syariah suatu pembiayaan tidak akan disetujui sebelum dipastikan beberapa hal pokok, diantaranya sebagai berikut:

- a. Apakah objek pembiayaan halal atau haram ?
- b. Apakah proyek menimbulkan kemudharatan untuk masyarakat ?
- c. Apakah proyek berkaitan perbuatan mesum/asusila ?
- d. Apakah proyek berkaitan dengan perjudian ?
- e. Apakah proyek dapat merugikan syiar Islam, baik secara langsung maupun tidak langsung ?

#### 4. Lingkungan Kerja

Bank syariah memiliki lingkungan kerja yang sesuai dengan syariah. Dalam hal etika, misalnya sifat *amarah dan shiddiq* harus melandasi setiap karyawan sehingga tercermin integritas muslim yang baik.

Selain itu, cara berpakaian dan tingkah laku dari para karyawan merupakan cermin bahwa mereka bekerja dalam sebuah lembaga keuangan yang membawa nama besar Islam, sehingga tidak ada aurat yang terbuka dan tingkah laku kasar.

### **D. Pengaruh sistem murabahah terhadap minat nasabah**

#### **1. Margin Pembiayaan Murabahah**

Margin merupakan keuntungan bank dari akad murabahah yang dinyatakan dalam bentuk persentase tertentu yang ditetapkan oleh bank syariah. Margin keuntungan merupakan tingkat keuntungan yang diperoleh bank syariah dari harga jual objek murabahah yang ditawarkan bank syariah kepada nasabahnya. Dalam penelitian data yang digunakan adalah rata-rata dari margin keuntungan dari berbagai jenis pembiayaan murabahah seluruh bank syariah di

Indonesia dalam satu bulan. Diduga margin murabahah akan mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah secara signifikan negatif.

## **2. Suku Bunga Kredit Konsumtif**

Bunga kredit merupakan harga yang ditetapkan oleh bank konvensional terhadap dana yang mereka miliki ketika dana tersebut disalurkan dalam bentuk kredit kepada nasabah kredit. Penetapan suku bunga kredit biasanya mengacu pada suku bunga SBI yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Kredit konsumtif merupakan salah satu jenis kredit berdasarkan penggunaannya, yang bertujuan konsumtif. Penelitian ini akan menggunakan suku bunga kredit konsumtif rata-rata bank konvensional dalam satu bulan. Diduga Kredit konsumtif bank konvensional akan mempengaruhi permintaan murabahah secara signifikan positif.

## **3. Inflasi**

Inflasi adalah kenaikan barang-barang atau jasa secara bersamaan dalam periode tertentu. Dalam penelitian ini data inflasi yang digunakan adalah (Indeks Harga Konsumen) bulanan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Diduga inflasi akan mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah secara signifikan negatif.

## **4. Nilai Tukar**

Nilai tukar merupakan harga mata uang asing dalam mata uang domestik. Nilai tukar mempresentasikan tingkat harga pertukaran dari satu mata uang ke mata uang lainnya. Dalam penelitian ini nilai tukar yang digunakan adalah nilai tukar Rupiah yang bertindak sebagai mata uang domestik terhadap Dollar AS sebagai mata uang asing. Nilai tukar yang digunakan adalah kurs tengah (rata-rata

antara kurs beli dan kurs jual) harian, pada akhir setiap bulan. Diduga nilai tukar Rupiah terhadap Dollar AS akan mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah secara signifikan negatif.

#### **5. Akses**

Akses merupakan kemudahan yang diperoleh masyarakat untuk dapat menjadi nasabah atau mendapat informasi mengenai bank syariah. Penilaian akses dapat dilihat dari berbagai faktor, salah satunya adalah jumlah cabang bank syariah. Dalam penelitian, data akses masyarakat, diperoleh dengan menggunakan data total keseluruhan kantor cabang bank syariah di Indonesia. Penentuan jumlah kantor cabang adalah dengan menjumlahkan Kantor Pusat Operasional (untuk BUS), Kantor Cabang (Untuk UUS), Kantor Cabang Pembantu (BUS dan UUS), serta Unit Pelayanan Syariah (BUS dan UUS), setiap bulannya artinya tidak mengikutsertakan kantor kas, karena pada kantor kas tidak melayani jasa pembiayaan. Diduga Akses masyarakat terhadap bank syariah akan mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah secara signifikan positif.

#### **6. Nilai Jaminan**

Nilai jaminan merupakan pengalihan hak dan kekuasaan atas sejumlah barang dengan nilai tertentu, yang diserahkan ke bank guna menjamin pelunasan hutangnya sesuai dengan kesepakatan awal. Nilai jaminan yang digunakan dalam penelitian ini adalah nilai rata-rata yang harus dijamin oleh nasabah guna mendapatkan pembiayaan murabahah di bank syariah, nilai dalam bentuk persentase dihitung dari nilai jaminan per harga pokok penjualan objek murabahah seluruh bank syariah di Indonesia setiap bulan. Diduga nilai jaminan

pembiayaan murabahah akan mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah secara signifikan positif. **(Pratama dan Mandala, 20 : 2004).**

### **E. Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang dan tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. **(Kasmir, 102 : 2003).**

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh beberapa perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan menambahkan keuntungan tetap **(Ascarya, 82 ; 2007).**

Murabahah tidak dapat digunakan sebagai bentuk pembiayaan, kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli suatu barang. Secara umum produk pembiayaan adalah produk-produk yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat. Pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 ( dua ) adalah: **(Zulkifli, 61 ; 2003)**

1. Pembiayaan Konsumtif yakni pembiayaan yang diberikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang digunakan untuk tujuan usaha.
2. Pembiayaan Prokduktif, yakni pembiayaan yang diberikan untuk kebutuhan usaha. Pembiayaan priduktif dibagi menjadi dua :
  - a. Pembiayaan Investasi.
  - b. Pembiayaan Modal Kerja.

Perbedaan perlakuan antara pembiayaan konsumtif dan produktif terletak pada metode pendekatan analisa. Pada pembiayaan konsumtif, focus analisa dilakukan pada kemampuan finansial pribadi dalam mengambil pembiayaan yang telah diterimanya seperti gaji. Sedangkan pada pembiayaan produktif, fokus analisa diarahkan pada kemampuan finansial usaha untuk melunasi pembiayaan yang telah diterimanya.

Pembiayaan murabahah adalah suatu bentuk akad yang mana pihak yang memiliki modal yaitu bank memberikan pembiayaan atau dana kepada nasabah, biasanya bank memberikan pembiayaan kepada nasabah berupa barang.

Pengertian pembiayaan menurut undang-undang nomor 10 tahun 1998 ayat 12 adalah : ( **UU Perbankan, 10 ; 1998**) “pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.

#### **F. Sistem Murabahah**

Murabahah adalah satu produk yang dimiliki oleh Bank Muamalat pekanbaru, didalam pelaksanaan Murabahah tetap mempergunakan syariah Islam yaitu merupakan pembiayaan yang bebas dari bunga (riba). Praktek pembiayaan

dengan mengambil keuntungan berdasarkan bunga (riba) sangat jelas dilarang didalam Bank Muamalat, ini sesuai dengan ajaran Agama Islam.

Sebelum masuk kedalam pembahasan tentang Murabahah, alangkah baiknya terlebih dahulu kita membahas tentang apa itu riba. Riba secara bahasa bermakna *Ziyadah* (tambahan) (**Antonio, 37 :2001**).

Berdasarkan pengertian diatas, riba berarti tambahan pembayaran atas setiap, pinjaman dalam transaksi utang-piutang maupun perdagangan yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman disamping pengambilan pokok, yang ditetapkan sebelumnya.

Riba dikatakan bathil karena pemilik dana mewajibkan peminjam untuk membayarkan lebih dari yang dipinjam tanpa memperhatikan apakah peminjam mendapat keuntungan atau mengalami kerugian (**Ascarya, 13 ; 2007**).

Menurut Umer Chaptra, riba secara harafiah berarti adanya peningkatan, pertambahan, perluasan, atau pertumbuhan. Akan tetapi tidak semua peningkatan/ pertumbuhan terlarang dalam Islam. Keuntungan juga merupakan peningkatan atas jumlah pokok, tetapi dilarang. (**Wirdayaningsih, 29 ; 2005**).

Menurut **perwaatmadja** dan **Antonio** riba itu terbagi kepada dua bagian yaitu : Riba Hutang dan Riba Jual Beli. Riba terbagi lagi menjadi riba Qard dan riba Jahiliyah sedangkan riba jual beli terbagi menjadi riba Fadhl dan riba Nasi'ah.

Riba Qard yaitu suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang diisyaratkan terhadap yang berhutang (*muqtaridh*). Riba Jahuliyah adalah hutang dibayar lebih dari pokoknya, karena sipeminjam tidak mampu membayar

hutangnya pada waktu yang ditetapkan. Riba Fadhl adalah pertukaran antara barang-barang sejenis pada kadar atau takaran yang berbeda dan barang yang dipertukarkan termasuk dalam jenis “barang ribawi”.sedangkan Riba Nasi’ah yaitu penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi dengan jenis barang ribawi lainnya. sedangkan yang dimaksud barang ribawi ialah barang yang berupa mata uang, emas, dan perak serta bahan makanan pokok seperti beras dan gandum. **(Permataatmadja, 11 ;1992)**

Disini umat manusia dianjurkan untuk saling tolong-menolong, akan tetapi dari pertolongan tersebut janganlah sampai orang yang ditolong menjadi tersiksa atau terbebani karena pertolongan tersebut (pengembalian pinjaman). Akan tetapi malah sebaliknya, dengan adanya pertolongan orang yang ditolong tersebut seharusnya lebih baik kondisinya dari pada sebelumnya.

Murabahah sebagai salah satu produk pembiayaan dari Bank Muamalat secara prinsipnya sama dengan apa yang dijelaskan diatas. Bank Muamalat berusaha agar setiap nasabah atau mitra kerjanya tidak merasa terbebani dengan kewajibannya kepada pihak bank.

Murabahah adalah prinsip jual-beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Pada murabahah penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayaran dilakukan secara tunai, ataupun dicicil **(Zulkifli, 39 ; 2003).**

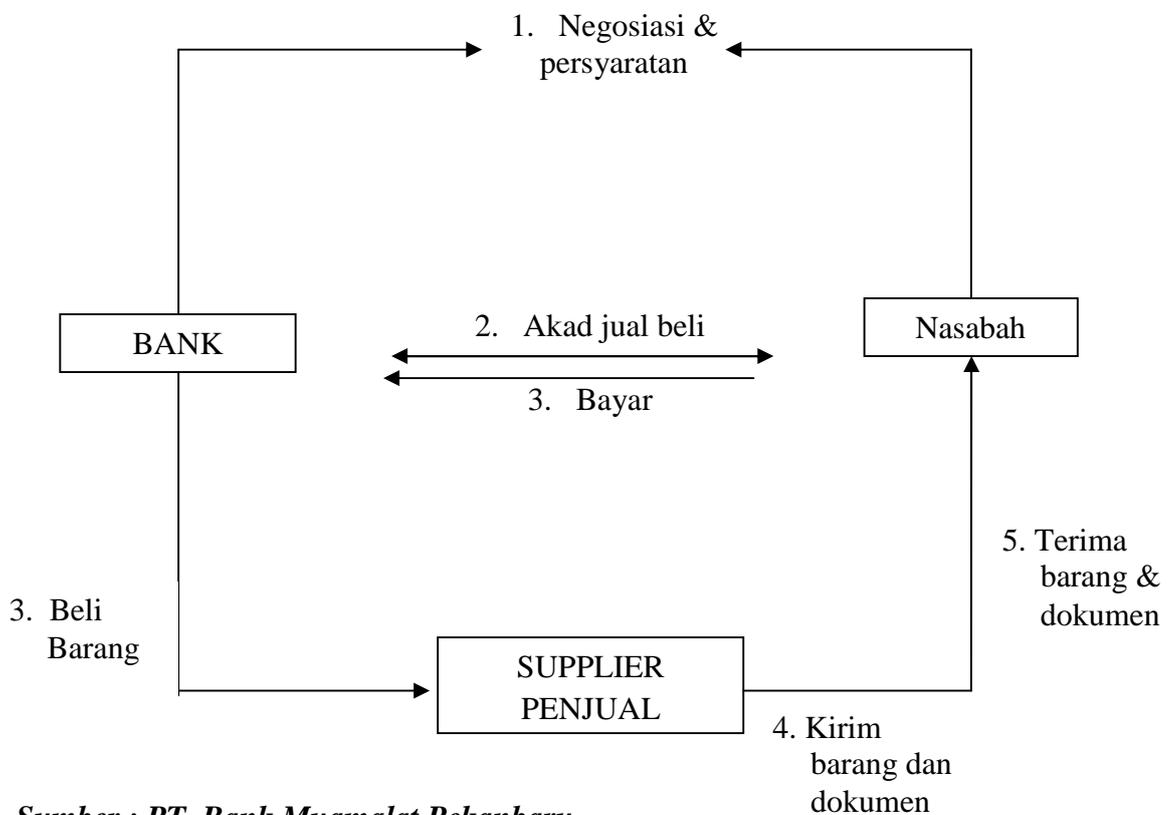
Dalam perjanjian jual-beli barang perjanjian harus menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan dan tidak termasuk barang haram, demikian juga dengan harga pembelian dan keuntungan yang diambil dan cara

pembayarannya harus disebutkan dengan jelas. Murabahah dalam teknis perbankan adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Bank memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati.

Dalam praktiknya, murabahah dapat dilakukan langsung oleh si penjual dan si pembeli tanpa melakukan pemesanan. Akan, tetapi, murabahah dapat pula dilakukan dengan cara melakukan pemesanan terlebih dahulu (**Adiwarman, 87 ; 2001**).

Secara umum aplikasi perbankan dari Murabahah dapat digambarkan dalam skema berikut ini :

**Gambar II.1 Skema Murabahah**



**Sumber : PT. Bank Muamalat Pekanbaru**

Dalam murabahah, melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran Hamish Ghadiah (uang tanda jadi) ketika ijab Kabul. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli.

Nasabah yang memesan barang menunjukkan pemasok yang telah diketahuinya menyediakan barang dengan spesifikasi dan harga sesuai dengan keinginannya. Dalam proses transaksi perbankan syariah dengan konsep murabahah, yang diikuti dengan pengembalian pinjaman dilakukan dengan cicilan atau angsuran, dalam bahasa belanda disebut *huur koff* atau terjemahan langsung sewa-beli karena belum ada kesepakatan terminologi hukum Indonesia dengan transaksi jenis ini.

Sedangkan istilah umum dan praktis disebut juga dengan kredit, istilah ini kurang tepat karena itu kredit berasal dari kata *Crade* (latin) artinya kepercayaan bukan pengertian perjanjian atau transaksi dengan pinjaman, dengan pembayaran dimuka, istilah asing seperti bahasa inggris untuk pinjaman adalah *Loan*, bukan kredit. Kesepakatan dalam pinjaman disebut sebagai *Loan Agreements* (kesepakatan pinjaman). Oleh karena itu untuk menghindari keraguan peristilahan hukum dengan istilah teknis maka kredit modal dengan sistem pembayaran angsuran sebagai perjanjian sewa-beli (*Huur Koff*) (**Ginta, 15-16 ;2007**)

Secara pelaksanaannya antara kedua bentuk produk diatas tadi yang membedakanya adalah dimana bank syariah memperoleh keuntungan dengan cara harga pokok perolehan barang ditambah keuntungan sesuai yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah, sedangkan dibank konvensional perolehan

keuntungan dilakukan berdasarkan bunga yang telah ditentukan oleh Bank Indonesia.

#### 1. Fiqih

Murabahah adalah suatu akad jual beli barang, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu. (*intisari dari kitab :Bidayatul Mujtahid jilid III – karya Ibnu Rusyd, Fiqih Sunnah jilid 12 hal. 83 – karya Sayyid Sabiq, dan Muwaththa’Al Imam Malik r.a jilid II hal. 262-263 – karya Imam Malik*).

#### 2. Teknis perbankan

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan/ harga beli dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

#### 3. Rukun dan Syarat Murabahah

##### a. Rukun Jual Beli

- 1) Penjual (Ba’i)
- 2) Pembeli (musytaria)
- 3) Objek Jual Beli
- 4) Harga (Tsaman)
  - i. Harga Beli
  - ii. Margin Keuntungan
  - iii. Harga Jual
- 5) Ijab Kabul

b. Syarat Jual Beli

1) Pihak yang berakad :

- i. Ridha / kerelaan dua belah pihak
- ii. Punya kewenangan untuk melakukan jual beli
- iii. Nasabah harus cakap hokum
- iv. Nasabah / pembeli mempunyai kemampuan untuk membayar

Berdasarkan FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL NO. 04/DSN-MUI/IV/2000. Tentang MURABAHAH, Khususnya Keputusan Pertama Maka Telah di Tetapkan Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad merabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syri'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian yang telah disepakati kulifikasinya.
4. Bankembali barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjuall barang tersebut kepada nasabah (pemesanan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli Murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

a. Barang / Objek

- 1) Barang itu ada meskipun tidak ditempat, namun ada pernyataan kesanggupan untuk mengadakan barang itu.
- 2) Barang itu milik sah dan dikuasai penjual.
- 3) Barang yang diperjual belikan harus berwujud.
- 4) Tidak termasuk kategori yang diharamkan.
- 5) Barang tersebut sesuai dengan spesifikasi yang disepakati.
- 6) Apabila benda bergerak, maka kepemilikan barang itu bisa langsung berpindah dan dikuasai pembeli dan pembayaran harga barang yang dikuasai dan menjadi hak penjual. Sedangkan barang tidak bergerak, maka kepemilikan barang dapat beralih setelah dokumentasi jual beli dan perjanjian/akad diselesaikan.

b. Harga

- 1) Harga beli adalah harga beli barang oleh Bank ditambahkan biaya-biaya untuk memperoleh barang tersebut.

- 2) Harga jual Bank adalah harga beli ditambah margin keuntungan.
- 3) Margin jual bank adalah keuntungan yang disepakati penjual dan pembeli.
- 4) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian (QS. An-Nissa'4 ;29)
- 5) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.

c. Barang yang boleh dibeli

Murabahah ditujukan untuk pembeli asset/objek jual beli :

- 1) Pembelian rumah/gedung atau sejenisnya.
- 2) Pembelian kendaraan/alat transportasi.
- 3) Pembelian alat-alat/mesin-mesin Industri.
- 4) Pembelian asset lain yang tidak bertentangan dengan syariah dan disetujui Bank.

d. Bank

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam Murabahah berdasarkan pesanan Bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam Murabahah pesanan mengikat pembeli tidak dapat membatalkannya.

Berdasarkan PSAK NO. 59 di atas dapat ditarik suatu kesimpulan :

- 1) Pada prinsipnya Bank bertindak sebagai penyedia barang.

- 2) Dalam kondisi tertentu Bank dapat mewakilkan (wakalah) pembelian barang tersebut kepada nasabah.
- 3) Bank berhak menentukan supplier dalam pembelian barang.
- 4) Bank menerbitkan Purchase Order (PO) sesuai kesepakatan dengan nasabah kepada supplier agar barang tersebut dikirim ke nasabah.
- 5) Bank akan langsung mentransfer uang pembelian barang kepada penjual/supplier, bukan diberikan langsung kepada nasabah, kecuali bank mewakilkan kepada nasabah (melalui akad Wakalah).
- 6) Dalam hal Bank mewakalahkan kepada nasabah, maka akad wakalah dilakukan pada saat penyerahan uang dari pihak Bank kepada nasabah.
- 7) Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka Akad Murabahah dilakukan setelah kepemilikan barang secara prinsip dikuasai oleh Bank.

e. Nasabah

Berdasarkan FATWA SYARIAH NASIONAL N0.O4/DSN-MUI/IV. Tentang MURABAHAH, maka telah ditetapkan ketentuan kedua mengenai ketentuan Murabahah kepada nasabah :

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

- 3) Bank kemudian menawarkan kepada asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

f. Pemasok Barang dan Suplier

Pemasok barang/supplier adalah orang atau badan hukum yang membantu Bank dalam penyediaan barang sesuai permintaan nasabah. Bank akan membeli barang sesuai permintaan nasabah ke Supplier dan menjual kembali barang tersebut kenasabah.

g. Harga

- 1) Ketentuan harga jual (princing) ditetapkan diawal perjanjian dan tidak boleh berubah selama waktu perjanjian.
- 2) Pembayaran Murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara bayar yang berbeda.
- 3) Harga yang disepakati adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan.
- 4) Jika Bank mendapat potongan dari pemasok, maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan itu terjadi setelah akad maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.

5) Apabila nasabah memberikan uang muka (urbun), maka berdasarkan fatwa DSN NO.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah terutama ketentuan kedua ketentuan belah Murabahah kepada nasabah khususnya point (4) s/d (7) ditetapkan bahwa :

- a) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat mendatangkan kesepakatan awal pemesanan.
- b) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- c) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- d) Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternative dari uang muka, maka:
  - i. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga
  - ii. Jika nasabah batal membeli, muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi nasabah wajib melunasi kekurangan.

#### h. Uang Muka Dalam Murabahah

Berdasarkan FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL NO. 13/DSN-MUI/IX/2000. Tentang uang muka dalam MURABAHAH khususnya

keputusan pertama mengenai ‘ Ketentuan Umum Uang Muka’ maka telah ditetapkan :

- 1) Dalam akad pembiayaan Murabahah, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- 2) Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan
- 3) Jika nasabah membatalkan akad Murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- 4) Jika jumlah uang lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- 5) Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihan kepada nasabah.

i. Jangka waktu

Jangka waktu murabahah disesuaikan dengan kemampuan nasabah untuk mencicil angsuran harga jual.

j. Penundaan Pembayaran

Berdasarkan FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL N0.04/DSN-MUI/IV/2000. Tentang MURABAHAH Khususnya Fatwa Kelima Mengenai “ Penundaan Pembayaran dalam MURABAHAH” maka telah ditetapkan :

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.

2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajiban dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapainya kesepakatan melalui musyawarah.

k. Bangkrut Dalam Murabahah

Berdasarkan FATWA DEWAN SYARI'AH NASIONAL N0.23/DSN-MUI/III/2000 tentang murabahah khususnya fatwa keenam mengenai bangkrut dalam murabahah maka telah ditetapkan. Jika nasabah telah dinyatakan failed dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

l. Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-nunda Pembayaran

Berdasarkan FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL N0.17/DSN-MUI/IX/2000. Tentang sanksi atas nasabah Mampu yang menunda-nunda Pembayaran maka telah diputuskan :

- 1) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
- 2) Nasabah yang tidak/ belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi.
- 3) Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan / atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.

- 4) Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
- 5) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad di tandatangani.
- 6) Dana yang berasal dari denda diperuntungkan sebagai dana sosial (*qardhul hasan*).

m. Diskon Dalam Murabahah

Berdasarkan FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL N0.16/DSN-MUI/IX/2000. Tentang DISKON DALAM MURABAHAH maka telah ditetapkan :

- 1) Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
- 2) Harga dalam jual beli Murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Jika dalam jual beli Murabahah LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu diskon adalah hak nasabah.
- 4) Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (*persetujuan*) yang dimuat dalam akad.

5) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

n. Potongan Pelunasan Dalam Murabahah

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.23/DSN-MUI/III/2002 Tentang Potongan Pelunasan Dalam MURABAHAH maka telah ditetapkan :

- 1) Jika nasabah dalam transaksi Murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
- 2) Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

o. Penyelesaian Hutang Dalam Murabahah

Berdasarkan FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL N0.04/DSN-MUI/IX/2000. Tentang MURABAHAH khususnya Fatwa keempat mengenai “Hutang dalam Murabahah” maka telah ditetapkan :

- 1) Secara prinsip penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

p. Lain-lain

Apabila asset Murabahah yang telah dibeli bank (sebagai penjual) dalam Murabahah dengan pesanan yang mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (Bank) dan penjual (Bank) akan mengurangi nilai akad.

Dokumentasi

- 1) Surat Persetujuan Prinsip (*Offering Letter*)
- 2) Surat Permohonan Realisasi Murabahah
- 3) Akad Wakalah (Bila diperlukan)
- 4) Tanda Terima Uang Nasabah (Dalam hal Bank mewakilkan kepada Nasabah)
- 5) Akad Murabahah
- 6) Surat Sanggup
- 7) Perjanjian pengikatan jaminan
- 8) Tanda Terima Barang-wakalah
- 9) Tanda Terima Barang- Murabahah

Dalam perbankan konvensional, *Riba Fadl* dapat ditemui dalam transaksi jual beli valuta asing yang dilakukan dengan cara tunai. *Riba Nasiah* dapat ditemui dalam transaksi pembayaran bunga kredit dan pembayaran bunga deposito, tabungan giro. Sedangkan *Riba Jahiliyah* dapat ditemui dalam pengenaan bunga pada transaksi kartu kredit yang tidak dibayar penuh tagihannya. **(Adiwarman, 37-41 ; 2006).**

Defenisi jual beli dengan sistem angsuran atau cicilan ini bermacam-macam menurut pandangan para ulama-ulama fiqih. Salah satu defenisi itu adalah: menjual sesuatu dengan pembayaran tertunda dengan cara memberikan cicilan dalam tertentu dalam beberapa waktu secara tertentu, lebih mahal dari harga kontan. **(Aaly Barghasy, 2004:38).**

Dalam fiqih islam dikenal berbagai macam jual beli dari sisi objek yang diperjual bellikan, jual beli terbagi tiga, yaitu : **(Ascarya, 77 ; 2007)**

- a. Jual beli *Mutlaqah*, yaitu pertukaran antara jasa dengan uang.
- b. Jual beli *Sharf*, atau *Money Exchenge*, yaitu jual beli atau pertukaran antara satu mata uang dengan mata uang lain.
- c. Jual beli *Muqayyadah*, jual beli dimana pertukaran terjadi antara barang dengan barang (*barter*), atau pertukaran antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing.

Dari sisi cara menetapkan harga, jual beli dibagi menjadi empat, yaitu :

- a. Jual beli *Musawamah* (tawar menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatkannya.

- b. Jual beli *Amanah*, jual beli dimana penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang). Jual beli amanah terbagi tiga, yaitu :
  - a) Jual beli *Murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang (termasuk biaya perolehan) dan keuntungan yang diinginkan.
  - b) Jual beli *Muwaha'ah* (discount), yaitu jual beli harga dibawah modal dengan jumlah kerugian yang diketahui.
  - c) Jual beli *Tauliyah*, yaitu, jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.
- c. Jual beli dengan harga tangguh, *Bai'bistaman ajil*, yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi dari pada harga tunai dan bisa dicicil.
- d. Jual beli *Muzayadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan pembeli berlomba menawar, lalu penawaran tertinggi terpilih sebagai pembeli.

Dari sisi pembayaran jual, atau akad dalam jual beli dibagi menjadi lima, yaitu :

- a. *Al-Bai'naqdan* adalah akad jual beli biasa yang dilakukan secara tunai. Al-bai berarti jual beli, sedangkan naqdan berarti tunai.
- b. *Al-Bai'muajjal* adalah jual beli yang pembayarannya dilakukan tidak secara tunai, tapi dengan cicilan. Pembayaran ini dilakukan secara sekaligus di akhir periode.

- c. *Al-Bai'taqsih* adalah akad jual beli yang pembayarannya juga dilakukan secara cicilan. Akad taqsih sama dengan akad muajjal, hanya saja yang membedakan hanyalah pembayaran cicilan yang dilakukan pembayaran selama periode utang.
- d. Bentuk jual beli yang keempat adalah jual beli *salam*. Dalam jual beli jenis ini, barang yang ingin dibeli belum ada. Jual beli salam, uang diserahkan sekaligus dimuka sedangkan barangnya diserahkan diakhir periode pembayaran.
- e. Bentuk jual beli kelima adalah jual beli *Isthisna*, akad isthisna sebenarnya adalah akad salam yang pembayaran atas barangnya dilakukan selama periode pembiayaan. Isthisna adalah bentuk lawan taqsih.

Murabahah memberi manfaat kepada Bank Muamalat salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual pada nasabah, sistem murabahah ini juga sederhana, kemungkinan resiko yang harus diantisipasi dalam murabahah adalah :

- a. *Defaut* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. *Fluktuasi harga Komperatif*, bila terjadi harga suatu barang naik setelah bank membelikan barang untuk nasabah.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena beberapa sebab.
- d. Dijual, karena murabahah bersifat jual beli dengan utang maka ketika kontrak ditandatangani, barang ini menjadi milik nasabah.

Dalam perjanjian syariah terdapat beberapa asas yang terdiri dari :

1. *Al-huriyah*, asas ini merupakan prinsip dasar hukum perjanjian dalam Islam, dimana pihak-pihak yang melakukan perjanjian mempunyai kebebasan untuk membuat perjanjian (*freedom of making contract*), baik segi yang di perjanjikan maupun menuntukan persyaratan lain dan penyelesaian apa bila terjadi sengketa.
2. *Al-Musawah* (persamaan dan kesetaraan), asas ini memberikan landasan bahwa kedua belah pihak yang melakukan perjanjian mempunyai kedudukan yang sama antara satu dengan yang lainnya. Sehingga pada saat menuntukan hak dan kewajiban masing-masing didasarkan pada asas persamaan dan kesetaraan.
3. *Al-Ridha* (kerelaan), adalah kerelaan antara pihak-pihak yang berakad dianggap sebagai persyaratan bagi terwujudnya semua transaksi.
4. *Al-Shidq* (kejujuran dan kebenaran), nilai kebenaran dan kejujuran akan memberikan pengaruh pada pihak-pihak yang melakukan perjanjian untuk tidak berdusta, menipu, dan melakukan pemalsuan, jika asas ini tidak dilakukan maka akan merusak legalitas akad yang dibuat.
5. *Al-Kitabah* (tertulis), akad haruslah dibuat dalam bentuk tertulis terutama transaksi dalam bentuk kredit. **(Ginta, 22-23 : 2007).**

Sistem murabahah dalam pelaksanaannya diawasi oleh dewan pengawas syariah dan dewan syariah Nasional. Dewan pengawas syariah adalah suatu dewan yang dibentuk untuk mengawasi jalannya bank Islam agar didalam oprasionalnya tidak menyimpang dari prinsip muamalah menurut Islam. Sedangkan Dewan Syariah Nasional merupakan sebuah lembaga yang berperan dalam menjamin ke-Islaman keuangan syariah di Indonesia. Dewan pengawasan syariah sendiri bernaung dibawah dewan syariah Nasional termasuk

Dewan Syariah Nasional (DSN) yang dibentuk oleh majelis ulama Indonesia (MUI) pada tahun 1998 dan dikukuhkan oleh SK Dewan Pimpinan MUI Kep-754/MUI/II/1999 tanggal 10 Februari 1999. Lembaga ini merupakan lembaga otonom dibawah Majelis Ulama Indonesia dipimpin oleh ketua umum Majelis Ulama Indonesia.

Fungsi Dewan Pengawas Syariah adalah :

1. Mengawasi kegiatan-kegiatan usaha bank agar sesuai dengan prinsip syariah Islam, **(Susilo,112 : 2000)**
2. Meneliti dan membuat rekomendasi produk baru dari bank yang diawasi. Dengan demikian, dewan pengawasan syariah bertindak sebagai penyaring pertama sebelum suatu produk diteliti kembali dan difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional. **(Antonio,31 : 2001).**

Adapun fungsi Dewan Syariah Nasional adalah :

1. Mengeluarkan fatwa yang berhubungan dengan semua masalah terjadi pada bank syariah.

2. Memberikan saran kepada institusi terkait yang berkaitan dengan operasi perbankan syariah lainnya, menganalisis dan mengevaluasi aspek-aspek syariah dari produk yang diajukan oleh institusi perbankan maupun lembaga keuangan syariah lainnya. (Ascarya, 206-207 :2007).

### **G. Pengertian Minat**

Minat merupakan bentuk sikap seseorang berupa rasa lebih suka dan rasa ketertarikan suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang menyuruh. Pengertian minat menurut bahasa ialah usaha dan kemauan untuk mempelajari dan mencari sesuatu. Sedangkan pengertian minat menurut istilah adalah kesukaan dan kemauan terhadap suatu hal (<http://www.siaksoft.com>).

Pada dasarnya minat merupakan bentuk penerimaan akan suatu hubungan antara diri seseorang dengan sesuatu diluar dirinya, semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin berminat. Berdasarkan uraian minat diatas maka dapat disimpulkan bahwa minat tidak dibawa dari lahir, melainkan diperoleh kemudian sebagai akibat rangsangan atau adanya suatu hal yang menarik.

Kemudian menurut komaruddin membuat pengeertian minat adalah perasaan suka atau tidak suka seseorang terhadap suatu objek baik peristiwa maupun benda. Pengukuran minat dapat dilakukan melalui serangkaian daftar pertanyaan.

Menurut Sutjipto minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu soal atau sesuatu situasi mengandung sangkut paut dengan dirinya. Sedangkan menurut Walgito minat adalah merupakan salah satu motif objektif (*objectif motivase*)

yang tertuju pada sesuatu yang khusus. Apabila individu telah mempunyai minat terhadap sesuatu maka perhatiannya dengan akan tertarik terhadap objek tersebut.

Minat biasanya disebut dengan sikap yang ada pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri sendiri. Semakin kuat atau besar hubungan tersebut semakin besar minat sikap (*attitude*) adalah evaluasi perasaan emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap suatu objek atau gagasan. (Kotler : 200 ;2000).

Minat tidak dibawa dari lahir melainkan diperoleh kemudian sebagai rangsangan atau adanya suatu hal yang menarik dimana suatu objek itu dapat memberikan keuntungan kepada diri seseorang minat juga akan tumbuh apabila ada perhatian terhadap objek tersebut.

Salah satu faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang adalah minat konsumen, bila suatu produk yang dihasilkan atau dipasarkan tersebut sangat sensitif sekali terhadap perubahan minat, maka hal ini bisa mengakibatkan pindah keproduk lain dengan bentuk yang lebih bagus dan mutu yang lebih baik, harga sering dijadikan indikator kualitas konsumen orang cenderung memilih harga yang lebih tinggi sebagai kriteria utama dalam menentukan nilainya.

#### **H. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkah laku nasabah**

Nasabah itu terdiri dari dua jenis yaitu; nasabah individu dan nasabah organisasi. Nasabah individu adalah nasabah dalam membeli barang dan jasa

untuk digunakan sendiri, serta kepentingan keluarganya sendiri. Sedangkan nasabah organisasi adalah nasabah yang membeli peralatan atau barang dan jasa yang digunakan oleh kelompok atau organisasinya. (Suwarman, 2004: 24)

Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkah laku nasabah untuk memutuskan membeli produk adalah berbeda-beda untuk masing-masing pembeli disamping produk yang dibeli. Faktor-faktor tersebut adalah :

1. Kebudayaan

Kebudayaan ini sifatnya sangat luas dan menyangkut segala aspek kehidupan manusia. Kebudayaan adalah simbol fakta yang kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi penentu dan pengatur tingkah laku manusia dalam masyarakat yang ada.

2. Kelas sosial

Faktor sosial kebudayaan lain dapat dipengaruhi pandangan serta tingkah laku pembeli adalah kelas sosial. Pada dasarnya masyarakat kita dapat mengelompokkan dalam tiga golongan yaitu :

- a. Golongan atas

Yang termasuk golongan ini antara lain : pengusaha, pengusaha kaya, pejabat tinggi.

- b. Golongan menengah

Yang termasuk golongan ini antara lain : karyawan instansi pemerintah, pengusaha, menejer menengah.

c. Golongan bawah

Yang termasuk golongan ini antara lain : karyawan rendah, pegawai rendah, buruh-buruh pabrik, pedagang kecil dll.

3. Kelompok referensi kecil

Kelompok kecil ini juga mempengaruhi perilaku seseorang dalam pembeliannya dan sering dijadikan pedoman oleh konsumen dalam bertindak laku. Oleh karena itu, konsumen selalu mengawasi kelompok tersebut baik tingkah laku fisik maupun mentalnya.

4. Keluarga

Dalam keluarga masing-masing anggota dapat berbuat hal yang berbeda untuk membeli sesuatu. Setiap anggota keluarga memiliki selera dan keinginan yang berbeda.

5. Pengalaman

Pengalaman dapat mempengaruhi seseorang dalam bertindak laku. Pengalaman dapat diperoleh dari semua perbuatannya dimasa lalu atau dapat dipelajari, sebab dengan belajar seseorang dapat memperoleh pengalaman. Penapsiran dan peramalan proses belajar konsumen merupakan kunci untuk mengetahui pembelinya.

6. Kepribadian

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai pola individu yang menentukan tanggapan untuk bertindak laku. Adapun variabel yang dapat mencerminkan kepribadian seseorang adalah :

- a. Aktifitas
- b. Minat
- c. Opini

#### 7. Sikap dan Kepercayaan

Sikap dan kepercayaan merupakan faktor yang ikut mempengaruhi pandangan dan perilaku pembelian konsumen. Sikap itu sendiri dipengaruhi oleh kepercayaan dan kepercayaan juga mempengaruhi sikap. Sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam masalah yang baik maupun yang kurang baik secara konsisten.

#### 8. Konsep Diri

Faktor lain yang menentukan tingkah laku pembeli adalah konsep diri merupakan cara bagi seseorang untuk melihat dirinya sendiri, pada saat yang sama ia punya gambaran tentang diri orang lain. Beberapa psikolog membedakan konsep diri ini kedalam : (1) konsep diri yang sesungguhnya, dan (2) konsep diri yang ideal.

### **I. Hipotesis**

Dari permasalahan dan landasan teori yang telah penulis jabarkan, maka penulis mencoba untuk memberikan hipotesis sebagai berikut : “ *Diduga bahwa sistem pembiayaan murabahah mempengaruhi minat nasabah pembiayaan pada Bank Muamalat Pekanbaru*”

## **J. Variabel Penelitian**

Adapun variabel-variabel yang akan penulis teliti penelitian ini adalah :

- a. Sistem murabahah. Dimana sistem pembiayaan murabahah adalah variabel (x) sebagai variabel independent (bebas).
- b. Minat nasabah. Dimana minat nasabah adalah variabel (y) variabel dependent (terikat).

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Untuk menyelesaikan penelitian ini, terutama dalam perolehan data yang diperlukan, penulis dalam hal ini berusaha untuk mendapatkan data yang akurat langsung kelokasi penelitian yaitu Bank Muamalat Pekanbaru Jln. Jendral sudirman No.417 - 419 Pekanbaru. sedangkan waktu penelitiannya dimulai dari bulan agustus 2011 sampai dengan bulan September 2011.

#### **B. Populasi dan Sampel**

Untuk melengkapi dan mendukung penelitian ini, maka penulis mengambil dari data lapangan dinyatakan seluruh nasabah Bank Muamalat Pekanbaru yang menggunakan produk murabahah kurang lebih 405 (empat ratus lima) nasabah. Sehubungan dengan keterbatasan waktu dan dana, maka besarnya sampel penulis tetapkan dengan menggunakan metode *slovin*. Besarnya sampel ditetapkan berdasarkan sampel ditetapkan berdasarkan sampel kecukupan data untuk mewakili karakteristik populasi.

Adapun rumus perhitungan adalah sebagai berikut :

$$n : \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Dimana :

n : jumlah sampel

N : jumlah populasi

e : persentase kelonggaran ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolehir.

Dalam penelitian ini diketahui N sebesar 405 nasabah, e ditetapkan sebesar 5%. Jadi jumlah minimal sampel yang diambil oleh peneliti sebesar :

$$\begin{aligned} n &: \frac{405}{1 + 405(5\%)^2} \\ &= 36 \text{ responden} \end{aligned}$$

### C. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini ada dua jenis data yang akan digunakan oleh peneliti, antara lain :

1. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari nara sumber dengan metode *observasi* (pengamatan), *interview* (wawancara) terhadap penerapan murabahah pada Bank Muamalat Pekanbaru.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari bahan yang ada di perpustakaan UIN, perpustakaan UIR, dan di Pustaka Wilayah Pekanbaru, media cetak, dan elektronik serta dari perusahaan.
3. Aksidental adalah teknik pengumpulan sampel berdasarkan kebetulan yaitu: siapa saja secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat

digunakan sebagai sampel bila dipandang orang tersebut cocok sebagai sumber data.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Alat yang digunakan untuk mengumpulkan data ini adalah

a. Melalui penelitian perpustakaan

Penelitian perpustakaan dilakukan pada :

- 1) Perpustakaan Universitas Islam Negeri
- 2) Perpustakaan Universitas Islam Riau
- 3) Perpustakaan Wilayah Riau

b. Penelitian lapangan dilakukan pada Bank Muamalat Pekanbaru, dengan metode sebagai berikut :

1) Wawancara (*interview*)

Pihak-pihak yang akan diwawancarai adalah :

- a) Responden dengan menggunakan metode *interview* atau wawancara terstruktur dengan panduan wawancara yang dilampirkan.
- b) Informan yang dibagi dalam Key Informan (pihak yang terkait langsung) dan informan biasa yang dapat memberikan informasi tambahan.

a. Pengamatan (*observasi*)

Pengamatan atau observasi pada penelitian ini dilakukan pada penelitian berupa pengamatan terhadap penerapan sampel

Murabahah, melalui bukti-bukti akad dan proses pembiayaan serta proses pemberian fasilitas murabahah.

Variabel	Defenisi	Indikator	Skala
Sistem pembiayaan murabahah (X)	Prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok ditambah nilai keuntungan ( <i>ribhun</i> ) yang disepakati. Pada murabahah penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayaran dilakukan secara tunai, ataupun cicilan. (Zulkifli : 39 ; 2003)	1. Sistem murabahah 2. Perjanjian pembiayaan murabahah 3. Bagi hasil	Ordinal
Minat nasabah (Y)	Evaluasi perasaan emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap suatu objek atau gagasan (kotler : 200 ; 2000)	1. Kepribadian 2. Motivasi	Ordinal

### E. Uji Kualitas Data

Menurut Haryanto (2006: 20) Kualitas data penelitian suatu hipotesis sangat tergantung pada kualitas data yang dipakai di dalam penelitian tersebut. Kualitas data penelitian ditentukan oleh instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data untuk menghasilkan data yang berkualitas.

#### 1. Uji Validitas

Pengujian validitas dilakukan untuk menguji apakah jawaban dari kuesioner dari responden benar-benar cocok untuk digunakan dalam penelitian ini atau tidak Validitas data yang ditentukan oleh proses

pengukuran yang kuat. Suatu instrumen pengukuran dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila instrumen tersebut tersebut mengukur apa yang sebenarnya diukur. Uji validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur benar-benar cocok atau sesuai sebagai alat ukur yang diinginkan.

Hasil penelitian yang valid adalah bila terdapat kesamaan antara data yang dikumpulkan dengan data yang terjadi pada objek yang diteliti. Instrument valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) valid berarti instrument dapat digunakan untuk mengukur apa yang harusnya diukur.

Adapun kriteria pengambilan keputusan uji validitas untuk setiap pernyataan adalah *Corrected Item Total Correlation* atau nilai  $r_{hitung}$  harus berada  $> 0.3$ . hal ini dikarenakan jika nilai *Corrected Item Total Correlation* atau nilai  $r_{hitung} < 0.3$ , berarti item tersebut memiliki hubungan yang lebih rendah dengan item-item pertanyaan lainnya dari pada variabel yang diteliti, sehingga item tersebut dinyatakan tidak valid (**Sugiyono, 2007: 48**).

## 2. Uji Reliabilitas

Penguji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah hasil jawaban dari kuisisioner oleh responden benar-benar setabil dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Semakin tinggi reliabilitas suatu alat pengukur semakin stabil pula alat pengukur tersebut rendah maka alat tersebut tidak stabil dalam mengukur suatu gejala. Instrumen yang realibel

adalah instrument yang digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. (Harsono, 2002 ; 49).

Adapun kriteria pengambilan keputusan untuk uji reliabilitas adalah dengan melihat nilai Cronbach Alpha ( ) untuk masing-masing variabel. Dimana suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha > 0.60.

### 3. Uji Normalitas Data

Uji Normalitas adalah langkah awal yang harus dilakukan untuk setiap analisis *multivariate* khususnya jika tujuannya adalah inferensi. Tujuannya adalah untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dengan variabel independen mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Jika data menyebar jauh dari regresi atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

## F. Teknik Analisis Data

Untuk menganalisis data penulis menggunakan metode regresi linear sederhana, yaitu suatu metode statistik yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara variable independen dan devenden yang dibantu dengan menggunakan program SPSS versi 17.0 dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y = Minat Nasabah

a = Konstanta

b = Koefesien Regresi

X = Pembiayaan Murabahah

Pengukuran Variable-variabel yang terdapat dalam model analisis penelitian ini bersumber dari jawaban yang terdapat dalam angket. Karena semua jawaban tersebut bersifat kualitatif sehingga analisa tersebut diberi nilai agar menjadi data kuantitatif. Penentuan nilai jawaban untuk setiap pertanyaan digunakan metode *skala likert*. Pembobotan setiap pertanyaan adalah sebagai berikut :

- a. Jika memilih jawaban sangat setuju (SS), maka diberi nilai 5
- b. Jika memilih jawaban setuju (S), maka diberi nilai 4
- c. Jika memilih jawaban netral (N), maka diberi nilai 3
- d. Jika memilih jawaban tidak setuju (TS), maka diberi nilai 2
- e. Jika memilih jawaban sangat tidak setuju (STS), maka diberi nilai 1

## **G. Uji Hipotesis**

Pengujian hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear sederhana berdasarkan uji secara parsial (Uji t), koefisien

korelasi dan uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dengan bantuan *software* SPSS (*Statistical Produk and Service Solution*) versi 17.0.

### 1. Uji Secara Parsial

Uji secara parsial (uji t) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variable independent (X) terhadap variable dependent (Y) dengan asumsi variable lainnya adalah konstan. Pengujian dilakukan dengan 2 arah dengan tingkat keyakinan sebesar 95% dan dilakukan uji tingkat signifikan pengaruh hubungan variable independent secara individual terhadap variable dependent, dimana tingkat signifikansi ditentukan sebesar 5% dan *degree of freedom* ( $df$ ) =  $n - (k+1)$ . Adapun criteria pengambilan keputusan yang digunakan dalam pengujian ini adalah sebagai berikut :

- a. Apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $P\ value < \alpha$  , maka :
  - a.  $H_a$  diterima karena memiliki pengaruh yang signifikan
  - b.  $H_o$  ditolak karena tidak terdapat pengaruh yang signifikan
- b. Apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , atau  $P\ value > \alpha$  , maka :
  - i.  $H_a$  ditolak karena tidak memiliki pengaruh yang signifikan
  - ii.  $H_o$  diterima karena terdapat pengaruh yang signifikan.

### 2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengetahui persentase variable independent secara bersama-sama terhadap variable dependent. Nilai koefisien determinasi adalah diantara nol dan satu. Jika koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 1, artinya variable independen memberikan informasi yang dibutuhkan untuk

memprediksi variable-variabel dependen. Jika koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 0, artinya variable independen tidak mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap variable dependen.

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Singkat Perusahaan**

PT. Bank Muamalat Indonesia didirikan pada tanggal 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia dan memulai kegiatan operasinya 12 syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian harga saham perseroan senilai Rp 84 milyar pada saat penandatanganan akta pendirian perseroan. Selanjutnya pada saat acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat yang menanam modal senilai Rp 106 milyar.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, bank muamalat berhasil menyandang predikat sebagai bank devisa. Pengakuan ini semakin memperkuat posisi perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Pada akhir 90'an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat terimbas dampak krisis di tahun 1998, rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan

mencatat rugi sebesar Rp 105 milyar ekuitas mencapai titik terendah yaitu Rp 39,3 milyar, kurang dari sepertiga modal sektor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalanya, bank muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham bank muamalat. Oleh karenanya, dalam kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi bank muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, bank muamalat berhasil membalikkan kondusi rugi menjadi laba kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Melalui masa-masa sulit ini, bank muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota direksi diangkat dari dalam tubuh muamalat, bank muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada (i) tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham, (ii) tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak kru muamalat sedikitpun, (iii) pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri kru muamalat menjadi prioritas utama ditahun pertama kepengurusan direksi baru, (iv) peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua dan, (v) pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran utama bank muamalat di tahun

ketiga dan seterusnya, yang akhirnya membawa bank kita dengan rahmat Allah Rabbul Izzati, ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 dan seterusnya.

Saat ini bank muamalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debit. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya bank syariah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia.

Untuk meningkatkan aksesibilitas nasabah di Malaysia, kerja sama dijalankan dengan jaringan Malaysia Electronic Payment system (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai bank pertama murni syariah, bank muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya komply terhadap syariah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang di terima oleh BMI dalam 5 tahun terakhir.

## **B. Visi dan Misi**

### **1. Visi**

“ Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional”.

## 2. Misi

“ Menjadi ROLE MODEL Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*”.

### C. Tujuan Berdiri Bank Muamalat Indonesia

Adapun tujuan berdiri Bank Muamalat Indonesia yaitu:

1. Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat Indonesia, sehingga semakin berkurang kesenjangan sosial ekonomi, dan dengan demikian akan melestarikan pembangunan nasional, antara lain melalui.
  - a. Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha
  - b. Meningkatkan kesempatan kerja
  - c. Meningkatkan penghasilan masyarakat banyak
2. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan, yang selama ini masih cukup banyak masyarakat yang enggan berhubungan dengan bank karena masih menganggap bahwa bunga bank itu riba.
3. Mengembangkan lembaga bank dan system Perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, mampu meningkatkan partisipasi masyarakat sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat antara lain memperluas jaringan lembaga Perbankan ke daerah-daerah terpencil.

4. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berpikir secara ekonomi, berperilaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup mereka

#### **D. Produk-produk Bank Muamalat**

##### 1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding Products*)

###### a. Shar-‘e

Shar-‘e adalah tabungan instan investasi syari’ah yang memadukan kemudahan akses ATM, Debit dan *Phone Banking* dalam satu kartu dan dapat dibeli di kantor pos seluruh Indonesia.

###### b. Tabungan Ummat

Merupakan investasi tabungan dengan aqad *Mudharabah* di Counter Bank Muamalat di seluruh Indonesia maupun di Gerai Muamalat yang penarikannya dapat dilakukan di seluruh Counter Bank Muamalat, ATM Muamalat, jaringan ATM BCA/PRIMA dan jaringan ATM Bersama.

###### c. Tabungan Haji Arafah

Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan

###### d. Deposito *Mudharabah*

Merupakan jenis investasi bagi nasabah perorangan dan Badan Hukum dengan bagi hasil yang menarik. Simpanan dana masyarakat akan dikelola melalui pembiayaan kepada sektor riil yang halal dan baik

saja, sehingga memberikan bagi hasil yang halal. Tersedia dalam jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.

e. *Deposito Fulinves*

Merupakan jenis investasi yang dikhususkan bagi nasabah perorangan, dengan jangka waktu enam dan 12 bulan dengan nilai nominal minimal Rp 2.000.000,- atau senilai USD 500 dengan fasilitas asuransi jiwa yang dapat dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi Bank Muamalat. Nasabah memperoleh bagi hasil yang menarik tiap bulan.

f. *Giro Wadi'ah*

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro, dan pemindahbukuan.

g. *Dana Pensiun Muamalat*

Dana Pensiun Muamalat dapat diikuti oleh mereka yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dan pilihan usia pensiun 45-65 tahun dengan iuran sangat terjangkau, yaitu minimal Rp 20.000 per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat atau dapat ditransfer dari Bank lain.

## 2. Produk Penanaman Dana (*Investment Product*)

### a. Konsep Jual Beli

- 1) *Murabahah*, Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
- 2) *Salam*, Adalah pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari dimana pembayaran dilakukan di muka/tunai.
- 3) *Istishna*, Adalah jual beli barang dimana *Shani'* (produsen) ditugaskan untuk membuat suatu barang (pesanan) dari *Mustashni'* (pemesan). *Istishna'* sama dengan *Salam* yaitu dari segi obyek pesannya yang harus dibuat atau dipesan terlebih dahulu dengan ciri-ciri khusus.

### b. Konsep Bagi Hasil

- 1) *Musyarakah*, Adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung sesuai kesepakatan.
- 2) *Mudharabah*, Adalah kerjasama antara bank dengan *Mudharib* (nasabah) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola usaha. Dalam hal ini pemilik modal (*Shahibul Maal*) menyerahkan modalnya kepada pekerja/pedagang (*Mudharib*) untuk dikelola.

c. Konsep Sewa

- 1) *Ijarah*, Adalah perjanjian antara bank (*muajjir*) dengan nasabah (*mustajir*) sebagai penyewa suatu barang milik bank dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewakannya.
- 2) *Ijarah Muntahia Bittamlik*, Adalah perjanjian antara Bank (*muajjir*) dengan nasabah sebagai penyewa. *Mustajir*/penyewa setuju akan membayar uang sewa selama masa sewa yang diperjanjikan dan bila sewa selama masa sewa berakhir penyewa mempunyai hak opsi untuk memindahkan kepemilikan obyek sewa tersebut.

3. Produk Jasa (*Service Products*)

- a. *Wakalah*, adalah akad pemberian wewenang/kuasa dari lembaga/seseorang (sebagai pemberi mandat) kepada pihak lain (sebagai wakil) untuk melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan waktu tertentu.
- b. *Kafalah*, merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.
- c. *Hawalah*, adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.
- d. *Rahn*, adalah menahan salah satu milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh

jaminan untuk dapat mengambil seluruh atau sebagian piutangnya.

Secara sederhana *rahn* adalah jaminan hutang atau gadai.

- e. *Qardh*, adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Menurut teknis Perbankan, *qardh* adalah pemberian pinjaman dari Bank ke nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak, seperti dana talangan dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pinjaman yang bersifat konsumtif.

## 2. Jasa Layanan (*Services*)

### a. ATM

Layanan ATM 24 jam yang memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindahbukuan antara rekening, pemeriksaan saldo, pembayaran Zakat, Infaq, Sedekah (hanya pada ATM Muamalat), dan tagihan telepon. Untuk penarikan tunai, kartu Muamalat dapat diakses di 8.888 ATM di seluruh Indonesia, terdiri atas mesin ATM Muamalat, ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, yang bebas biaya penarikan tunai.

### b. SalaMuamalat

Merupakan layanan *Phone Banking* 24 jam dan *call center* yang memberikan kemudahan bagi nasabah, setiap saat dan di manapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antara rekening, serta mengubah PIN.

c. Pembayaran Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS)

Jasa yang memudahkan nasabah dalam membayar ZIS, baik ke lembaga pengelola ZIS Bank Muamalat maupun ke lembaga-lembaga ZIS lainnya yang bekerjasama dengan Bank Muamalat, melalui *Phone*.

### **A. Struktur Organisasi Bank Muamalat**

Setiap badan organisasi ataupun perusahaan mempunyai tujuan atau kehendak yang telah ditetapkan jauh sebelumnya dalam proses perencanaan. Langkah utama dalam mencapai tujuan adalah merencanakan dan merumuskan struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan organisasi serta mencerminkan unsur kejelasan dan fleksibel. Hal ini dimaksud karena struktur organisasi merupakan alat dan kerangka dasar yang membantu organisasi mencapai tujuan.

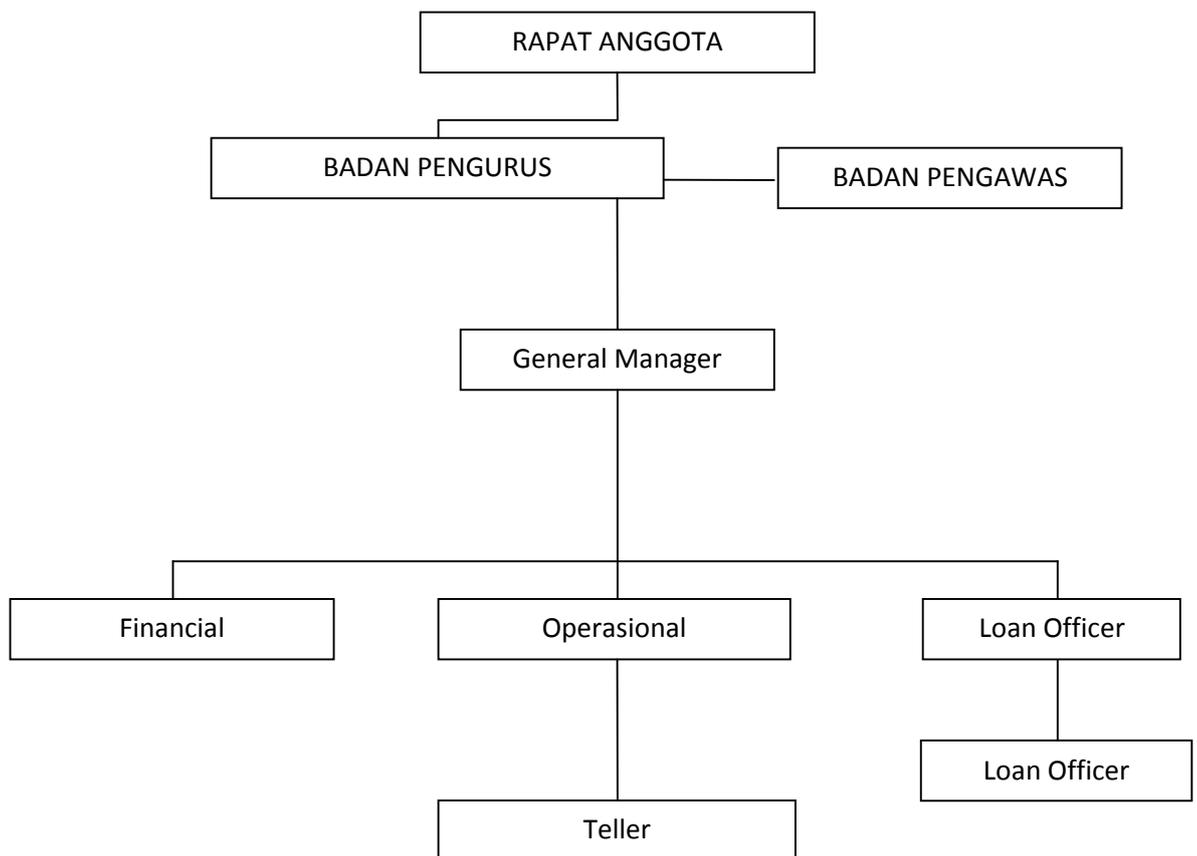
Proses perencanaan struktur organisasi ini membuat gambaran, pengaturan dan pengklasifikasian tugas, tanggung jawab dan serta wewenang personal serta bagian dari seksi yang ada pada organisasi. Disamping itu didalam struktur harus pula menggambarkan jaringan-jaringan koordinasi atau fungsi dan seluruh aktivitas organisasi yang satu dengan yang lainnya saling terkait. Dengan demikian struktur organisasi yang menata proses dan mekanisme kerja dan sekaligus memungkinkan pemilihan strategi dan kebijaksanaan yang selaras dalam upaya mencapai tujuan organisasi secara lebih sehat dan efektif.

Dengan tersusunnya struktur secara fleksibel dan tegas, maka tiap bagian dan seksi yang ada pada perusahaan siap melaksanakan tindak lanjut yang terkoordinasi dalam mencapai hasil tahapan yang menopang tujuan akhir.

Adapun struktur organisasi Bank Muamalat Cabang Pekanbaru adalah sebagai berikut :

**GAMBAR IV.1**

**Struktu Organisasi Bank Muamalat Cabang Pekanbaru**



*Sumber : Bank Muamalat Cabang Pekanbaru*

## BAB V

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Identitas Responden

Analisis identitas responden dalam penelitian ini di lihat dari beberapa sisi, diantaranya adalah berdasarkan tingkat usia responden, tingkat pendidikan responden dan berdasarkan jenis kelamin responden. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada keterangan berikut ini :

##### 1. Responden Menurut Tingkat Usia

Pada bagian ini akan memberikan gambaran secara umum mengenai keadaan responden di tinjau dari kelompok usia. Untuk lebih jelasnya, berikut dapat di lihat pada tabel V.1 berikut ini:

**Tabel V.1 Responden Berdasarkan Tingkat Usia**

No	Usia Responden	Frekuensi	
		Orang	Persentase (%)
1	20 – 30	11	30,6
2	31 – 40	19	52,7
3	41 – 50	6	16,7
<b>Jumlah</b>		<b>36</b>	<b>100 %</b>

*Sumber: Data Olahan Tahun 2012*

Berdasarkan tabel V.1 di atas, maka dapat diketahui bahwa berdasarkan tingkat usia, responden yang berusia antara 20 – 30 tahun berjumlah 11 orang atau sebesar 30,6 %, sedangkan yang berusia antara 31 – 40 tahun berjumlah 19 orang atau sebesar 52,7 % dan responden yang berusia antara 41 – 50 tahun berjumlah 6 orang atau sebesar 16,7 %. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata usia responden berkisar antara 31 - 40 tahun.

## 2. Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Kemudian keadaan responden jika di lihat dari tingkat pendidikannya, maka dapat di lihat pada tabel berikut ini:

**Tabel V.2 Responden Menurut Pendidikan**

No	Pendidikan	Frekuensi	
		Orang	Persentase (%)
1	SLTP	9	25,0
2	SLTA	12	33,3
3	D3	10	27,8
4	S1	5	13,9
<b>Jumlah</b>		<b>36</b>	<b>100 %</b>

*Sumber: Data Olahan Tahun 2012*

Berdasarkan tabel V.2 di atas, diketahui bahwa berdasarkan tingkat pendidikan responden, untuk pendidikan SLTP sebanyak 9 orang atau sebesar 25,0 %, sedangkan untuk pendidikan SLTA sebanyak 12 orang atau sebesar 33,3 %, kemudian untuk pendidikan D3 sebanyak 10 orang atau sebesar 27,8 %. Dan

untuk tamatan S1 sebanyak 5 orang atau sebesar 13,9 %. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata tingkat pendidikan responden adalah tamatan SLTA.

### 3. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Kemudian keadaan responden jika di lihat dari Jenis Kelamin, maka dapat di lihat pada tabel berikut ini:

**Tabel V.3 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	
		Orang	Persentase (%)
1	Pria	24	66,7
2	Wanita	12	33,3
<b>Jumlah</b>		<b>36</b>	<b>100 %</b>

*Sumber: Data Olahan Tahun 2012*

Berdasarkan tabel V.3 di atas, diketahui bahwa berdasarkan jenis kelamin responden, untuk responden yang berjenis kelamin pria adalah sebanyak 12 orang atau sebesar 33,3 %, sedangkan yang berjenis kelamin wanita adalah sebanyak 24 orang atau sebesar 66,7 %. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden berjenis kelamin pria.

## **B. Deskripsi Variabel**

### **1. Bagian Variabel Murabahah (X)**

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang dan tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh beberapa perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan menambahkan keuntungan tetap.

Murabahah tidak dapat digunakan sebagai bentuk pembiayaan, kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli suatu barang. Secara umum produk pembiayaan adalah produk-produk yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat. Pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 ( dua ) adalah:

- a. Pembiayaan Konsumtif yakni pembiayaan yang diberikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang digunakan untuk tujuan usaha.
- b. Pembiayaan Prokduktif, yakni pembiayaan yang diberikan untuk kebutuhan usaha. Pembiayaan priduktif dibagi menjadi dua :

Perbedaan perlakuan antara pembiayaan konsumtif dan produktif terletak pada metode pendekatan analisa. Pada pembiayaan konsumtif, focus analisa dilakukan pada kemampuan finansial pribadi dalam mengambil pembiayaan yang telah diterimanya seperti gaji. Sedangkan pada pembiayaan produktif, fokus analisa diarahkan pada kemampuan finansial usaha untuk melunasi pembiayaan yang telah diterimanya.

Pembiayaan murabahah adalah suatu bentuk akad yang mana pihak yang memiliki modal yaitu bank memberikan pembiayaan atau dana kepada nasabah, biasanya bank memberikan pembiayaan kepada nasabah berupa barang.

Untuk melihat rekapitulasi jawaban responden tentang pembiayaan murabahah tersebut dapat di lihat pada tabel berikut ini:

**Tabel V.4 Rekapitulasi tanggapan responden terhadap variabel Pembiayaan Murabahah (X).**

No	Pernyataan	Frekuensi					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	Bapak/Ibu telah mengetahui tentang persyaratan murabahah	17	15	4	0	0	36
		47,2%	41,7%	11,1%	00,0%	00,0%	100%
2	Bapak/ibu memiliki pengetahuan tentang pembiayaan murabahah	23	10	3	0	0	36
		63,9%	27,8%	8,33%	00,0%	00,0%	100%
3	Sistem murabahah pada PT. bank Muamalat cabang Pekanbaru telah memenuhi syarat murabahah	11	13	9	3	0	36
		30,6%	36,1%	25,0%	8,33%	00,0%	100%
4	Pihak memberitahukan modal yang dikeluarkan	14	17	2	3	0	36
		38,9%	47,2%	5,6%	8,33%	00,0%	100%
5	Pihak bank menjelaskan jika terjadi kerusakan pada barang yang akan diberikan.	16	14	5	1	0	36
		44,4%	38,9%	13,9%	2,8%	00,0%	100%
6	Pihak bank telah menyediakan formulir kredit	19	17	0	0	0	36
		52,8%	47,2%	00,0%	00,0%	00,0%	100%

7	Prosedur permohonan pengambilan kredit pada PT. bank Muamalat cukup mudah	9	5	7	11	4	36
		25,0%	13,9%	19,4%	30,6%	11,1%	100%
8	Pihak bank menjelaskan objek pembiayaan dalam sistem murabahah yang bapak/Ibu ambil	12	16	6	2	0	36
		33,3%	44,4%	16,7%	5,6%	00,0%	100%
9	Pihak bank mensyaratkan jaminan untuk memperoleh pembiayaan murabahah	25	11	0	0	0	36
		69,4%	30,6%	00,0%	00,0%	00,0%	100%
10	Pihak bank melakukan pemeriksaan terhadap barang jaminan tersebut	16	10	8	2	0	36
		44,4%	27,8%	22,2%	5,6%	00,0%	100%
11	Bapak/Ibu memiliki pengetahuan mengenai sistem bagi hasil	19	11	2	4	0	36
		52,8%	30,6%	5,6%	11,1%	00,0%	100%
12	Pelaksanaan system bagi hasil pada PT. bank Muamalat cabang Pekanbaru memuaskan	12	20	4	0	0	36
		33,3%	55,6%	11,1%	00,0%	00,0%	100%
13	Sistem bagi hasil yang diterapkan tersebut bebas dari unsur riba	26	5	0	0	0	36
		72,2%	13,9%	00,0%	00,0%	00,0%	100%
14	Sistem bagi hasil tersebut menguntungkan nasabah	21	10	5	0	0	36
		58,3%	27,8%	13,9%	00,0%	00,0%	100%
15	Besarnya tingkat nisbah bagi hasil dalam pembagian murabahah pada PT. bank Muamalat telah sesuai dengan agama islam	17	9	5	3	2	36
		47,2%	25,0%	13,9%	8,33%	5,6%	100%
	<b>Jumlah</b>	<b>257</b>	<b>183</b>	<b>65</b>	<b>29</b>	<b>6</b>	<b>540</b>
	<b>Rata-rata</b>	<b>17</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>36</b>
	<b>Persentase</b>	<b>47,2%</b>	<b>33,3%</b>	<b>13,9%</b>	<b>5,6%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100%</b>

*Sumber: Data Olahan Tahun 2012*

Berdasarkan tabel rekapitulasi jawaban responden tentang pengembangan karir di atas, menunjukkan bahwa sebanyak 17 orang atau sebesar 47,2 % responden menyatakan sangat setuju, selanjutnya sebanyak 12 orang atau sebesar 33,3 % responden menyatakan setuju, kemudian sebanyak 5 orang atau sebesar

13,9 % menyatakan netral, selanjutnya sebanyak 2 orang atau sebesar 5,6 % responden menyatakan tidak setuju.

## **2. Bagian Variabel Minat Nasabah (Y)**

Minat merupakan bentuk sikap seseorang berupa rasa lebih suka dan rasa ketertarikan suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang menyuruh. Pengertian minat menurut bahasa ialah usaha dan kemauan untuk mempelajari dan mencari sesuatu. Sedangkan pengertian minat menurut istilah adalah kesukaan dan kemauan terhadap suatu hal.

Pada dasarnya minat merupakan bentuk penerimaan akan suatu hubungan antara diri seseorang dengan sesuatu diluar dirinya, semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin berminat. Berdasarkan uraian minat diatas maka dapat disimpulkan bahwa minat tidak dibawa dari lahir, melainkan diperoleh kemudian sebagai akibat rangsangan atau adanya suatu hal yang menarik. Minat adalah perasaan suka atau tidak suka seseorang terhadap suatu objek baik peristiwa maupun benda. Pengukuran minat dapat dilakukan melalui serangkaian daftar pertanyaan.

Minat juga disebut sebagai kesadaran seseorang terhadap suatu soal atau sesuatu situasi mengandung sangkut paut dengan dirinya. Sedangkan menurut Walgito minat adalah merupakan salah satu motif objektif (*objectif motivate*) yang tertuju pada sesuatu yang khusus. Apabila individu telah mempunyai minat terhadap sesuatu maka perhatiannya dengan akan tertarik terhadap objek tersebut.

Pada dasarnya minat tidak dibawah dari lahir melainkan diperoleh kemudian sebagai rangsangan atau adanya suatu hal yang menarik dimana suatu

objek itu dapat memberikan keuntungan kepada diri seseorang minat juga akan tumbuh apabila ada perhatian terhadap objek tersebut.

Salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang adalah minat konsumen, bila suatu produk yang dihasilkan atau dipasarkan tersebut sangat sensitif sekali terhadap perubahan minat, maka hal ini bisa mengakibatkan pindah keproduk lain dengan bentuk yang lebih bagus dan mutu yang lebih baik, harga sering dijadikan indikator kualitas konsumen orang cenderung memilih harga yang lebih tinggi sebagai kriteria utama dalam menentukan nilainya.

Adapun rekapitulasi jawaban responden tentang minat nasabah tersebut dapat di lihat pada tabel berikut ini:

**Tabel V.5 Rekapitulasi tanggapan responden terhadap variabel Minat Nasabah (Y).**

No	Pernyataan	Frekuensi					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	Pro dan kontra tentang bunga dalam islam mempengaruhi keputusan bapak/ibu untuk menggunakan produk pembiayaan murabahah.	17	12	5	2	0	36
		47,2%	33,3%	13,9%	5,6%	0,00%	100%
2	Bapak/Ibu setuju bahwa sistem pembiayaan murabahah yang ada pada PT. bank Muamalat cabang Pekanbaru telah sesuai dengan agama islam	17	9	5	3	2	36
		47,2%	25,0%	13,9%	8,33%	5,6%	100%
3	Yang mendasari bapak/ibu dalam melakukan jual beli dengan menggunakan sistem murabahah adalah prinsip halal-haram	12	20	4	0	0	36
		33,3%	55,6%	11,1%	00,0%	00,0%	100%
4	Pengaruh kerabat (keluarga, teman) terhadap keputusan bapak/ibu dalam memilih pembiayaan murabahah tinggi	25	11	0	0	0	36
		69,4%	30,6%	00,0%	00,0%	00,0%	100%
5	Pengetahuan bapak/ibu tentang sistem perbankan syariah	16	10	8	2	0	36

	“tanpa bunga” mempengaruhi keputusan bapak/ibu dalam mengambil suatu produk bank						
		44,4%	27,8%	22,2%	5,6%	00,0%	100%
6	Ajaran agama islam mempengaruhi keputusan bapak/ibu dalam memilih produk murabahah	21	10	5	0	0	36
		58,3%	27,8%	13,9%	00,0%	00,0%	100%
7	Karakteristik produk yang terdapat pada pembiayaan murabahah yang sesuai dengan syariah mempengaruhi motivasi anda dalam memilih produk murabahah	6	8	4	15	3	36
		16,7%	22,2%	11,1%	41,7%	8,33%	100%
8	Besarnya tingkat nisbah bagi hasil dalam murabahah mempengaruhi motivasi anda dalam memilih produk murabahah	16	9	2	6	3	36
		44,4%	25,0%	5,6%	16,7%	8,33%	100%
9	Pelayanan yang diberikan PT. bank Muamalat cabang Pekanbaru mempengaruhi motivasi anda memilih produk pembiayaan murabahah	25	11	0	0	0	36
		69,4%	30,6%	00,0%	00,0%	00,0%	100%
	<b>Jumlah</b>	<b>155</b>	<b>100</b>	<b>33</b>	<b>28</b>	<b>8</b>	<b>324</b>
	<b>Rata-rata</b>	<b>17</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>36</b>
	<b>Persentase</b>	<b>47,2%</b>	<b>30,6%</b>	<b>11,1%</b>	<b>8,33%</b>	<b>2,77%</b>	<b>100%</b>

*Sumber: Data Olahan Tahun 2012*

Berdasarkan tabel rekapitulasi jawaban responden tentang minat nasabah di atas, menunjukkan bahwa sebanyak 17 orang atau sebesar 47,2 % responden menyatakan sangat setuju, selanjutnya sebanyak 11 orang atau sebesar 30,6 % responden menyatakan setuju, kemudian sebanyak 4 orang atau sebesar 11,1 % menyatakan netral, selanjutnya sebanyak 3 orang atau sebesar 8,33 % responden menyatakan tidak setuju dan sebanyak 1 orang atau sebesar 2,77 % responden menyatakan sangat tidak setuju.

### C. Uji Kualitas Data

Sebelum dilakukan analisis data dengan menggunakan program SPSS, maka terlebih dahulu dilakukan uji kualitas data.

#### 1. Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu uji yang digunakan untuk melihat sejauh mana suatu alat ukur benar-benar cocok atau sesuai sebagai alat ukur yang diinginkan. Pengujian validitas dilakukan untuk menguji apakah hasil jawaban dari kuesioner oleh responden benar-benar cocok untuk digunakan dalam penelitian ini.

Adapun kriteria pengambilan keputusan uji validitas untuk setiap pertanyaan adalah nilai  $r_{hitung}$  harus berada diatas 0.3. hal ini dikarenakan jika nilai  $r_{hitung}$  lebih kecil dari 0.3, berarti item tersebut memiliki hubungan yang lebih rendah dengan item-item pertanyaan lainnya dari pada variabel yang diteliti, sehingga item tersebut dinyatakan tidak valid (Sugiyono, 2007: 48).

**Tabel V.6 Rekapitulasi Uji Validitas untuk setiap pernyataan Pembiayaan Murabahah ( $X_{11}$ - $X_{115}$ ), dan Minat Nasabah ( $Y_{21}$ - $Y_{29}$ ).**

Variabel	Corrected Item Total Correlation	Tanda	Nilai	Keterangan
Pembiayaan Murabahah (X)				
$X_{11}$	0.822	>	0,3	Valid
$X_{12}$	0.746	>	0,3	Valid
$X_{13}$	0.780	>	0,3	Valid
$X_{14}$	0.597	>	0,3	Valid
$X_{15}$	0.337	>	0,3	Valid
$X_{16}$	0.791	>	0,3	Valid
$X_{17}$	0.810	>	0,3	Valid
$X_{18}$	0.813	>	0,3	Valid
$X_{19}$	0.657	>	0,3	Valid

X <sub>110</sub>	0.510	>	0,3	Valid
X <sub>111</sub>	0.775	>	0,3	Valid
X <sub>112</sub>	0.699	>	0,3	Valid
X <sub>113</sub>	0.714	>	0,3	Valid
X <sub>114</sub>	0.597	>	0,3	Valid
X <sub>115</sub>	0.500	>	0,3	Valid
Minat Nasabah (Y)				
Y <sub>21</sub>	0.677	>	0,3	Valid
Y <sub>22</sub>	0.526	>	0,3	Valid
Y <sub>23</sub>	0.380	>	0,3	Valid
Y <sub>24</sub>	0.807	>	0,3	Valid
Y <sub>25</sub>	0.651	>	0,3	Valid
Y <sub>26</sub>	0.710	>	0,3	Valid
Y <sub>27</sub>	0.595	>	0,3	Valid
Y <sub>28</sub>	0.668	>	0,3	Valid
Y <sub>29</sub>	0.547	>	0,3	Valid

**Sumber: Data Olahan Tahun 2012**

Berdasarkan tabel rekapitulasi Uji Validitas untuk setiap pertanyaan di atas dapat di lihat bahwa nilai *Corrected Item Total Correlation* atau nilai  $r_{hitung}$  untuk masing-masing variabel berada di atas 0,3. Ini menunjukkan bahwa data tersebut valid dan layak untuk diuji.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah suatu uji yang digunakan untuk mengukur tingkat kestabilan suatu alat pengukuran dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Pengujian reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah hasil jawaban dari kuesioner oleh responden benar-benar stabil dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Instrumen yang reliabel adalah instrumen yang digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Adapun kriteria pengambilam keputusan yang digunakan dalam uji reliabilitas ini adalah

Nilai Cronbach Alpha untuk masing-masing variabel  $> 0.6$ .

**Tabel V.7 Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's Alpha	Tanda	Nilai	Keterangan
Pembiayaan Murabahah (X)	0.936	>	0.6	Reliabel
Minat Nasabah (Y)	0.872	>	0.6	Reliabel

*Sumber : Data Olahan Tahun 2012*

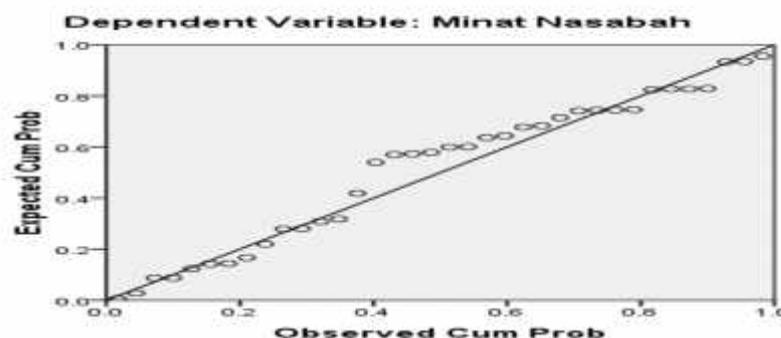
Berdasarkan tabel V.7 di atas dapat diketahui bahwa nilai Cronbach's Alpha untuk masing-masing variabel berada  $> 0,6$ . Ini menunjukkan bahwa masing-masing variabel tersebut reliabel dan layak untuk diuji.

### 3. Uji Normalitas Data

Pengujian dilakukan dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari *scatterplot*, dasar pengambilan keputusannya adalah jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonal maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Jika data menyebar jauh dari regresi atau tidak mengikuti garis diagonal maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

**Gambar V.1  
Uji Normalitas**

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



*Sumber: Data Olahan Tahun 2012*

Berdasarkan gambar V.1 di atas, dapat diketahui bahwa sebaran data berada disekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonal. Oleh karena itu model regresi dalam penelitian ini memenuhi asumsi normalitas.

#### **D. Model Regresi Linear Sederhana**

Hasil dari perhitungan untuk analisis regresi dari responden dapat di lihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel V.8 Rekapitulasi Regresi Linear Sederhana**

<b>Model</b>	<b>Unstandardized Coefficients</b>
	<b>B</b>
Konstanta	55.616
Pembiayaan Murabahah (X)	0.342

*Sumber: Data Olahan Tahun 2012*

Berdasarkan tabel rekapitulasi regresi linear sederhana di atas, maka diperoleh persamaan regresi yang dihasilkan adalah:

$$Y = 55.616 + 0.342X$$

Berdasarkan persamaan regresi di atas, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Konstanta sebesar 55.616 menyatakan bahwa jika tidak ada pembiayaan murabahah, maka nilai minat nasabah pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru adalah sebesar 55.616.
2. Koefisien regresi sebesar 0.342. Ini berarti bahwa jika nilai pembiayaan murabahah mengalami kenaikan 1 poin, sedangkan variabel bebas lainnya

dianggap tetap, maka nilai minat nasabah pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru sebesar 0.342

## E. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Uji t dan uji koefisien determinasi ( $R^2$ ).

### 1. Uji t

Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  dengan tingkat signifikansi sebesar 5 % dan *degree of freedom* ( $df$ ) =  $n - (k + 1)$ . Dimana apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka hipotesis diterima, dengan kata lain variabel independen secara individual memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka hipotesis ditolak.

**Tabel V.9 Rekapitulasi Hasil Pengujian Hipotesis Uji t**

Variabel	$t_{hitung}$	Sig	Tanda	Alpha ( )	Ket	Hipotesis
Pembiayaan Murabahah (X)	4.408	0.001	<	0.05	Sig	H <sub>0</sub> ditolak H <sub>1</sub> diterima

*Sumber : Data Olahan Tahun 2012*

Berdasarkan tabel V.9 di atas, menunjukkan bahwa: Variabel pembiayaan murabahah secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap nasabah pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru.

## 2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) adalah sebuah koefisien yang digunakan untuk melihat seberapa besar variabel independen (pembiayaan murabahah) dapat menjelaskan variabel dependennya (minat nasabah).

**Tabel V.10 Rekapitulasi Hasil Pengujian Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.812 <sup>a</sup>	.736	.719	10.46554	1.376

a. Predictors: (Constant), Murabahah

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

**Sumber : Data Olahan Tahun 2012**

Berdasarkan tabel V.10 di atas, diketahui bahwa nilai R Square sebesar 0.736. Hal ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama variabel pembiayaan murabahah memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru yakni sebesar 73,6 %. Sedangkan sisanya sebesar 26.4 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan Murabahah berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru.
2. Berdasarkan hasil uji secara parsial (uji t) diketahui bahwa nilai  $t_{hitung}$  untuk variabel Pembiayaan Murabahah sebesar 4.408 atau  $t_{hitung}$  sebesar  $0.001 < ( ) 0.05$ , dengan demikian maka Variabel pembiayaan murabahah secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru.
3. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien (R) diketahui bahwa nilai Adjusted R Square sebesar 0.736. Hal ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama variabel pembiayaan murabahah memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah pada PT. Bank Muamalat Pekanbaru yakni sebesar 73,6 %. Sedangkan sisanya sebesar 26.4 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, ada beberapa hal yang ingin penulis sampaikan kepada pihak bank, yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya setiap produk yang terdapat pada pembiayaan murabahah memiliki karakteristik tersendiri, misalnya dengan menunjukkan kelebihan produk tersebut jika dibandingkan dengan produk kompensional. Hal ini dikarenakan dapat mempengaruhi motivasi nasabah dalam memilih produk murabahah
2. Sebaiknya prosedur permohonan pengambilan kredit pada PT. bank Muamalat lebih dipermudah kembali agar nasabah merasa mudah dalam memperoleh produk murabahah yang ditawarkan oleh PT. Bank Muamalat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aaly Barghasy, Hisyam bin Muhammad Said, *Jual Beli Secara Kredit*, At-Tibyai, Solo : 2004
- A. Karim, Adiwarman, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Penerbit Gema Insani, Jakarta : 2001.
- , *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta : 2006.
- Al-Qur'an Al-Karim, *Departemen Agama RI*, Semarang, Pt Karya Toha Putra
- Al-Qardhawi, Yusuf, DR, *Bunga Bank Haram*, Jakarta, Akbar Media Eka Sarana Cetakan ke-2, Oktober : 2001/
- Abdul Husain at-Tariqi, Abdullah, *Ekonomi Islam Prinsip, Dasar dan Tujuan*, Penerbit, Magistra Insania Press, Yogyakarta : 2004.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta : 2007.
- Erlangga, Ginta, *Sistem Murabahah Dalam Perjanjian Jual Beli Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru*, Skripsi STIE Persada Bunda, Pekanbaru : 2007.
- Indarto, Nur, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Edisi Pertama: BPFE UGM. Yogyakarta : 2002.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta : 2003.
- Kurniadillah, *Pengaruh Sistem Murabahah Terhadap Minat Nasabah Pada PT. Bank Riau Syariah Cabang Pekanbaru*, Skripsi UIN Suska Riau, Pekanbaru : 2009
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada : 2008.
- Perwataatmadja, Karnaen, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, penerbit Dana Bhakti Wakaf, Jakarta : 1992.
- Pratama Rahardja dan Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar*, Edisi Ketiga, Jakarta: LPFE UI : 2004.
- Sumarwan. Ujang, *Prilaku Konsumen*, Ghalia Indonesia. Bogor : 2004.

Sumitro, Warkum, *Asas-asas Perkembangan Perbankan Syariah Sesudah Keluarnya Fatwa MUI*, Jurnal Cakrawala Ekonomi dan Keuangan No. 1, April 2004, Jakarta.

Syafi'i, Antonio, Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Penerbit Gema Insani Press dan Tazkia Cendikia, Jakarta : 2001.

Sri Susilo. Y, Sigit Triandanu, A. Totok Bodi Santoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta : 2000.

Undang-undang Perbankan Sinar Grafika, Jakarta : 1998.

Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Penerbit Zikrul Hakim, Jakarta : 2003.

<http://insidewinme.blogspot.com>

<http://www.vibiznews.com>