

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN
PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT. BANK BRI SYARIAH
CABANG MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)
Program Studi Perbankan syariah*

Oleh :

LINDAWATI

1301270020



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

ABSTRAK

Lindawati, NPM. 1301270020 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank BRI Syariah Cabang Medan.

Dalam perkembangan dunia perbankan syariah setiap tahunnya selalu mengalami perkembangan. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya perbankan konvensional yang berinovasi dan beralih menjadi perbankan syariah dan memperluas cabang di setiap daerah. Perkembangan ini membuktikan bahwa sistem dari perbankan syariah lebih aman dan lebih menguntungkan dari pada sistem dari perbankan konvensional.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pendapatan nasabah terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* pada bank BRI Syariah cabang Medan S. Parman dan untuk mengetahui pengaruh kebutuhan nasabah terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* pada bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah pembiayaan *murabahah* di Bank BRI Syariah Kantor cabang Medan S. parman yaitu sebanyak 779 orang. Sedangkan sampel diambil dengan menggunakan rumus slovin sebanyak 42 orang. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda, uji asumsi klasik, uji t, uji f dan koefisien determinasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan nasabah (X1) memiliki pengaruh dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* dengan perolehan nilai t_{hitung} sebesar 7,322 dan kebutuhan (X2) juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* dengan nilai t_{hitung} sebesar -1,147 dengan ketentuan nilai t_{tabel} sebesar 2,021. Secara simultan variabel pendatan nasabah (X1) dan kebutuhan nasabah (X2) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* (Y) dinilai F_{hitung} sebesar 27,171 sedangkan nilai F_{tabel} 3,24 dengan tingkat determinasi Adjusted R Square sebesar 0,582 (58,2 %) variabel permintaan pembiayaan *Murabahah* dapat dijelaskan oleh variabel pendapatan nasabah (X1) dan kebutuhan nasabah (X2) sedangkan sisanya sebesar 41,8 % dapat dijelaskan oleh variabel bebas lainnya yang tidak diikutsertakan dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Pendapatan Nasabah, Kebutuhan Nasabah, dan permintaan Pembiayaan Murabahah

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT. Yang telah memberikan anugerah-nya dan segala kenikmatan yang luar biasa banyak nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang di tujukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi program Sarjana Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita ke zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat ini.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini tidak mungkin terwujud tanpa bantuan pihak-pihak terkait dan mungkin dalam penyajian nya masih jauh dari kesempurnaan karena mungkin kiranya masih banyak terdapat banyak kesalahan dan kekurangan, karena itu dengan kerendahan hati penulis menerima masukan baik saran maupun kritik demi kesempurnaan nya Skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan, yakni kepada:

1. Yang teristimewa orang tua saya yang paling saya cintai dan saya sayangi Ayahanda Alm.Baniamin dan Ibunda Sulastari yang telah memberikan kekuatan doa, moral, material kepada saya dalam menjalani pendidikan dan kehidupan dari masa kecil sampai saat sekarang ini yang tidak pernah meminta imbalan apapun kepada saya.
2. Bapak Dr. Agussani, M.A.P. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA. Sebagai Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani S.PdI, MA. Sebagai wakil Dekan 1 Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Bapak Selamat Pohan, S.Ag,MA. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Mutia Khaira Sihotang,MA. selaku Pembimbing yang telah berjasa dalam bimbingan dan mengarahkan penulis menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
7. Yang saya sayangi dan cintai abangda saya Julianto,S.pd, Herman SyahputraSP, Sadrianto,SE, kakak saya Yuni Fitriani, SE,I Nurlia,Amd.kep,mereka semua memberikan semangat saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Sahabat-sahabat seperjuangan kelas A Pagi Perbankan Syariah 2013 (Murni Chaniago, Pratiwi, Ayu duriani, Sri Rahayu, Suci Damaiyanti, Nova Ardila, Ria Ade Lestari, Tia Arfina, Tria Ramadani,) dan seluruh sahabat-sahabat yang tidak mungkin bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas kebersamaan, dukungan dan motivasinya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan imbalan dan pahala atas kemurahan hati dan bantuan pihak-pihak yang terkait tersebut. Akhir kata penulis berharap semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua khususnya pada diri penulis dan semoga Allah SWT senantiasa melindungi kita semua.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Medan,... 2017
Penulis

(LINDAWATI)

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Masalah.....	4
E. Tujuan Masalah.....	5
F. Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEOR.....	6
A. Pembiayaan	6
1. Pengertian Pembiayaan	6
2. Unsur-unsur Pembiayaan	6
3. Fungsi Pembiayaan	7
4. Jenis-jenis Pembiayaan	8
5. Prosedur Pembiayaan	10
6. Penilaian Pembiayaan	10
B. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	12
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	12
2. Jenis Akad <i>Murabahah</i>	13
3. Karakteristik Pembiayaan <i>Murabahah</i>	13
4. Landasan Hukum <i>Murabahah</i>	14
5. Syarat dan Rukun <i>Murabahah</i>	16

6. Praktek Transaksi <i>Murabahah</i>	16
7. Hal-hal Yang dilarang dalam transaksi <i>murabahah</i>	17
8. Implementasi <i>Murabahah</i> Dalam pembiayaan Perbankan Syariah	18
C. Kebutuhan	19
1. Pengertian Kebutuhan	19
2. Landasan Hukum Kebutuhan	20
3. Tahapan Pengenalan Terhadap Kebutuhan	20
4. Memahami Karakteristik Kebutuhan Nasabah	21
5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kebutuhan Nasabah	22
D. Pendapatan	23
1. Pengertian Pendapatan	23
2. Landasan Hukum Pendapatan	23
3. Klasifikasi Pendapatan	24
4. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan	24
E. Penelitian Terdahulu	26
F. Kerangka Berfikir.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Pendekatan penelitian	30
B. Tempat Dan Waktu Penelitian	30
C. Populasi Dan Sampel	31
D. Defenisi Operasional.....	31
E. Teknik Pengumpulan Data.....	33
F. Metode Analisis Data.....	34
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN HASIL PENELITIAN	38
A. Sejarah Dan Kegiatan Operasioanal PT Bank BRI syariah	38
B. Hasil Penelitian	50
1. Metode Analisis Deskriptif	50

2. Analisis Deskriptif Responden.....	50
3. Analisis Deskripsi Variabel.....	51
4. Uji Keshahihan Data	54
1. Uji Validitas	54
2. Uji Realibilitas	55
5. Uji Asumsi Klasik	56
1. Uji Normalitas	56
2. Uji Heteroskedastisitas	57
3. Uji Multikolinearitas.....	58
6. Uji Analisis berganda.....	59
7. Uji Hipotesis.....	61
1. Uji Determinasi R Square R^2	61
2. Uji Simultan dengan Ftest.....	62
3. Uji Parsial dengan Ttest	63
C. Pembahasan	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penggunaan Pembiayaan Bank Syariah Tahun 2010-2015	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3.1 Instrumen pengumpulan Data	30
Tabel 3.2 Indikator penelitian	32
Tabel 3.3 Skala Likert	33
Tabel 3.4 Tingkat Reliabilitas Nilai Alpha	34
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan jenis Kelamin.....	50
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	50
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	51
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Profesi.....	51
Tabel 4.5 Distribusi Jawaban responden Terhadap Variabel Faktor kebutuhan (X1).....	52
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Instrumen Faktor kebutuhan (X2).....	54
Tabel 4.7 Nilai Reliabilitas Variabel	55
Tabel 4.8 Uji Asumsi Klasik Multikolenearitas.....	59
Tabel 4.9 Coefficients Uji Regresi Linear Berganda	60
Tabel 4.10 Model Summary Uji Determinasi Rsquare R^2	61
Tabel 4.11 Anova Uji Ftest	62
Tabel 4.12 Coefficients Uji Parsial Ttest	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i>	16
Gambar 2.2 Pengaruh Pendapatan Nasabah Dan kebutuhan Nasabah terhadap permintaan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	28
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Bank BRI Syariah	41
Gambar 4.2 Uji Normalitas	56
Gambar 4.3 Uji Heteroskedastitas.....	57

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian suatu negara yaitu sebagai lembaga pelantara keuangan. Sistem perbankan syariah di Indonesia dimulai tahun 1992 dengan digulirkannya UU No. 7 tahun 1992 yang memungkinkan bank menjalankan operasionalnya bisnisnya dengan sistem bagi hasil.

Dunia perbankan syariah semakin berkembang dengan pesat dari tahun ke tahun. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya perbankan konvensional yang beralih menjadi perbankan syariah dan memperluas cabang di setiap daerah. Perkembangan ini membuktikan bahwa sistem dari perbankan konvensional. Resiko Bank syariah lebih kecil dibanding bank konvensional. Bank syariah tidak akan mengalami *negative spread*. Karena dari dana yang dikucurkan untuk pembiayaan akan diperoleh pendapatan, bukan bunga seperti di bank biasa. Sementara untuk deposan, bank syariah tidak memberikan bunga melainkan sistem bagi hasil atau *mudharabah*.¹

Kegiatan perbankan syariah selalu didasari dengan peraturan dan pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS), baik dari segi penghimpun maupun penyaluran dananya. Dana yang dihimpun oleh bank syariah digabung menjadi satu, yang sering disebut dengan *pooling of fund* dan sesuai dengan fungsinya, bank syariah menginvestasikan dana tersebut dengan pola-pola penyaluran dana yang dibenarkan syariah.

Penyaluran dana oleh bank syariah dilakukan dengan tiga pola penyaluran yaitu:

1. Prinsip jual-beli meliputi *murabahah, salam dan salamparalel, istishna dan istishna paralel*. Jual beli disini sebagaimana transaksi jual beli dalam perdagangan, bukan merupakan pembiayaan.
2. Prinsip bagi hasil pembiayaan *mudharabah, dan musyarakah*.

¹ Chaeruddin Nasution, *Manajemen Kredit Bank Syariah : Kajian Ekonomi dan Keuangan*, (Jakarta, 2005). H. 143

3. Prinsip ujroh, meliputi *ijarah dan ijarah muntahiyah bittamlik*.²

Dalam dunia perbankan *Al-Mudharabah* biasanya diaplikasikan pada produk pembiayaan atau pendanaan seperti, pembiayaan modal kerja. Dana untuk kegiatan *mudharabah* diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji atau tabungan kurban. Dana juga dapat dilakukan dari deposit biasa dan deposito spesial yang dititipkan nasabah untuk usaha tertentu.³

Pengalaman bank Islam dengan menggunakan *Mudharabah* tidak banyak terjadi dikarenakan kontrak tersebut rentan resiko. *Mudharabah* lebih banyak lagi digunakan dalam bisnis komersial jangka pendek di mana bank dapat mengurangi resiko sampai ke level terendah dan pengembaliannya benar-benar terjamin.⁴

Dikarenakan rentan resiko yang menyebabkan akad *mudharabah* kurang digunakan oleh perbankan syariah, maka perbankan syariah sering menggunakan akad yang lebih kecil risikonya yaitu dengan akad *murabahah*.

Adapun sejumlah alasan mengapa *murabahah* begitu populer dalam investasi perbankan:

1. *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan *profit and loss sharing* cukup memudahkan;
2. *Mark-up* (keuntungan) dalam *murabahah* dapat ditetapkan demikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank islam;
3. *Murabahah* menjauhkan dari ketidakpastian yang ada pada pendapatan bisnis-bisnis dengan sistem *profit and loss sharing*;
4. *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan merekadalam *murabahah* adalah hubungan hutang-piutang dagang.⁵

Ada empat faktor yang menjadi sebab atas rendahnya pembiayaan berbasisbagi hasil, yaitu:

1. Resiko investasi relatif tinggi karena sulitnya memonitor kegiatan investasi;

²Muhammad Yusuf & Wiroso, *Bisnis Syariah*, (Jakarta : Mitra Wacana Media. 2007), h.113.

³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 195

⁴Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Financial Management*, Jilid 1, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2010), h. 218

⁵Saeed Abdullah, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar. 2013),h. 140

2. Masalah *principal-agent*, dimana agen (*mudharib*) tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan principal (*shahibul maal*).
3. Kompetensi sumber daya manusia perbankan yang masih rendah untuk melakukan investasi pola bagi hasil ; dan
4. Ketidakterediaan informasi kinerja bisnis yang mendalam untuk setiap sektor industri yang menjadi target investasi.⁶

Menurut Abdul Ghofur ansori (2008) tingginya pembiayaan murabahah tidak terlepas dari beberapa faktor diantara lainnya adalah pendapatan nasabah, pendidikan, persepsi masyarakat, produk murabahah, resiko pembiayaan murabahah dan kebutuhan nasabah.⁷

Tabel 1.1
Penggunaan pembiayaan Bank Syariah Tahun 2010-2015
(dalam Juta Rupiah)

Jenis pengguna	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Modal kerja	15,656	20,554	22,873	31,855	41,698	56,097
Pendapatan	5,637	7,907	9,955	13,416	17,903	26,585
Kebutuhan	6,652	9,734	14,058	22,910	43,053	64,823
Total	27,944	38,195	46,886	68,181	102,655	147,505

Sumber: Bank Indonesia 2015

Berdasarkan data tabel 1.1 para nasabah paling banyak menggunakan untuk kebutuhan dibandingkan pendapatan sebanyak Rp. 64,823 juta pada tahun 2015 mengalami kenaikan sebesar 1,57% dari tahun sebelumnya sedangkan pendapatan pada tahun 2012 sebanyak Rp. 26,585 juta mengalami kenaikan 0,59% dari tahun sebelumnya tetapi jumlahnya lebih banyak kebutuhan

Melihat tingkat minat masyarakat yang cukup tinggi pada pembiayaan *murabahah* ini, maka Bank BRI Syariah menerapkan kebijakan-kebijakan sebagai

⁶Ibid.

⁷Abdul Ghofur Ansori, dkk, *Kapital Selekt Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: UII Press, 2008), h. 163

standar operasional bank dalam menjalankan kegiatan pemberian pembiayaan sebagai cara untuk mengantisipasi resiko dari pembiayaan *murabahah* yang cukup tinggi tersebut.

Dengan melihat latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti beberapa faktor yang sangat penting dalam menentukan permintaan pembiayaan *murabahah*, yaitu pendapatan nasabah, dan kebutuhan nasabah. maka penulis mengangkat judul penelitian “**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan**”.

B. Identifikasi Masalah

1. Kebutuhan Nasabah lebih meningkat dari pada pendapatan Nasabah
2. Kurang pahamnya masyarakat mengenai pembiayaan murabahah
3. Kecilnya resiko pembiayaan murabahah sehingga diminati

C. Batasan masalah

1. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini banyaknya faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah pada PT. Bank BRI Syariah kantor Cabang Medan dan agar permasalahan ini tidak meluas lebih jauh, penulis membatasi masalah yang akan diteliti dikhususkan hanya kepada Dua faktor yaitu, faktor pendapatan nasabah, dan faktor kebutuhan nasabah. Karena kedua faktor tersebut memiliki pengaruh yang lebih kuat terhadap permintaan pembiayaan murabahah.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang di atas penulis telah menentukan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah pendapatan nasabah berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan?
2. Apakah kebutuhan nasabah berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh pendapatan nasabah terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* pada PT.Bank BRI Syariah Cabang Medan.
2. Untuk mengetahui pengaruh kebutuhan nasabah terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* pada PT.Bank BRI Syariah cabang Medan.

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Diharapkan dalam penelitian ini dapat memberikan informasi dan bahan masukan bagi PT.Bank BRI Syariah Cabang Medan tentang faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan pembiayaan *murabahah*, sehingga perusahaan dapat lebih meningkatkan penyaluran dana melalui pembiayaan *murabahah* tersebut.

2. Bagi peneliti

Peneliti ini memberikan tambahan wawasan dan pengetahuan bagi peneliti. Agar peneliti lebih dapat mendalami tentang kegiatan penyaluran dana pada perbankan syariah .

3. Bagi akademis

Peneliti ini dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi bagi peneliti lain dalam melakukan penelitian terhadap objek atau masalah yang dimasa yang akan datang.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang dan tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang dan tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil⁸.

Sedangkan menurut Syafi'i Antonio adalah:

“pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit”.⁹

Menurut Muhammad dalam buku *Manajemen Bank Syariah*, Pengertian pembiayaan adalah:

“pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan”.¹⁰

Pengertian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pendanaan yang diberikan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan berdasarkan prinsip-prinsip Islam.

2. Unsur-unsur pembiayaan

a. Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang diberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b. Mitra Usaha/Partner

⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 96.

⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke praktik* (Jakarta:Gema Insani, 2001), h. 160

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2002), h. 260.

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

- c. Kepercayaan (Trust)
Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.
- d. Akad
Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank dengan pihak nasabah/mitra.
- e. Resiko
Setiap dana yang disalurkan/ diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung resiko tidak kembalinya dana. Resiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.
- f. Jangka waktu
Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.
- g. Balas Jasa
Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.¹¹

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

¹¹Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta : kencana, 2011) ,h. 107-108.

Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.
- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund* bank dapat mempertemukan antara masyarakat pihak yang kelebihan dana dengan yang memerlukan dana.
- 3) Pembiayaan merupakan suatu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang ideal untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.
- 4) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga. Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.
- 5) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada. Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro-ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.¹²

4. Jenis-jenis pembiayaan

Berdasarkan tujuan penggunaannya pembiayaan dapat dibedakan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang dipergunakan untuk memberikan modal usaha untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal. Beberapa penggunaan modal kerja antara lain ialah pembelian bahan baku, pembayaran dan lain-lain.¹³
- 2) Pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal kerja yang dipergunakan

¹² *Ibid*

¹³ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009), h.231

untuk pendirian proyek baru, rehabilitas, ekspansi dan relokasi proyek yang sudah ada.¹⁴

- 3) Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang yang ditujukan untuk pembelian suatu barang yang digunakan untuk kepentingan perseorangan (pribadi).

Berdasarkan cara pembayaran/angsuran Bagi hasil

- 1) Pembiayaan Dengan Angsuran Pokok Dan Bagi Hasil adalah angsuran untuk jenis pokok dan bagi hasil dibayar/diangsur tiap periodik yang telah ditentukan, misalnya bulanan.
- 2) Pembiayaan Dengan Bagi Hasil Angsuran Pokok Periodik dan Akhir adalah untuk bagi hasil dibayar/diangsur tiap periodik sedangkan pokok dibayar sepenuhnya pada saat akhir jangka waktu angsuran.
- 3) Pembiayaan Dengan Angsuran Pokok dan Bagi Hasil Akhir adalah untuk pokok dan bagi hasil dibayar pada saat akhir jangka waktu untuk pembayara, dengan catatan jangka waktu maksimal satu bulan.

Berdasarkan Jangka Waktu Pemberiannya

- 1) Pembiayaan dengan Jangka Waktu Pendek umumnya dibawah 1 tahun
- 2) Pembiayaan dengan jangka Waktu Menengah umumnya sama dengan 1 tahun
- 3) Pembiayaan dengan Jangka Waktu Panjang, umumnya diatas 1 tahun sampai dengan 3 tahun.
- 4) Pembiayaan dengan jangka waktu di atas 3 tahun dalam kasus yang tertentu seperti untuk pembiayaan investasi perumahan, atau penyelamatan pembiayaan

Berdasarkan Sektor Usaha yang dibiayai

- 1) Pembiayaan Sektor Perdagangan (contoh : pasar, toko kelontong, warung sembako dan lain-lain)
- 2) Pembiayaan Sektor Industri (contoh : *Home Industri*; konfeksi).

¹⁴Ibid, h. 244

5. Prosedur Pembiayaan

Dalam Perjanjian pembiayaan pada Bank Islam pada dasarnya melibatkan empat hal, yaitu (1) Bank sebagai pemberi pembiayaan, (2) nasabah sebagai pihak penerima pembiayaan, (3) objek yang ditujuk untuk dibiayai, dan (4) jaminan yang diberikan oleh nasabah kepada bank. Berdasarkan empat hal tersebut, maka Bank Islam selanjutnya membuat rencana pembiayaan. Pembuatan rencana pembiayaan sangat dipengaruhi oleh pendekatan yang akan ditempuh oleh Bank Islam yang bersangkutan.

Proses pemberian pembiayaan oleh Bank kepada nasabah-nasabahnya sangat memperhatikan aspek-aspek teknik administratif. Adapun aspek-aspek yang sangat diperhatikan atau sebagai dasar pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Permohonan Pembiayaan

Dalam surat permohonan berisi jenis pembiayaan yang diminta oleh nasabah, untuk beberapa lama, beberapa limit atau plafon yang diminta serta sumber pelunasan pembiayaan berasal dari mana. Disamping itu, suratpun dilampiri dengan dokumen pendukung, antara lain identitas pemohon, legalitas (akta pendirian / perubahan, surat keputusan menteri, perizinan-perizinan), bukti kepemilikan agunan(jika diperlukan).

b. Proses Evaluasi

c. Dalam penilaian suatu permohonan, Bank Islam tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian serta aspek lainnya sehingga diharapkan dapat diperoleh hasil yang cermat dan akurat.¹⁵

6. Penilaian pembiayaan

Merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh Bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah dilakukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*).

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka

¹⁵Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*. h. 740

waktu yang diperjanjikan¹⁶.

Persyaratan pembiayaan yang dikenal dengan 5 C yaitu:

- a. *Character*, yaitu menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. baik dalam lingkungan pribadi dan lingkungan usaha. Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin meyakini willingness to repay dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan.
- b. *Capacity*, yaitu kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Karena semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.
- c. *Capital* yaitu jumlah dana/ modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Makin besar modal sendiri yang dimiliki, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya (karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha) dan lembaga keuangan akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan lembaga keuangan hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.
- d. *Collateral* yaitu barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan.
- e. *Condition of Economy* merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan

¹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta : kencana, 2011) ,h. 120

kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi usaha calon nasabah.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) karena dalam transaksi jual beli Bank menyebut jumlah keuntungannya (*margin/mark up*). Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dari pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁷

Dalam kaedah fiqih, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹⁸

Pembiayaan *murabahah*, dalam istilah fiqih adalah akad jual beli atas barang tertentu, dalam transaksi jual beli tersebut, penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil, sedangkan *murabahah* dalam teknis perbankan adalah akad jual beli antara bank dengan nasabah.¹⁹

Dalam teknis perbankan akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk pembelian barang. Bank memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Rukun dan syarat *murabahah* sama dengan rukun dan syarat dalam fiqih. Sedangkan barang, harga dan cara sesuai dengan kebijakan bank. Selama akad belum berakhir, maka harga jual beli tidak boleh berubah. Apabila terjadi perubahan maka akad tersebut menjadi batal. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama bisa secara langsung atau angsuran. Dalam praktiknya nasabah yang memesan untuk membeli barang dengan spesifikasi dan harga sesuai keinginannya. Atau atas dasar bank melakukan

¹⁷ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, cetakan III, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group. 2009), h. 79

¹⁸ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), h. 113.

¹⁹ *Ibid*, h. 87

pembelian tunai dengan pemasok yang dikehendaki oleh nasabah, kemudian bank menjualnya secara tangguh.²⁰

2. Jenis Akad Murabahah

Secara konsep bank syariah dapat menjalankan usaha supermarket atau perdagangan yang dijalankan dengan prinsip *Murabahah*. *Murabahah* dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu :

- 1) *Murabahah* tanpa pesanan artinya ada yang membeli atau tidak, bank syariah menyediakan barang.
- 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada nasabah yang memesan. Pada *murabahah* jenis ini, pengadaan barang sangat tergantung kepada pemesanan barang yang dilakukan oleh nasabah.²¹

3. Karakteristik Pembiayaan Murabahah

Di dalam kitab Al-Umm karya Imam Syafi'i beliau menguraikan karakteristik *murabahah*, diantaranya:

- 1) Boleh bagi pemesan/ nasabah menentukan spesifikasi barang pesannya.
- 2) Terjadi kesepakatan dalam penentuan (*margin*) pada saat perjanjian.
- 3) Penentuan besar kecilnya keuntungan (*margin*) berdasarkan yang di beri pesanan dalam menyediakan pesanan sesuai dengan spesifikasi yang diminta, kualitas pesanan dan kemampuannya memperoleh dengan harga yang relatif murah.
- 4) Sistem pembayaran pemesan (*cash* dan *cicil*) jadi patokan dalam menentukan keuntungan.
- 5) Imam Syafi'i menguraikan alasan ketidak terikatnya pemesan disebabkan janji walaupun sudah memesan barang (pemesan dapat menerima atau membatalkan barang tersebut) disaat perjanjian, yaitu: menghindari

²⁰ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 28

²¹ Sofyan S. Harahap, dkk. *Akuntansi Perbankan Syariah*, cetakan I, (Jakarta: LPFE Usakti. 2004), h. 93

praktik jual-beli barang/komoditas apapun yang belum dimiliki oleh penjual dan unsur spekulasinya..

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, karakteristik *murabahah* secara umum adalah:

- 1) Penjual memberitahu biaya barang kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang²².

Jika salah satu syarat a, d atau e terpenuhi, maka pembelian harus mempunyai pilihan untuk:

- 1) Melakukan pembayaran penjual tersebut sebagaimana adanya.
- 2) Menghubungi penjual atar perbedaan (kekurangan) yang terjadi atau.
- 3) Membatalkan akad.

4. landasan Hukum Murabahah

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dan Islam, jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia yang diridhoi Allah SWT.

a. Al-Qur'an

Landasan murabahah dalam firman Allah QS. An-Nisa' ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman ? janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan

²²Muhammad syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Cetakan 12, (jakarta: Tahun 2011) h. 102.

jalan perniagaan yang berlaku dengan suka rela di antara mu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.”²³

Maksud dari ayat diatas adalah Allah melarang manusia untuk mendapatkan harta dari sesamanya dengan jalan yang tidak dihalalkan dalam syariat. Kecuali dengan jalan jual beli yang diantaranya mereka adanya unsur suka sama suka dan tidak ada paksaan diantara keduanya. Dan Allah juga melarang manusia untuk membunuh dirinya karena Allah itu Maha Penyayang kepada hamba-hambanya.

Didalam surah Al-Imran ayat 130 juga dijelaskan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya:” hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”²⁴

Dari ayat diatas dijelaskan bahwa Allah melarang memakan riba yang berlipat ganda, menurut Wahbah Al-Zuhailiy dalam tafsirnya mengatakan bahwa baik riba itu sedikit (sekitar 1%) atau lebih itu hukumnya haram.

b. Hadist

Hadist riwayat Al-baihaqi dan Ibnu Majah:

“Dari Abu Sa’id Al-Khuduri bahwa Rasulullah bersabda.” *Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka*”.²⁵

Hadist di atas menjelaskan bahwa suatu kegiatan transaksi jual beli itu, haruslah dilakukan atas dasar kerelaan kedua belah pihak antara si penjual dan pembeli agar tidak terjadinya kerugian bagi salah satu pihak.

²³Depag RI, *Al-qur’an dan Terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2005), h. 48

²⁴Ibid h. 48

²⁵Al-Qawaid wal Ush Al-jumi’ah Wal Furuq Wat Taqasim Al Badi’ah An-Nafiah karya Syaikh ‘ Abdur Rahman As-Sa’id, Tahqiq: Dr. Khalid bin ‘ Ali bin Muhammad Al-Musyaiqih Darul Wathan, Darul Tauhid, (Sukarta : Lankah Istiqomah ke II, 2001).

5. Syarat dan Rukun Pembiayaan Murabahah

Adapun syarat-syarat pembiayaan murabahah menurut syafi'i Antonio adalah sebagai berikut:

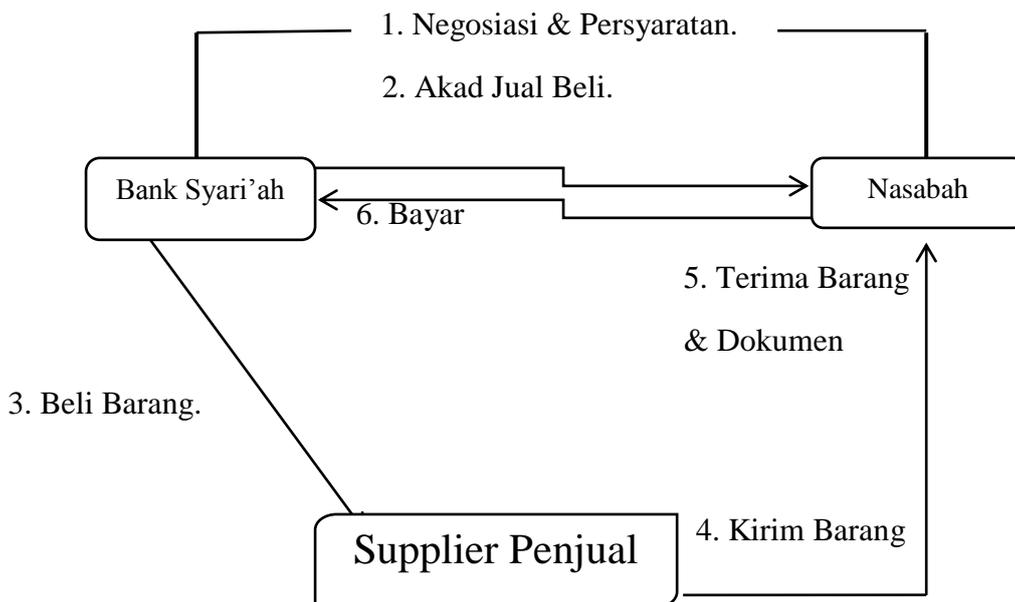
- Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditentukan.
- Kontrak harus bebas dari riba.
- Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terdapat cacat atas barang sesudah pembelian.
- Penjual harus menyampaikan semua yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan dengan secara hutang.²⁶

Adapun rukun menurut buku Sofyan dan Wiroso, rukun *murabahah* adalah:

- Bai'* (penjual/pihak yang memiliki barang)
- Musyatari (pembeli/pihak yang akan membeli barang)
- Mabi'* (barang yang akan diperjualbelikan)
- Tsaman* (harga) dan
- Ijab Qabul* (pernyataan timbang terima)²⁷

6. Praktek Transaksi Murabahah pada Bank BRI Syariah

berikut ini adalah skema dari pembiayaan *Murabahah*:



Gambar 2.1 Skema Pembiayaan *Murabahah*

²⁶Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke praktek*. h. 57

²⁷Sofyan Syafari Harahap, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, cetakan 1, (Jakarta : LPFE Usakti, 2005), h. 94.

Keterangan :

1. Bank Syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
2. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*/ penjual. Pembeli yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
4. Supplier mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
5. Nasabah menerima barang dari supplier dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.²⁸

7. Hal – hal yang dilarang dalam transaksi murabahah

Ada beberapa hal yang dilarang dalam melakukan transaksi murabahah :

- a. Transaksi bay al-murabahah hanya diperbolehkan untuk transaksi jual-beli barang atau komoditi tidak untuk penambahan modal atau digunakan untuk modal kerja. Untuk modal kerja bisa menggunakan akad lain seperti mudharabah (bagi – hasil) dan musyarakah (kemitraan, bagi hasi dan bagi rugi,) bukan dengan akad murabahah.
- b. Nasabah menggunakan dana pinjaman dari bank dengan akad murabahah untuk digunakan pada keperluannya yang lain, bukan untuk membeli komoditi dari bank. Padahal sudah jelas sekali akad bay al-murabahah adalah akad jual- beli dimana bank syariah bertindak sebagai pihak penjual.
- c. Bank menjual komoditi kepada nasabah sebelum bank memiliki komoditi tersebut. Hal ini tidak sesuai dengan prinsip ekonomi syariah di mana bank sebagai pihak penjual harus sudah memiliki barang yang hendak dijualnya kepada pihak pembeli.

²⁸Ismail, Perbankan Syariah, h. 57

- d. Bank dan nasabah melakukan perjanjian akad murabahah pada saat nasabah sudah membeli komoditi dari bank pada saat akad berlangsung. Bukannya membeli barang pada pihak lain dan mendapatkan pinjaman pembayarannya dari pihak bank. Dalam hal ini transaksinya sama dengan memberi pinjaman dengan imbalan bunga (riba) pada bank konvensional.
- e. Murabahah tidak boleh di roll-over, karena prinsip murabahah adalah jual beli, bukan pinjaman berbasis bunga.
- f. Nasabah tidak boleh dikenakan sanksi untuk late or default payment (keterlambatan pembayaran), karena sekali lagi transaksi murabahah adalah prinsip syariah berdasarkan jual – beli, bukan pinjaman dengan imbalan bunga. Kalau memang nasabahnya dengan sengaja memanfaatkan kondisi seperti ini, maka bank syariah dapat mengenakan sanksi berupa denda atas keterlambatan pembayaran denda tersebut kepada badan Zakat.

8. Implementasi *Murabahah* Dalam Pembiayaan Perbankan Syariah

Pembiayaan dalam bentuk jual –beli harus berpedoman pada ketentuan paragraf 2 peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpun Dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yaitu berkaitan dengan kegiatan penyaluran dan berdasarkan *murabahah, salam dan istishna*;

Ketentuan mengenai akad *murabahah* dalam perbankan syariah harus berpedoman pada pasal 9 ayat (1) yang menyebutkan bahwa kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan *murabahah* berlaku persyaratan sebagai berikut.²⁹

- a. Bank menyediakan dana pembiayaan berdasarkan perjanjian jual- beli barang.

²⁹ Abdul Ghofur Ansori, *kapita selekta perbankan syariah di indonesia*, (yogyakarta: UGM Press, 2007), h. 109

- b. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah.
- c. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang, maka akad *murabahah* harus dilakukan setelah secara prinsip menjadi milik bank.
- e. Bank dapat meminta nasabah untuk membayar uang muka atau urbun saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan barang oleh nasabah.
- f. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan agunan tambahan selain barang yang dibiayai oleh bank.
- g. Besarnya kesepakatan margin harus ditentukan satu kali pada awal akad dan tidak berubah selama periode akad.
- h. Angsuran pembiayaan selama periode akad harus dilakukan secara proporsional.

Kemudian jika bank meminta nasabah untuk memberikan uang muka (urbun), maka berlaku pasal 9, ayat (2) ketentuan sebagai berikut:

- a. Dalam hal uang muka, jika nasabah menolak untuk membeli barang setelah membayar uang muka, maka biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut dan bank harus mengembalikan kelebihan uang kepada nasabah. Namun jika nilai uang muka kurang dari nilai yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta lagi pembayaran sisa kerugiannya kepada nasabah.
- b. Dalam hal urbun, jika nasabah batal membeli barang, maka urbun yang telah dibayarkan nasabah menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika urbun tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

C. Kebutuhan

1. Pengertian Kebutuhan

Pengertian Kebutuhan secara umum adalah hasrat yang timbul dalam diri manusia yang jika tidak terpenuhi dapat memengaruhi kelangsungan hidupnya. Dalam ilmu ekonomi, pengertian kebutuhan adalah segala sesuatu yang diperlukan manusia untuk kelangsungan hidupnya dalam rangka mencapai kemakmuran.³⁰

Kebutuhan timbul karena adanya tuntutan fisik dan psikis agar dapat hidup layak sebagai manusia, sehingga kebutuhan manusia menjadi sangat beranekaragam dan sering tidak dapat dipuaskan. Hal ini menyebabkan kebutuhan manusia menjadi tidak terbatas.

2. Landasan Hukum Kebutuhan

Membicarakan kebutuhan manusia tidak terlepas dari tiga aspek yaitu produksi, distribusi dan konsumsi. Dalam hal produksi, Allah Swt sebagai pemilik langit dan bumi, Dialah yang menghamparkan alam jagat raya ini untuk dikelola oleh manusia yang berawal dari perdebatan sengit antara malaikat dan jin serta Sang Rabbul Alamin. Memenuhi kebutuhan masyarakat serta mewujudkan kesejahteraan dan kemajuan umat.

a. Al-Qur'an

Landasan kebutuhan dalam firman Allah QS. Yasin' ayat 33

وءاية لهم الأرض الميتة أحييناها وأخرجنا منها حبا فمنه يأكلون

Artinya "Dan suatu tanda (kekuasaan Allah yang besar) bagi mereka adalah bumi yang mati. Kami hidupan bumi itu dan Kami keluarkan daripadanya biji-bijian, maka daripadanya mereka makan (Qs. Yasin/36: 33)".³¹

Dari ayat diatas merupakan sebuah tanda kekuasaan-Nya. Berawal dari bumi yang mati dalam artian tidak bisanya bercocok tanam kemudian menjadi bumi yang berpotensi menghidupkan manusia yang ada di dalamnya.

³⁰ Abdul Ghofur Ansori, *Kapita Selekta Perbankan Syariah di Indonesia*. h. 135

³¹ Depag RI, *Al-qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2005), h 442

3. Tahapan Pengenalan Terhadap Kebutuhan

Berikut tahap pengenalan nasabah terhadap kebutuhannya:

- 1) Konsumen mulai proses pembelian ketika menyadari dan merasakan adanya masalah atau kebutuhan konsumen, merasakan suatu perbedaan antara keadaan yang sekarang dan keadaan yang di inginkan. Kebutuhan ini dapat dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal. Pada tahap ini, pemasar harus meneliti konsumen untuk menentukan jenis kebutuhan dan masalah apa yang timbul, apa yang menyebabkan, dan bagaimana masalah itu bisa mengarahkan konsumen pada produk tertentu.
- 2) Seseorang terdorong oleh kebutuhan akan melakukan proses pembelian lebih lanjut yaitu pencarian informasi mengenai sumber-sumber dan menilainya. Ketika semakin banyak informasi yang diperoleh maka kesadaran konsumen terhadap sebuah produk akan meningkat. Pada tahap ini, konsumen mencari informasi secara aktif mengenai sebuah produk yang diinginkan.
- 3) Seseorang memutuskan untuk menggunakan produk yang sesuai dengan yang ia butuhkan tersebut.

4. Memahami Karakteristik Kebutuhan Nasabah

Beberapa langkah untuk memahami kebutuhan nasabah, terdapat 2 hal yang perlu di perhatikan:

a. Objek

Hal pertama yang harus dilihat untuk memahami karakteristik kebutuhan nasabah adalah objek. Apabila objek pembiayaan yang dibutuhkan nasabah berupa barang, harus dilihat dari sisi apakah barang tersebut *ready stock* (ada persediaanya) atau *goods in process* (barangnya masih dalam proses pemesanan). Jika barang tersebut *ready stock*, pembiayaan yang layak untuk diberikan kepada nasabah adalah pembiayaan *murabahah*. Namun jika barang tersebut berupa *goods in process* dapat diberikan pembiayaan *salam* dengan asumsi nasabah akan menyelesaikan kewajibannya dalam satu kali pembayaran sekaligus atau dapat diberikan

pembiayaan *istishna'* dengan asumsi nasabah dapat melakukan pembayaran dengan beberapa kali pembayaran.

b. Kegunaan

Hal yang harus dilihat untuk memahami kebutuhan nasabah adalah dari sisi kegunaan barang atau jasa yang dibutuhkan. Dalam hal ini, hal utama yang harus dicermati adalah apakah barang atau jasa yang dibutuhkan nasabah akan digunakan untuk kegiatan produktif atau konsumtif. Jika barang atau jasa yang digunakan untuk kebutuhan produktif, harus dilihat dari sisi apakah barang tersebut digunakan untuk modal kerja atau investasi.³²

5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kebutuhan

Beberapa faktor yang mempengaruhi kebutuhan nasabah adalah sebagai berikut:

a. Keadaan alam (tempat)

Keadaan alam mengakibatkan perbedaan dalam memenuhi kebutuhan manusia. Orang yang tinggal di daerah kutub, membutuhkan pakaian yang tebal untuk menahan hawa dingin. Lain halnya dengan kita yang tinggal di daerah tropis, cukup memakai pakaian yang tipis. Oleh karena itu tampak disini bahwa keadaan alam dapat mendorong manusia untuk menginginkan barang-barang yang sesuai dengan kondisi alam ditempat yang bersangkutan.

b. Agama dan kepercayaan

Ajaran agama yang berbeda dapat mengakibatkan kebutuhan yang berbeda pula. Misalnya, penganut agama islam dilarang memakan babi, sedangkan penganut agama hindu dilarang makan sapi.

c. Adat istiadat

Adat atau tradisi yang berlaku di masyarakat sangat mempengaruhi kebutuhan hidup masyarakat. Alasannya, suatu adat atau tradisi akan mempengaruhi baik perilaku maupun tujuan hidup masyarakat setempat.

³²Adiwarman A Karim, *Bank Islam*,h.83.

Akibatnya, tradisi yang berbeda akan menimbulkan kebutuhan yang berbeda pula. Misalnya upacara perkawinan. Pelaksanaan upacara antar daerah akan berbeda-beda.

d. Tingkat peradaban

Makin tinggi peradaban suatu masyarakat makin banyak kebutuhan dan makin banyak kebutuhan dan makin tinggi pula kualitas atau mutu barang yang dibutuhkan. Pada zaman purba, kebutuhan manusia sangat sedikit. Namun seiring berkembangnya peradaban, kebutuhan manusia semakin banyak. Manusia akan berusaha untuk memenuhi kebutuhannya agar mencapai kemakmuran sepeda motor, namun sekarang sepeda motor menjadi kebutuhan yang sangat penting. Karena dapat mengefisienkan waktu sampai tempat tujuan. Selain itu cita rasa kebutuhan manusia modern juga semakin meningkat. Manusia menuntut kualitas tinggi dari barang-barang atau jasa yang dibutuhkan. Dengan demikian, membuktikan bahwa perkembangan peradaban akan menyebabkan kebutuhan berkembang dan beragam.

D. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Sebagaimana diketahui bahwa pembangunan yang sedang giat-giatnya dilaksanakan oleh Negara-negara yang sedang berkembang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan riil per kapita, pendapatan ini pada umumnya masih rendah. Gejala umum yang sering terjadi dalam proses pembangunan di Negara-negara berkembang adalah hasrat konsumsi dari masyarakat yang tinggi sebagai akibat dari kenaikan pendapatan.

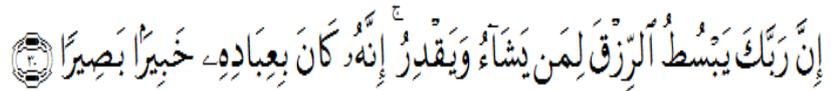
Menurut Sukirno (2006:47) pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan.³³

³³Sadono, Sukirno. 2006, *Makroekonomi: Teori Pengantar*, Edisi Ketiga, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada), 47

2. Landasan hukum pendapatan

a. Al-Qur'an

landasan pendapatan dalam firman QS.Al – Israa : 30



Artinya” Sesungguhnya Tuhan kamu membagikan rizki kepada orang-orang yang Allah kehendaki dan membatasinya. Sesungguhnya Dia Maha Mengetahui dan Maha Melihat terhadap hamba-hambanya. ³⁴

Maksud dari ayat diatas adalah Allah membagi rezki kepada manusia yang dikehendakinya dengan kadar/ukuran tertentu. dan Allah juga maha tahu apa yang dilakukan hambanya berkenaan dengan harta kekayaan yaitu darimana asal-usul harta tersebut didapatkan, dengan cara apa mengusahakan halah/haram dan bagaimana menghabiskannya.

3. Beberapa klasifikasi pendapatan antara lain:

- a. Pendapatan pribadi, yaitu; semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu Negara.
- b. Pendapatan disposibel, yaitu; pendapatan pribadi dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh para penerima pendapatan, sisa pendapatan yang siap dibelanjakan inilah yang dinamakan pendapatan disposibel.
- c. Pendapatan nasional, yaitu; nilai seluruh barang-barang jadi dan jasa-jasa yang diproduksi oleh suatu Negara dalam satu tahun.

Ketiga indikator tersebut dijadikan sumber untuk menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan masyarakat, sehingga dapat penulis paparkan terdapat lima faktor-faktor yang paling dominan mempengaruhi peningkatan pendapatan masyarakat.

4. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Beberapa yang mempengaruhi pendapatan masyarakat adalah sebagai berikut:

³⁴Depag RI, *Al-qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2005), h 285

- a. Faktor pertama yang mempengaruhi peningkatan pendapatan masyarakat yakni peranan pemerintah. Dalam hal ini peranan pemerintah sangat berpengaruh pada implementasi program. Peningkatan pendapatan masyarakat melalui program pemerintah dapat berjalan dan terealisasi dengan baik apabila adanya upaya yang serius dari pihak pemerintah. Perhatian serta adanya intervensi dari pemerintah melihat kondisi masyarakat yang masih tergolong pada lapisan masyarakat yang rendah dapat membantu perbaikan kualitas hidup mereka, jika ada upaya serius yang dilakukan oleh pemerintah untuk perbaikan kualitas kehidupan mereka. Hal ini dapat membantu peningkatan pendapatan masyarakat sebagai upaya bentuk dari pembangunan daerah.
- b. Faktor kedua yang mempengaruhi peningkatan pendapatan masyarakat adalah pengetahuan dan keterampilan. Melihat kondisi masyarakat rata-rata berpendidikan rendah. Hal ini menjadi salah satu faktor penghambat masyarakat dalam melaksanakan program. Melihat kondisi seperti ini pemerintah harus menyikapi bahwa rendahnya pendidikan masyarakat terkadang bisa mengarahkan ke konflik dimana terjadi kesalahpahaman antar masyarakat. Dengan pengetahuan dan keterampilan dapat mengembangkan daya atau kekuatan cara berpikir masyarakat.
- c. Faktor ketiga yang mempengaruhi peningkatan pendapatan masyarakat, adalah konsep dan tujuan. Pelaksanaan kegiatan/program yang sejalan dengan konsep dan tujuan pembangunan sosial dapat menciptakan kesejahteraan bagi masyarakat. Hal ini pada dasarnya sebagai tonggak utama dalam melaksanakan suatu kegiatan. Penelitian ini menemukan, pihak pemerintah telah berupaya meningkatkan pendapatan bagi masyarakat. Namun demikian, masih banyak masyarakat yang tidak menggunakan bantuan yang telah diberikan dengan sebaik-baiknya. Hal ini mengakibatkan pendapatan masyarakat tidak selalu memberikan harapan besar bagi pembangunan nasional.
- d. Faktor keempat yang mempengaruhi peningkatan pendapatan masyarakat, adalah Partisipasi. Dengan adanya partisipasi masyarakat upaya ini

dapat membantu menumbuhkan rasa memiliki terhadap suatu bantuan program yang diberikan. Hal ini dapat meningkatkan peran serta dari masyarakat terhadap apa yang telah diupayakan pemerintah untuk perbaikan kualitas hidup mereka. Penelitian ini menemukan, kurangnya partisipasi masyarakat sehingga mengakibatkan timbulnya rasa tidak saling membutuhkan antar sesama. Hal ini menjadi pemicu kurangnya kekompakan

- e. Faktor kelima yang mempengaruhi peningkatan pendapatan masyarakat, adalah kerjasama. Wujud dari partisipasi aktif masyarakat adanya sikap untuk saling bekerjasama dan ikut serta terlibat didalam setiap proses kegiatan/program yang dilaksanakan. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan peranan untuk saling bekerjasama yang aktif dan kreatif dari setiap masyarakat dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat menjadi kehidupan yang lebih baik serta terciptanya keberhasilan suatu program menjadi realisasi dalam keberlanjutan program.

E. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

NO	Penulis / Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Azizatur Rahma/2013 ³⁵	Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di dana reksa syariah	Ada 3 faktor yang diteliti oleh penulis di dalam skripsi ini yaitu faktor budaya, faktor sosial, dan faktor psikologi dan faktor psikologi namun yang mempengaruhi minat nasabah yang berinvestasi pada reksa dana syariah adalah faktor budaya, dan faktor psikologi saja, faktor sosial tidak memiliki pengaruh terhadap minat nasabah dalam berinvestasi di PT. Danareksa Sekuritas

³⁵ Azizatur Rahma, *Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di dana reksa syariah* (skripsi. Medan : Universitas Islam negeri , 2015)

			Cabang Medan.
2	Muhammad Izzuddin Kurnia adi(2013) ³⁶	faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan margin pembiayaan murabahah (studi kasus pada BRI Syariah dan Bank Mega Syariah)	Ada 3 faktor yang diteliti oleh penulis didalam skripsi ini yaitu faktor produk,faktor persepsi masyarakat, faktor resiko. Namunyang mempengaruhi pendapatan margin pembiayaan murabah adalah faktor produk murabahah dan faktor persepsi masyarakat sehingga meningkatnya pendapatan margin pada pembiayaan murabahah di BRI Syariah.
3	Nur Ati'ah (2011) ³⁷	Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan nasabah non muslim terhadap pembiayaan murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya akad, kecepatan pencairan pembiayaan,dan keuntungan margin secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah nasabah non muslim PT. Bank Syariah Mandiri cabang Medan.

³⁶ Muhammad Izzuddin Kurnia adi, *faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan margin pembiayaan murabahah studi kasus pada BRI Syariah dan Bank Mega Syariah*, (skripsi. Medan: Universitas Islam Negeri, 2015).

³⁷ Nur'atiah, *Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan nasabah non muslim terhadap pembiayaan murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan*,(skripsi. Medan Umsu, 2016).

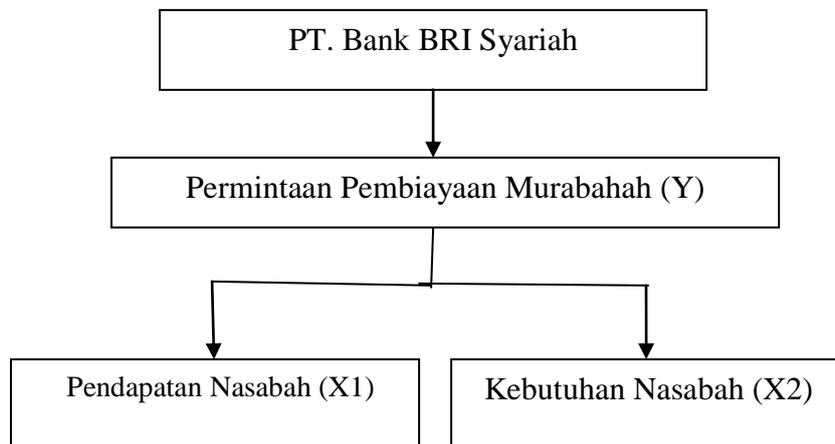
4	Srifatini Meileisvina (2012) ³⁸	Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kepuasan nasabah terhadap pembiayaan pada BMT Khairu Ummah Leuwiliang.	Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan menggunakan uji regresi linear yang sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan faktor-faktor seperti kualitas produk, harga, pelayanan, sarana dan lokasi berpengaruh terhadap kepuasan nasabah.
---	--	--	---

F. Kerangka Berfikir

Berikut ini adalah kerangka pemikiran dari faktor independen (X) yang mempengaruhi faktor dependen (Y) yaitu:

Gambar 2.2

Pengaruh pendapatan Nasabah Dan Kebutuhan Nasabah Terhadap Permintaan Pembiayaan Murabahah



³⁸ Srifatini Meileisvina, *Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kepuasan nasabah terhadap pembiayaan pada BMT Khairu Ummah Leuwiliang.* (skripsi. Medan Umsu, 2016).

Dari kerangka pemikiran di atas di jelaskan bahwa independen (X) yang berupa faktor pendapatan nasabah dan kebutuhan nasabah berpengaruh terhadap faktor dependen (Y) yang merupakan permintaan pembiayaan *murabahah*.

1. Hipotesa

H1 = terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel pendapatan nasabah dan kebutuhan nasabah terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan

H2= tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel pendapatan dan kebutuhan nasabah terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Adapun pendekatan penelitian yang penulis gunakan merupakan penelitian kuantitatif yaitu data yang berwujud angka atau bilangan, merupakan suatu pendekatan penelitian yang secara primer menggunakan paradigma *postpositivist* (seperti pemikiran tentang sebab akibat, reduksi kepada variabel, hipotesis dan pertanyaan spesifik, menggunakan pengukuran dan observasi, serta pengujian teori) dalam mengembangkan ilmu pengetahuan, menggunakan strategi seperti eksperimen dan survei yang memerlukan data statistik.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini berlokasi di PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan Jl. S. Parman 25e/8 Medan.

2. Waktu Penelitian

Tabel III-I
Pelaksanaan Waktu Penelitian

No	Proses Penelitian	Bulan / minggu																			
		November 2016				Desember 2016				Januari 2016				Februari 2017				Maret 2017			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan judul	■	■	■	■																
2	Penyusunan proposal					■	■	■	■	■	■	■	■								
3	Bimbingan proposal									■	■	■	■								
4	Seminar proposal													■							
5	Pengumpulan data													■	■	■	■	■	■	■	■
6	Bimbingan skripsi																	■	■	■	■
7	Sidang skripsi																				■

C. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan yang menjadi objek penelitian yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.³⁹ Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan.

Karena populasi yang terlalu banyak, maka penulis melakukan penelitian yang menggunakan sampel.

Sampel adalah sebahagian atau himpunan bagian dari unit populasi yang mewakili keseluruhan objek penelitian untuk menentukan jumlah sample yang penulis gunakan pada penelitian ini sesuai dengan rumus yang dibuat oleh Slovin, yaitu :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Standart eror 15%

$$n = \frac{779}{1 + 779(0,15)^2}$$

$n = 42,03$ dibulatkan menjadi 42

D. Defenisi Operasional

Definisi operasional variabel adalah penjabaran lebih lanjut tentang definisi konsep yang diklasifikasi dalam bentuk variabel sebagai petunjuk untuk mengukur dan mengetahui baik buruknya pengukuran dalam suatu penelitian. Dalam instrumen penelitian terdapat dua variabel yaitu variabel independent (bebas) yaitu variabel yang mempengaruhi variabel dependent (terikat).

Tabel 3.1

³⁹. sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 80

Instrumen Pengumpulan Data

No	Variabel	Indikator
1	Variabel X1 (pendapatan nasabah)	_ Pemerintah _ Pengetahuan _ tujuan
2	Variabel X2 (kebutuhan nasabah)	_ keadaan Alam _ Agama _ Adat istiadat _ tingkatan Peradaban
3	Variabel Y (pembiayaanMurabahah)	_ Biaya akad _ KecepatanPencairan _ Pembiayaan _ Margin Keuntungan

Data dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu maupun perseorangan. Data primer diperoleh dengan menggunakan instrumen atau alat koesioner (angket) yang merupakan daftar pertanyaan-pertanyaan yang disusun secara tertulis.⁴⁰ Pada penelitian ini data diambil dengan menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada nasabah pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan. Penyusunan instrumen didasarkan kepada indikator-indikator yang diambil dari teori. Untuk memudahkan dalam membuat pertanyaan, digunakan kisi-kisi angket agar semua karakteristik variabel yang telah ditentukan dapat dimasukkan ke dalam angket yang dibuat. Adapun kisi-kisi instrumen pada masing-masing Variabel Penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2

Indikator Penelitian

⁴⁰ Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset bisnis dan Ekonomi*, h. 155

Keterangan	Pengertian	Indikator
Kebutuhan	Segala sesuatu yang diperlukan manusia untuk kelangsungan hidupnya dalam rangka mencapai kemakmuran	_keadaan alam (tempat) _Agama dan Kepercayaan _Adat istiadat _Tingkat Peradaban

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dengan metode survey. Metode survey ini merupakan metode pengumpulan data primer yang diperoleh secara langsung dari sumber asal dengan menggunakan pertanyaan lisan dan tertulis. Metode ini memerlukan adanya kontak atau hubungan antara peneliti dengan subyek (responden) penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan.

Ada dua teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode survey ini sebagai berikut:

1. Studi Kepustakaan

Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan studi kepustakaan dengan cara mempelajari buku-buku panduan, buku-buku pedoman, jurnal-jurnal dan literatur yang relevan dengan penyusunan skripsi.

2. Kuesioner atau angket

Pengumpulan data penelitian pada kondisi tertentu kemungkinan tidak memerlukan kehadiran peneliti. Pertanyaan peneliti dan jawaban responden dapat dikemukakan secara tertulis melalui suatu kuisisioner. Teknik ini memberikan tanggung jawab kepada responden untuk membaca dan menjawab pertanyaan. Penelitian dapat berhubungan langsung dengan responden dan memberikan penjelasan seperlunya kemudian kuisisioner dapat langsung dikumpulkan setelah selesai dijawab oleh responden. Ada 5 tingkatan jawaban yang digunakan dalam pemberian skor dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 3.3
Skala Likert⁴¹

Keterangan	Nilai
SS	5
S	4
RR	3
TS	2
STS	1

3. Metode Analisis Data

Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis dengan menggunakan dua macam uji yang terbagi menjadi:

a. Uji Keshahihan Data

1) Uji Validitas

Uji validitas dimaksudkan untuk mengetahui tingkat kevalidan dari instrumen kuesioner yang digunakan dalam pengumpulan data. Pengujian data dianggap valid apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui adanya konsistensi kuesioner dalam penggunaannya, dengan menggunakan *cronbach alpha*. Instrumen dapat dikatakan reliabel bila nilai alpha lebih besar dari r tabel. Atau kita bisamenggunakan batasan tertentu. Kurang dari 0,6 adalah kurang baik, sedangkan 0,7 dapat diterima dan di atas 0,8 adalah baik.⁴²

Tabel 3. 4

Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha

⁴²Duwi Priyanto, *Mandiri Belajar SPSS* (Yogyakarta : Mediakom, 2008), h. 26

Alpha	Tingkat Realibilitas
0,00 s.d 0,20	Kurang Reliabel
$\geq 0,20$ s.d 0,40	Agak Reliabel
$\geq 0,40$ s.d 0,60	Cukup Reliabel
$\geq 0,60$ s.d 0,80	Reliabel
$\geq 0,80$ s.d 1, 00	Sangat Reliabel

b. Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Uji Normalitas digunakan untuk menentukan apakah suatu populasi berdistribusi secara normal atau tidak. Uji ini penting untuk dilakukan karena sering kali sebelum melakukan pengolahan data pada suatu pengamatan populasi, banyak peneliti mengasumsikan bahwa populasi yang diamati tersebut berdistribusi normal. Data variabel yang baik adalah data yang memiliki bentuk kurva dengan kemiringan sisi kiri dan kanan, dan tidak condong ke kiri maupun kanan. Melainkan ke tengah dengan bentuk seperti lonceng dengan mendekati nol.

2) Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah suatu pengujian yang digunakan untuk menguji terjadinya perbedaan varian residual dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lainnya. Jika varian terdiri dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lainnya berbeda, maka disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik tidak terjadi heteroskedastisitas. Jika pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah 0 pada sumbu Y maka terjadi heteroskedastisitas.

3) Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas ini bertujuan untuk menguji apakah ada keterkaitan atau korelasi antara sesama variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Untuk mendeteksi adanya multikolinearitas, dapat

dilihat dari value inflation factor (VIF) . apabila nilai VIF > 10, tidak terjadi multikolinearitas.

c. Uji Regresi Linear Berganda

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar hubungan dan pengaruh variabel independen yang jumlahnya tiga (X_1 , dan X_2) terhadap variabel dependen (Y).

Model Penelitian ini: $PPM = \alpha + \beta_1 PN + \beta_2 KN + \varepsilon$

Keterangan:

PPM = Permintaan Pembiayaan Murabahah

α = Konstanta

$\beta_1 PN$ = Koefisien Regresi Berganda Pendapatan Nasabah

$\beta_2 KN$ = Koefisien Regresi Berganda Kebutuhan Nasabah

ε = Standar Error

d. Uji Hipotesis

1) Uji Determinasi R Square (R^2)

Koefisien determinan majemuk (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat.⁴³ Digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variasi naik turunnya variabel terikat . nilai koefisien determinasi berada di antara 0 hingga 1. Koefisien determinan (R^2) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen. Dalam output SPSS, Koefisien determinasi terletak pada tabel Model Summary dan tertulis R Square. Namun untuk regresi

⁴³ Mudjrajat Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, h. 240

linier berganda sebaiknya menggunakan R Square yang sudah disesuaikan dengan variabel independen.⁴⁴

2) Uji Simultan dengan F_{test}

Uji – F ini bertujuan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh bersama-sama terhadap variabel terikat. Jika $F_{hitung} >$ dari F_{tabel} maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Apabila $F_{hitung} <$ dari F_{tabel} maka H_0 ditolak H_a diterima. Kriteria pengambilan keputusan dapat disimpulkan sebagai berikut:

H_0 diterima dan H_a ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$

H_0 ditolak dan H_a diterima jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ 45

3) Uji parsial dengan T test

Uji- t digunakan untuk menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel bebas secara individual terhadap variabel terikat. Apabila t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka H_0 diterima H_a ditolak. Dan sebaliknya, apabila t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} maka H_0 ditolak H_a diterima. Kriteria pengambilan keputusan dapat disimpulkan sebagai berikut:

H_0 diterima dan H_a ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$

H_0 ditolak dan H_a diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel}$

h. 64 ⁴⁴ Duwi Priyanto, *5 Jam Belajar Oleh Data dengan SPSS 17* (Yogyakarta : Andi , 2009),

45Ibid h.71

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Dan Kegiatan Operasional PT Bank BRISyariah

1. Sejarah Berdirinya PT Bank BRISyariah

Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember 2007 dan berdasarkan izin Bank Indonesia tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi sekaligus mengubah kegiatan usahanya dari sebuah bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam. Posisi PT. Bank BRISyariah semakin kokoh ketika pada tanggal 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan (*spin off*) Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan kemudian melebur ke dalam PT Bank BRISyariah berlaku efektif tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan akta dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah. Saham PT Bank BRISyariah dimiliki oleh PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Yayasan Kesejahteraan Pekerja PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Mencanangkan visi untuk menjadi bank ritel modern, PT Bank BRISyariah melakukan berbagai strategi pengembangan dan penjualan produk-produk inovatif sesuai kebutuhan nasabah. Kantor cabang yang representatif dibuka di berbagai kota besar dan strategis di seluruh Indonesia demi memberikan layanan yang mudah dijangkau nasabah. Logo PT Bank BRISyariah dengan pendar cahaya benar-benar menjadi acuan perusahaan dalam mengembangkan usahanya sehingga PT Bank BRISyariah menjadi bank yang dituju karena dapat memenuhi berbagai kebutuhan nasabah. Sejak tahun 2010 PT Bank BRISyariah berhasil mendudukkan diri sebagai bank syariah ketiga terbesar

dari sisi aset di Indonesia. Karim Consulting Indonesia memberikan penghargaan Islamic Finance Award kepada PT Bank BRISyariah sebagai The 3rd Rank Full Fledged Sharia Bank in Indonesia pada tahun 2010. Dari institusi yang sama, pada tahun 2011 PT Bank BRISyariah memperoleh penghargaan sebagai The 2nd Rank The Most Expansive Islamic Bank. Dalam tahun 2012, Museum Rekor Dunia – Indonesia memberikan 2 penghargaan yaitu sebagai Bank Syariah Pertama yang Memiliki Layanan Mobile Banking di 4 Toko Online dan sebagai Philantrophy Pertama di Indonesia yang Menggunakan ATM dalam Penyaluran Kepada Binaan. Penghargaan lain diberikan oleh Majalah SWA yaitu penghargaan Indonesia Original Brands 2012 untuk kategori produk bank syariah dan Inventure Award 2013 sebagai The Indonesia Middle Class Brand Champion 2013 untuk kategori Tabungan Haji. Berbagai penghargaan lain juga diterima PT Bank BRISyariah sebagai bukti eksistensi perusahaan yang diperhitungkan dalam kancah perbankan nasional syariah.

Secara konsisten PT Bank BRISyariah terus mengembangkan berbagai strategi dan inisiatif untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha perusahaan. Salah satunya adalah membangun kerjasama strategis dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dalam bentuk memanfaatkan jaringan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. untuk membangun kantor layanan syariah perusahaan yang berfokus pada kegiatan penghimpunan dana masyarakat. Pada tahun 2013, PT Bank BRISyariah merintis usaha dalam upaya meningkatkan status bank sebagai bank devisa untuk direalisasikan pada tahun 2014 sesuai izin Bank Indonesia No.15/2272/Dpbs.

2. Visi Dan Misi PT Bank BRI Syariah

a. Visi

“Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.”

b. misi

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran

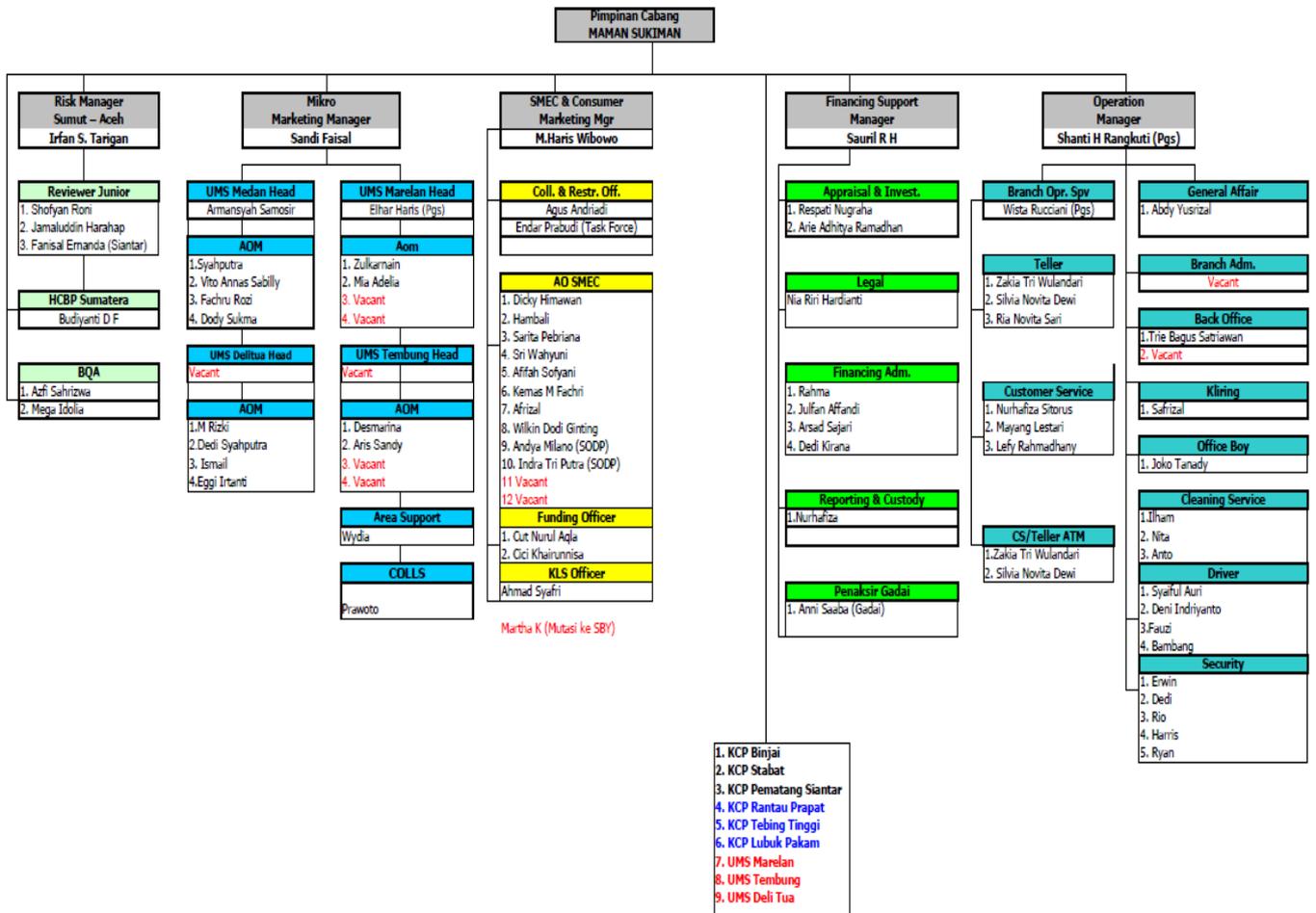
B. Struktur Organisasi Dan Deskripsi Tugas PT.Bank BRISyariah Cabang Kota Medan

1. Struktur Organisasi PT. Bank BRISyariah Cabang Kota Medan S.Parman

Struktur organisasi adalah merupakan suatu kerangka yang memperlihatkan sejumlah tugas-tugas dan kejadian-kejadian untuk mencapai tujuan organisasi. Hubungan antara fungsi-fungsi wewenang dan tanggung jawab setiap anggota didalamnya, iasanya bekerjasama dengan baik untuk mencapai tujuan yang dimaksud.

Dalam suatu perusahaan yang menentukan bentuk organisasi dalah pimpinan yang bertujuan untuk mempermudah pimpinan dalam melaksanakan tugas-tugas yang menentukan bagian-bagian pekerjaan serta merupakan suatu alat untuk memberikan wewenang dan tanggung jawab atas pekerjaan yang diberikan kepada bawahan.

Struktur organisasi PT.Bank BRISyariah cabang Kota Medan S.Parman



Gambar 4.1

2. Deskripsi Tugas

a. Pimpinan Cabang

Adalah struktur tertinggi di kantor cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang dan membawahi keseluruhan manajer, baik bisnis maupun operasional.

b. Operation Manager

Bertanggung jawab atas berjalannya operasional perbankan yang berada diluar aspek bisnis.

c. General Affair

1. Berkoordinasi dengan kantor pusat dalam hal korespondensi, pengelolaan biaya dan pajak kantor cabang atau kantor cabang pembantu serta pengelolaan aktiva tetap dan inventaris kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
2. Memberikan dukungan kepada kantor cabang pembantu syariah, berupa:
 - a. Pengelolaan biaya, kantor cabang atau kantor cabang pembantu, aktiva tetap asset dan biaya akun-akun pada cabang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - b. Pengelolaan nostro cabang pada bank lain sesuai ketentuan yang berlaku
 - c. Pengelolaan biaya dan pembukuan serta monitoring persekot (BDD)
 - d. Sebagai custodian kas kecil dan materai serta membantu pengambilan dan pengantaran uang dari rekening nostro KC ke KCP serta kantor kas dan sebaliknya
 - e. Pengelolaan asset dan inventaris kantor serta mengelola penyusutan dan amortisasinya

d. Branch Administration

1. Bertanggung jawab atas proses administrasi kantor cabang
2. Bertanggung jawab atas petty cash dan proses administrasi keuangan kantor cabang
3. Mampu melakukan kontrol dan monitor jalannya proses kerja di kantor cabang

4. Menjaga dan menciptakan kerapian dan kenyamanan kerja di kantor cabang
- e. Back Office
1. Melanjutkan (follow up) atas suatu transaksi bank yang dilakukan nasabah pada front office
 2. Memberikan laporan yang sudah tersaji lengkap dengan menggunakan komputer lewat software khusus
 3. Melakukan urusan utang piutang
 4. Memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan pengecekan barang yang kurang laku untuk kemudian diganti
 5. Bertanggung jawab terhadap penyelenggaraan pemesanan barang terhadap supplier
 6. Bertanggung jawab untuk melaksanakan pengecekan barang
- f. Branch Operations Supervisor
1. Mengawasi pengelolaan IT kantor cabang, KCP, dan kantor kas
 2. Menangani dan mengawasi pengelolaan HR kantor cabang, KCP, dan kantor kas
 3. Mengawasi pengelolaan kebutuhan GA kantor cabang, KCP dan kantor kas
 4. Mengawasi pengelolaan finance & accounting kantor cabang
- g. Teller
1. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai service excellent – implementasi fungsi service provider
 2. Memberikan dukungan kepada supervisor layanan, operation manager, pimpinan cabang, berupa:
 3. Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di teller, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.

a. Customer Service

1. Melayani nasabah memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangannya, berdasarkan intruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan
2. Sebagai petugas yang menerima dan menangani keluhan nasabah serta melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya
3. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama tempat kerja, tempat tunggu nasabah, tempat brosur, dan area banking hall
4. Memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi layanan customer service
5. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada supervisor dan berkoordinasi secara proaktif dengan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi front office di kantor cabang

b. CS / Teller ATM

Melakukan pengisian uang di mesin ATM dan pengecekan jika mesin ATM kosong atau jika terjadi kerusakan di mesin ATM, dan mengatasi keluhan nasabah jika kartu ATM nya bermasalah.

c. Office Boy

1. Melayani permintaan karyawan dalam pembelian keperluan kantor
2. Mengirim / mengambildokumen antar divisi / bagian
3. Melayani permintaan fotocopy atau faksimili

d. Cleaning Service

1. Membersihkan kantor dan lingkungan kantor
2. Memelihara tanaman yang ada di kantor
3. Membersihkan seluruh toilet kantor
4. Menyediakan minuman kepada karyawan maupun tamu

5. Merapikan file-file
 6. Menyiapkan dan mengecek alat tulis dan barang cetakan
 7. Membantu menyiapkan keperluan dan kebutuhan karyawan
- e. Driver
1. Driver wajib menjalankan tugas yang diberikan pimpinan
 2. Driver wajib merawat dan menjaga serta bertanggung jawab atas mobil yang dikendarainya setiap hari:
 - a. Pemeriksaan rutin kendaraan bermotor / mobil sebelum bertugas
 - b. Memeriksa perlengkapan pendukung operasional kendaraan
 - c. Menjaga kebersihan dan kenyamanan kendaraan
 - d. Keamanan kendaraan dalam berkendara di jalan
 - e. Melaporkan kepada pihak yang berkompeten mengenai kondisi kendaraan
 - f. Driver wajib memakai tanda pengenal
 - g. Melakukan tugas-tugas lain yang ditentukan kemudian sepanjang tidak bertentangan dengan tujuan pokok
- f. Security
1. Mengawasi seluruh wilayah bank mulai dari radius lokasi bank sampai dengan pintu masuk dan ruangan dalam bank
 2. Membuka pintu, menyambut dan memberi salam dengan ramah setiap nasabah yang akan masuk ke dalam bank
 3. Memeriksa bawaan nasabah jika mencurigakan atau sikap dan tindak-tanduk nasabah yang mencurigakan
 4. Menanyakan keperluan nasabah dan memberikan nomor antrian kepada nasabah sesuai dengan keperluan nasabah
 5. Memberikan petunjuk dan arahan dengan baik jika ada nasabah yang memerlukan pertanyaan dan informasi
- g. Financial Support Manager

Melakukan review pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan yang melebihi kewenangan limit cabang untuk memutuskan, untuk diajukan ke komite kantor pusat.

1. Appraisal & Invest

Bertanggung jawab untuk melakukan proses review, verifikasi & taksiran jaminan / asset jaminan serta seluruh aspek lainnya yang berhubungan dengan pengajuan pembiayaan dan memastikan bahwa proses inisiasi berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditentukan.

2. Legal

- a. Menganalisis subjek dan objek hukum dalam bentuk analisa yuridis
- b. Menganalisis keabsahan legal dokumen
- c. Menentukan dokumen-dokumen pendukung standar yang diberlakukan untuk jaminan sebagai persyaratan penanaman dana
- d. Mempersiapkan proses pengikatan baik dibawah tangan ataupun Notariel
- e. Memberikan opini hukum

2. Financing Adm

1. Mengumpulkan berkas seluruh dokumen transaksi keuangan
2. Menanyakan / mengkonfirmasi dalam rangka verifikasi penyusunan dan laporan keuangan seluruh bagian kantor cabang bila dibutuhkan
3. Memantau dan meyusun transaksi keuangan harian cabang

4. Melakukan analisis laporan keuangan cabang untuk kepentingan manajemen
 5. Menyediakan laporan ketika ada permintaan dari kantor pusat
 6. Menyusun data dan memberikan penjelasan ketika ada pemeriksaan dari auditor
3. Reporting & Custody
 1. Melakukan pengolahan data dan membuat laporan pembiayaan sesuai dengan standar / ketentuan yang berlaku
 2. Bertanggung jawab atas penyusunan laporan SID kepada BI
 3. Bertanggung jawab terhadap keamanan penyimpanan dokumen asli jaminan termasuk keluar / masuknya dokumen yang dimaksud
 4. Penaksir Gadai
 5. SMEC & Consumer Marketing Manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis small medium dan sekaligus bertanggung jawab atas program-program marketing sekaligus memasarkan produk-produk consumer. Juga bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari sis bisnis maupun administrasi.

1. Collection & Restructuring Off
 - a. Menagih pembayaran pada nasabah dengan cara terjun langsung ke lapangan
 - b. Jika ada masalah pada pembayaran dari nasabah dan memungkinkan dilakukan review ulang
2. AO SMEC

Melakukan proses marketing untuk segmen SME dan comersial khususnya giro dan deposito

6. Funding Officer

Melakukan proses marketing atau produk funding untuk segmen consumer atau tabungan perorangan

7. KLS Officer
8. Mikro Marketing Manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari segi bisnis maupun operasional.

1. UMS Head
2. AOM
 - a. Melayani nasabah atau calon debitur yang mengajukan permohonan kredit
 - b. Memberikan penjelasan perihal persyaratan dan ketentuan kredit dan membimbing calon debitur melengkapi persyaratan permohonan kredit
 - c. Memeriksa kelengkapan persyaratan permohonan kredit
 - d. Memantau pemberian fasilitas kredit
 - e. Perpanjangan fasilitas kredit jika debitur masih ingin memperpanjang kreditnya.
3. Area Support
4. COLLS

p. Risk Manager

Bertanggung jawab menjaga kolektifitas pembiayaan dan kesehatan pembiayaan, serta memenej pembiayaan-pembiayaan bermasalah atau terindikasi memiliki potensi akan bermasalah.

1. Reviewer Junior
2. HCBP Support
3. BQA

B. Hasil Penelitian

1. Metode Analisis Deskriptif

Metode Analisis Deskriptif merupakan cara merumuskan dan menafsirkan data yang ada sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai persepsi konsumen. Data yang diperoleh data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari responden terpilih dalam penelitian, yaitu nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* pada PT bank BRI Syariah Cabang Medan.

2. Analisis Deskriptif Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang melakukan pembiayaan pada PT Bank BRI Syariah Cabang Medan. Sampel yang di ambil sebanyak 42 nasabah berdasarkan teknik *non probability sampling*.

1. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Tabel 4.1

karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Jenis kelamin	Jumlah responden	Persentase
Laki-laki	21	50%
Perempuan	21	50%

Sumber: hasil penelitian, 2017 (diolah)

Berdasarkan

tebel 4.1 menunjukkan bahwa responden antara laki-laki dan perempuan sama banyak nya adalah 50%

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah Responden	Persentase
< 25	5 orang	11,90%
26-30	8 orang	19,04%
31-35	14 orang	33,33%
36-40	9 orang	21,42%
>40	6 orang	14,28%

Sumber : Hasil Penelitian, 2017 (Diolah)

Berdasarkan Tabel 4:2 Menunjukkan Bahwa Responden yang paling Banyak diteliti adalah usia 31-35 tahun (33,33%). Data tersebut

menunjukkan bahwa nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* adalah nasabah yang berusia 31-35 tahun.

3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase
SMP	6 orang	14,28%
SMA	6 orang	14,28%
D3	8 orang	19,04%
S1	22 orang	52,38%
S2	Tidak ada	0 %

Berdasarkan tabel 4:3 menunjukkan bahwa responden yang paling banyak diteliti adalah S1 (52,38%) data tersebut menunjukkan bahwa nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* adalah nasabah yang berpendidikan S1.

4. Karakteristik Responden Berdasarkan Profesi

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Profesi

Profesi	Jumlah Responden	Persentase
Pedagang	8 Orang	19,04%
Wiraswasta	11 Orang	26,19%
Petani	Tidak ada	0%
PNS	21 Orang	50%
Lainnya	2 Orang	4,76%

Sumber : Hasil Penelitian, 2017 (diolah)

Tabel

4.3 Menunjukkan bahwa nasabah yang paling banyak diteliti adalah PNS yaitu sebanyak 20 nasabah (47,61%). Hal tersebut menunjukkan bahwa nasabah yang paling banyak dalam memilih produk pembiayaan *murabahah* adalah PNS.

3. Analisis Deskripsi Variabel

Pada penelitian ini, penulis menyebarkan angket kepada nasabah pembiayaan *murabahah* di Bank BRI Syariah Kantor cabang Medan Sebanyak 42 kuisisioner yang disesuaikan dengan jumlah responden dalam penelitian ini. Angket yang disebar merupakan angket yang berisi pertanyaan yang terdiri dari dua variabel yaitu variabel independen dan dependent. Yaitu faktor pendapatan (X1), faktor kebutuhan (X2) dan permintaan pembiayaan *murabahah* sebagai variabel (Y) . Berikut hasil jawaban angket penelitian.

1. Tabel 4.5 Distribusi jawaban responden terhadap variabel faktor kebutuhan (X2)

No Item	SS		S		R		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	7	16,7	32	76,2	1	2,4	1	2,4	1	2,4	42	100
2	9	21,4	25	59,5	6	14,3	1	2,4	1	2,4	42	100
3	2	4,8	29	69,0	7	16,7	3	7,1	1	2,4	42	100
4	8	19,0	25	59,5	3	7,1	4	9,5	2	4,8	42	100
5	11	26,2	22	64,3	3	7,1	0	0	1	2,4	42	100
6	18	42,9	19	45,2	2	4,8	1	2,4	2	4,8	42	100
7	2	4,8	25	59,9	11	26,2	4	9,5	0	0	42	100
8	6	14,3	14	33,3	12	28,6	9	21,4	1	2,4	42	100
9	8	19,0	26	61,9	5	11,9	2	4,8	1	2,4	42	100

Berdasarkan tabel 4.5 dapat dilihat bahwa:

- a. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 1 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 7 nasabah (16,7%) menyatakan sangat setuju, 32 nasabah (76,2%) dinyatakan setuju, 1 nasabah (2,4%) dinyatakan ragu, 1 nasabah (2,4%) dinyatakan tidak setuju, 1 nasabah (2,4%) yang menyatakan sanagat tidak setuju.
- b. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 2 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 9 nasabah (21,4%) menyatakan sangat setuju, 25 nasabah (59,5%) dinyatakan setuju, 6 nasabah (14,3%) dinyatakan ragu, 6 nasabah (14,3%) dinyatakan tidak setuju, 1 nasabah (2,4%) yang menyatakan sanagat tidak setuju.
- c. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 3 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 2 nasabah (4,8%) menyatakan sangat setuju, 29 nasabah (69,0%) dinyatakan setuju, 7 nasabah (16,7%) dinyatakan ragu, 1 nasabah (2,4%) dinyatakan tidak setuju, 1 nasabah (2,4%) yang menyatakan sanagat tidak setuju.
- d. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 4 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 8 nasabah (19,0%) menyatakan sangat setuju, 25 nasabah (59,5,0%) dinyatakan setuju, 3

- nasabah (7,1%) dinyatakan ragu, 4 nasabah (9,5%) dinyatakan tidak setuju, 2 nasabah (4,8%) yang menyatakan sangat tidak setuju.
- e. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 5 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 11 nasabah (26,2%) menyatakan sangat setuju, 22 nasabah (64,3%) dinyatakan setuju, 3 nasabah (7,%) dinyatakan ragu, 0 nasabah (0%) dinyatakan tidak setuju, 1 nasabah (2,4%) yang menyatakan sangat tidak setuju.
 - f. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 6 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 18 nasabah (42,9%) menyatakan sangat setuju, 19 nasabah (45,2%) dinyatakan setuju, 2 nasabah (4,8%) dinyatakan ragu, 1 nasabah (2,4%) dinyatakan tidak setuju, 2 nasabah (4,8%) yang menyatakan sangat tidak setuju.
 - g. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 8 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 2 nasabah (4,8%) menyatakan sangat setuju, 25 nasabah (59,5%) dinyatakan setuju, 11 nasabah (26,2%) dinyatakan ragu, 4 nasabah (9,5 %) dinyatakan tidak setuju, 0 nasabah (0%) yang menyatakan sangat tidak setuju.
 - h. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 9 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 6 nasabah (14,3%) menyatakan sangat setuju, 14 nasabah (33,3%) dinyatakan setuju, 12 nasabah (28,6%) dinyatakan ragu, 9 nasabah (21,4%) dinyatakan tidak setuju, 1 nasabah (2,4%) yang menyatakan sangat tidak setuju.
 - i. Frekuensi jawaban responden tentang item pertanyaan 10 dari kuesioner yang diisi responden dan di analisis, diketahui bahwa 8 nasabah (19,0%) menyatakan sangat setuju, 26 nasabah (61,9%) dinyatakan setuju, 5 nasabah (11,9%) dinyatakan ragu, 2 nasabah (4,8%) dinyatakan tidak setuju, 1 nasabah (2,4%) yang menyatakan sangat tidak setuju.

a. Uji keshahihan data

1. Uji Validitas

Uji validitas menggunakan validitas yaitu membentuk pertanyaan-pertanyaan angket yang relevan dengan konsep – konsep atau teori – teori dan mengkonsultasinya dengan ahli. Dalam hal ini didiskusikan dengan pembimbing. Program yang digunakan untuk menguji validitas dan reliabilitas instrumen adalah program *computer statistic program for social science* (SPSS) versi 20. ukuran untuk melihat apakah alat uji coba valid atau tidak valid adalah dengan membandingkan r_{hitung} dengan r_{tabel} , dimana jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka item dikatakan valid, dan jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka item dikatakan tidak valid. $Dk = n-k$ (dimana k adalah 2, yaitu item kuisisioner) = $n-2 = 42-2= 40$, maka $r_{tabel} = 0,304$. Sebagaimana dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Instrumen Faktor Kebutuhan ((X2)

No Pertanyaan	R_{hitung}	R_{tabel}	Status
1	0,804	0,304	Valid
2	0,667	0,304	Valid
3	0,592	0,304	Valid
4	0,711	0,304	Valid
5	0,656	0,304	Valid
6	0,655	0,304	Valid
7	0,619	0,304	Valid
8	0,573	0,304	Valid
9	0,768	0,304	Valid

Berdasarkan data tabel uji validitas instrumen variabel kebutuhan nasabah (X2) diatas, diperoleh nilai korelasi atau r_{hitung} , nilai ini kemudian dibandingkan dengan nilai r_{tabel} (nilai ketentuan), pada tahap berikutnya r_{tabel} dicari pada tingkat signifikan 0,05 melalui uji 2 sisi dan jumlah data (n) = 42 , maka dapat dinilai ketentuan r_{tabel} dalam penelitian ini sebesar 0,304 (pada uji 2 sisi atau 2-tailed).

Berdasarkan uji validitas instrumen variabel X2 (kebutuhan nasabah) Diatas dapat dipahami bahwa keseluruhan item pertanyaan dinyatakan valid. ketentuan perbandingan perolehan nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$

dan nilai probabilitas $0,000 < 0,05$. Dengan demikian instrumen item kuesioner pada variabel X2 dalam penelitian ini dapat digunakan secara keseluruhan untuk diikutsertakan pada uji selanjutnya.

2. Uji Realibilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah butir-butir pertanyaan dalam angket penelitian konsisten atau tidak. Suatu variabel dikatakan reliabel jika $r_{\text{alpha}} > r_{\text{tabel}}$ maka item dikatakan realibel, dan jika $r_{\text{alpha}} < r_{\text{tabel}}$ maka item tidak dikatakan realibel. Uji realibilitas terhadap masing-masing butir pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel faktor kebutuhan menggunakan bantuan program SPSS versi 16. Untuk menguji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan *Cronbach Alpha*. Suatu kuisioener dianggap reliabel apabila nilai alpha diperoleh $\geq 0,6$.

Faktor kebutuhan (X2)

Berdasarkan hasil dari jawaban responden, hasil uji reliabilitas faktor kebutuhan dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.7

Reliability Statistics

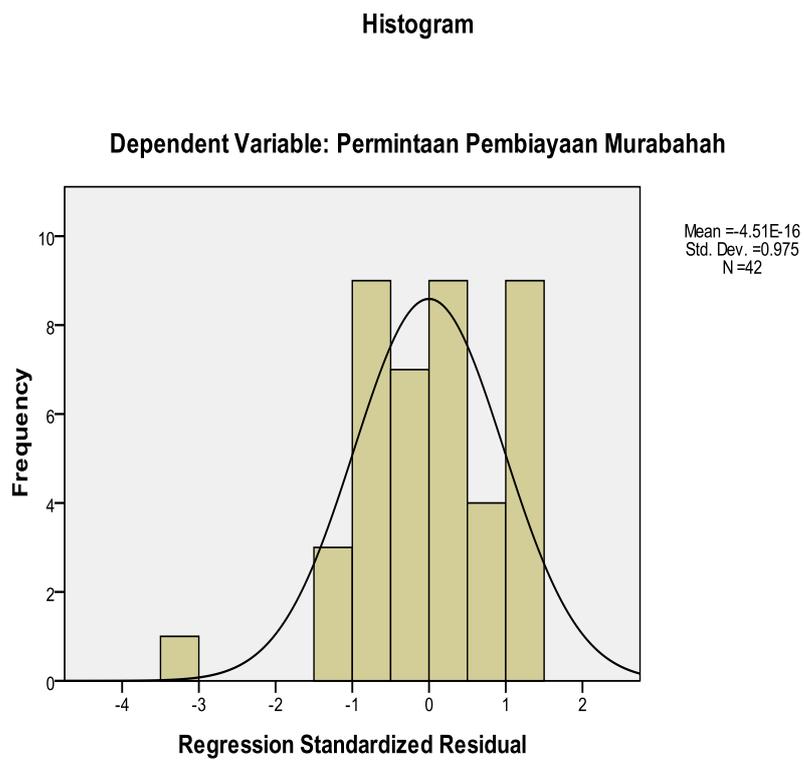
Cronbach's Alpha	N of Items
.840	9

Pada tabel di atas dapat dilihat pada *output reliability Statistic*, dapat nilai *Cronbach's alpha* sebesar 0,840 yang artinya variabel tersebut dinyatakan reliabel karena nilainya \geq dari 0,6.

b. Uji Asumsi Klasik

1) Uji normalitas

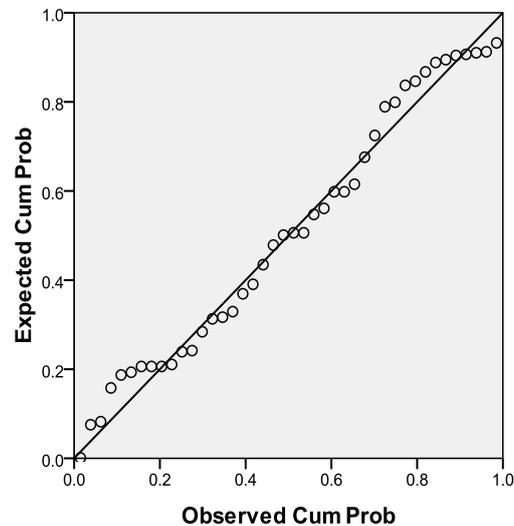
Uji normalitas merupakan suatu jenis uji statistik untuk menentukan suatu populasi berdistribusi normal atau tidak. Data variabel yang baik adalah data yang memiliki bentuk kurva dengan kemiringan sisi kiri dan kanan, dan tidak condong ke kiri maupun kanan. Melainkan ke tengah seperti gambar dibawah ini.



Gambar 4.2

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Permintaan Pembiayaan Murabahah

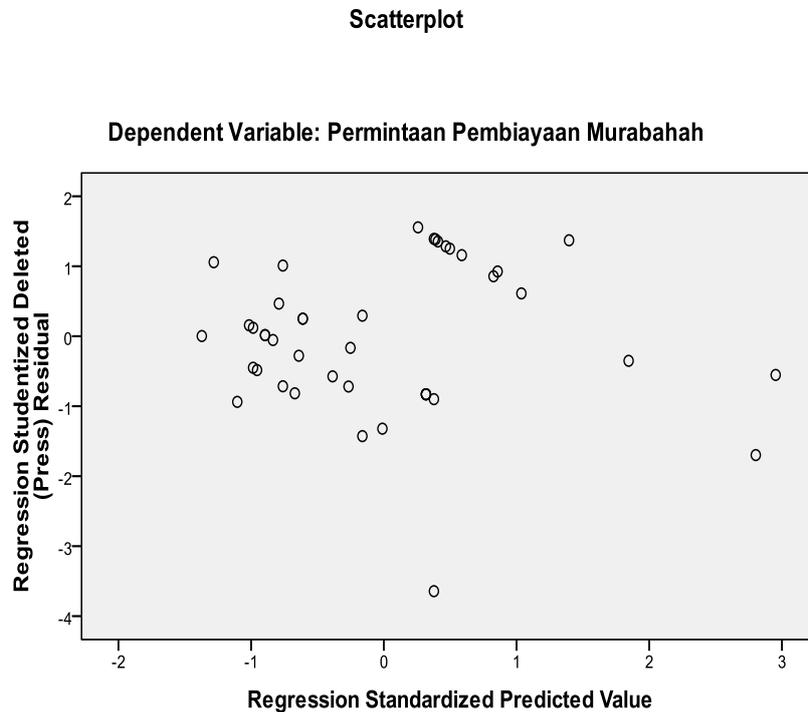


Gambar 4:3

Dengan melihat tampilan grafik histogram yang agak menceng kekanan dapat disimpulkan bahwa grafik histogram memberikan pola distribusi yang dapat dikatakan tidak normal. Sedangkan pada grafik plot normal p-plot terlihat titik menyebar mengikuti garis dialog. Kedua grafik diatas menunjukkan bahwa model regresi tersebut normal.

2) Uji Heteroskedastitas

Menguji terjadinya perbedaan variance residual suatu periode ke periode pengamatan yang lain, atau gambaran hubungan antara nilai yang diprediksi dengan *studentized deleted residual* nilai tersebut. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar scatterplot. Pada model regresi berganda tidak dapat heteroskedastisitas, jika titik-titik. Menyebar di atas dan bawah atau sekitar angka 0 maka model regresi tidak terjadi heterokedastisitas.



Gambar 4:3

Berdasarkan gambar scatterplot di atas dapat dilihat bahwa variabel dalam penelitian ini berdasarkan data uji heteroskedastisitas dapat diartikan bahwa tidak adanya terjadi heteroskedastisitas dalam variabel penelitian ini yang digunakan. Sebab tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar di atas dan dibawah angka 0 pada sumbu y. Sehingga dapat dikatakan uji heteroskedastisitas pada variabel penelitian ini terpenuhi. Sehingga data variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat digunakan untuk pengujian selanjutnya.

3) Uji multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik multikolinearitas, yaitu adanya hubungan linear atau variabel independen dalam model regresi. Jika

ada korelasi, maka dinamakan multikolinieritas didasarkan pada nilai coefficient.

Tabel 4.8
Coefficients
Collinearity statistics

Model	Correlations			Collinearity Statistics	
	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)					
Faktor Pendapatan Nasabah	.754	.761	.758	.998	1.002
Faktor Kebutuhan Nasabah	-.088	-.181	-.119	.998	1.002

a. Dependent Variable: Permintaan Pembiayaan Murabahah

Pengambilan keputusan :

- a. $VIF > 5$ maka diduga mempunyai persoalan multikolinieritas
- b. $VIF < 5$ tidak ada persoalan multikolinieritas
- c. Tolerance $< 0,1$ diduga mempunyai persoalan multikolinieritas
- d. Tolerance $> 0,1$ tidak ada persoalan multikolinieritas

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai tolerance $> 0,1$ dan $VIF < 5$ dengan demikian variabel bebas tidak terjadi multikolinieritas.

c. Uji Regresi linear berganda

Hasil menggunakan data SPSS pada *multiple regression analysis* tentang pengaruh pendapatan nasabah (X1) dan kebutuhan nasabah (X2) terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* (Y) pada PT. Bank BRI Syariah maka dapat dilihat dari tabel dibawah ini.

Tabel 4.9
Coefficients

coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	22.578	9.738		2.319	.026
	Faktor Pendapatan Nasabah	5.223	.713	.759	7.322	.000
	Faktor Kebutuhan Nasabah	-.308	.268	-.119	-1.147	.258

a. Dependent Variable: Permintaan Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan data tabel coefficients di atas (pada kolom *Unstandardized coefficients*) dapat dilihat persamaan regresi berganda untuk dua prediktor pada variabel pendapatan nasabah (X1) dan Kebutuhan Nasabah (X2) adalah:

$$PPM = \alpha + \beta_1 PN + \beta_2 KN + \varepsilon$$

Maka diperoleh nilai :

$$PPM = 22,578 + 0,5223 X1 - 0,308 X2.$$

Dari variabel bebas yang dimasukkan dalam model ternyata signifikan pada $\alpha = 5\%$ hal ini terlihat dari probabilitas signifikan keduanya jauh di atas 0,05. Jadi dapat disimpulkan bahwa kinerja variabel terikat dipengaruhi oleh variabel bebas dengan persamaan matematis sebagai berikut:

$$PPM = 22,578 + 0,5223 X1 - 0,308 X2.$$

1. Koefisien konstanta sebesar 22,578. Artinya jika pendapatan dan kebutuhan nilainya nol atau dianggap tidak ada, maka permintaan nasabah akan pembiayaan *murabahah* akan berjumlah sebesar 22,578%.
2. Koefisien pendapatan sebesar 0,5223 . artinya apabila pendapatan mengalami kenaikan 1 maka akan diikuti kenaikan permintaan pembiayaan *murabahah* akan mengalami kenaikan sebesar 52,23%.
3. Koefisien kebutuhan sebesar 0,308 artinya jika kebutuhan mengalami kenaikan sebesar 1 maka, akan diikuti penurunan permintaan pembiayaan *murabahah* sebesar 30,8%, berdasarkan teori yang ada bahwa apabila kebutuhan meningkat maka permintaan pembiayaan *Murabahah* juga meningkat, tetapi dari hasil penelitian bahwa kebutuhan menurun sedangkan permintaan pembiayaan tetap meningkat.

d. Uji Hipotesis

1) Uji Determinasi R Square (R^2)

Uji koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur seberapa besar kemampuan variabel independen (pendapatan dan kebutuhan) menjelaskan faktor dependen (permintaan pembiayaan *murabahah*). Koefisien determinasi berkisar antara nol, maka hubungan antara kedua variabel dinyatakan lemah. Jika angka lebih mendekati satu maka dinyatakan sangat kuat. Berikut ini hasil SPSS yang menggambarkan tentang nilai R^2 pada penelitian ini:

Tabel 4.10
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics
					R Square Change
1	.763 ^a	.582	.561	8.91100	.582

a. Predictors: (Constant), Faktor Kebutuhan Nasabah, Faktor Pendapatan Nasabah

b. Dependent Variable: Permintaan Pembiayaan Murabahah

Dari data diatas menunjukkan nilai R-square sebesar 0,582, hal ini berarti bahwa 58,2% variabel permintaan pembiayaan murabahah dipengaruhi faktor pendapatan dan faktor kebutuhan . sisanya 41,8% dipengaruhi oleh variabel yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

2) Uji Simultan dengan F_{test}

Uji simultan bertujuan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen (pendapatan dan kebutuhan) memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen (permintaan pembiayaan murabahah). Pengujian ini menggunakan kriteria jika P_{value} , dari *lefel of significant* yang ditentukan maka variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen, atau dapat melihat nilai F, jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka secara bersamaan variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

Model hipotesis yang digunakan F_{hitung} ini adalah :

Nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} . Kriteria penilaian hipotesis yaitu:

H_0 : tidak diterima jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, pada α 5%

H_a : diterima jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, pada α 5%

Tabel 4.11
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4315.072	2	2157.536	27.171	.000 ^a
	Residual	3096.833	39	79.406		
	Total	7411.905	41			

a. Predictors: (Constant), Faktor Kebutuhan Nasabah, Faktor Pendapatan Nasabah

b. Dependent Variable: Permintaan Pembiayaan Murabahah

Tingkat $\alpha = 5\%$ nilai F_{hitung} untuk $n = 42$ adalah sebagai berikut:

$$F_{tabel} = n - k - 1 = 42 - 2 - 1 = 39$$

$$F_{hitung} = 27,171 \text{ dan } F_{tabel} = 3,24$$

Kriteria pengambilan keputusan :

- a. Tolak H_0 apabila $F_{hitung} > 3,24$ atau $-F_{hitung} < -3,24$
- b. Terima H_a apabila $F_{hitung} < 3,24$ atau $-F_{hitung} > -3,24$

Nilai F_{hitung} pada tabel diatas adalah $27,171 > F_{tabel} 3,24$ dengan signifikan $0,000 < \alpha 0,05$ menunjukkan H_0 ditolak H_a diterima , dapat disimpulkan Faktor pendapatan dan faktor kebutuhan berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* .

3) Uji parsial dengan Ttest

Uji T bertujuan untuk melihat secara parsial apakah ada pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Model Hipotesis yang digunakan dalam Uji T_{hitung} ini adalah:

$H_0 : b_1 = b_2 = 0$ (variabel bebas secara parsial apakah tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.).

Nilai T_{hitung} akan dibandingkan dengan T_{tabel} kriteria penilaian Hipotesis yaitu:

H_0 : tidak diterima jika $T_{hitung} < T_{tabel}$ pada $\alpha 5\%$

H_a : diterima jika $T_{hitung} > T_{tabel}$ pada $\alpha 5\%$

Tabel 4.12
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	22.578	9.738		2.319	.026
	Faktor Pendapatan Nasabah	5.223	.713	.759	7.322	.000
	Faktor Kebutuhan Nasabah	-.308	.268	-.119	-1.147	.258

a. Dependent Variable: Permintaan Pembiayaan Murabahah

Sumber : data diolah SPSS

Tingkat $\alpha = 5\%$ nilai T_{hitung} untuk $n = 42$ adalah sebagai berikut:

$$T_{tabel} = n - k = 42 - 2 = 40$$

$$T_{hitung} = 7,322 \text{ dan } F_{tabel} = 2,021$$

Berdasarkan tabel *Coefficients* di atas menunjukkan bahwa variabel pendapatan memiliki nilai pvalue $0,000 < 0,05$ menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima artinya signifikan. Sedangkan $T_{hitung} 7,322 > T_{tabel} 2,021$. Sehingga dapat disimpulkan. Hal ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh signifikan antara variabel pendapatan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah*.

Variabel kebutuhan memiliki nilai pvalue $0,258 > 0,05$ menunjukkan H_0 diterima dan H_a ditolak artinya tidak signifikan. Sedangkan $T_{hitung} -1,147 < 2,021$. Sehingga kesimpulannya tidak ada pengaruh signifikan antara variabel kebutuhan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah*.

C. Pembahasan

1. Pengaruh pendapatan nasabah (X1) terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* (Y)

Gejala umum yang sering terjadi dalam proses pembangunan di negara-negara berkembang adalah hasrat konsumsi dari masyarakat yang tinggi sebagai akibat dari kenaikan pendapatan. Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan.

Berdasarkan hasil penelitian pada pengujian hipotesis-1 pengaruh antara variabel pendapatan nasabah (X1) terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* (Y) diketahui nilai ketentuan t_{tabel} sebesar 2,021 dan perolehan nilai t_{hitung} sebesar 7,322 dengan artian bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai signifikan p_{value} sebesar $0,000 < 0,05$. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa secara parsial adanya pengaruh signifikan antara variabel pendapatan nasabah (X1) antara permintaan Pembiayaan *murabahah* (Y) pada PT. Bank BRI Syariah cabang medan s.parmar.

2. Pengaruh kebutuhan nasabah (X2) terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* (Y)

Kebutuhan timbul karena adanya tuntutan fisik dan psikis agar dapat hidup layak sebagai manusia, sehingga kebutuhan manusia menjadi sangat beraneka ragam dan sering tidak dapat dipuaskan. Kebutuhan adalah segala sesuatu yang diperlukan manusia untuk kelangsungan hidupnya dalam rangka mencapai kemakmuran. Berdasarkan hasil bahwa faktor kebutuhan nasabah terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* tidak berpengaruh disimpulkan tidak ada signifikan antara variabel kebutuhan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* karena jika kebutuhan mengalami penurunan sebesar 1 satuan maka, akan diikuti penurunan permintaan pembiayaan *murabahah*. berdasarkan teori yang ada bahwa apabila kebutuhan meningkat maka permintaan pembiayaan *Murabahah* juga meningkat.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh faktor pendapatan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* Terdapat pengaruh antara variabel X1 (faktor pendapatan) terhadap variabel Y (permintaan pembiayaan *Murabahah*) yang signifikan ditunjukkan oleh hasil uji t terlihat bahwa probabilitas (sig) adalah sebesar 0,000 (sig 0,000 < α 0,05 Sedangkan T_{hitung} 7,322 > T_{tabel} 2,021. Dengan H_0 ditolak dan H_a diterima, pengujian ini sesuai dengan hipotesis pertama bahwa ada pengaruh signifikan antara faktor pendapatan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah*.
2. Pengaruh faktor kebutuhan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* Tidak terdapat pengaruh variabel X2 (faktor kebutuhan) terhadap variabel Y (permintaan pembiayaan *murabahah*) yang tidak signifikan ditunjukkan oleh hasil uji t terlihat bahwa probabilitas (sig) adalah sebesar 0,258 (sig 0,258 > α 0,05) Sedangkan T_{hitung} -1,147 < T_{tabel} 2,021 dengan demikian H_0 diterima H_a ditolak Sehingga kesimpulannya tidak ada pengaruh signifikan antara variabel kebutuhan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah*. Berdasarkan hasil bahwa faktor kebutuhan nasabah terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* tidak berpengaruh disimpulkan tidak ada signifikan antara variabel kebutuhan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* karena jika kebutuhan mengalami penurunan sebesar 1 satuan maka, akan diikuti penurunan permintaan pembiayaan *murabahah*. berdasarkan teori yang ada bahwa apabila kebutuhan meningkat maka permintaan pembiayaan *Murabahah* juga meningkat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka penulis memberikan saran, sebagai berikut:

1. pimpinan perusahaan harus memberikan kebutuhan dan pemberian kepada nasabah yang diinginkan oleh nasabah agar selalu memilih produk pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan oleh perusahaan sehingga tujuan yang diinginkan tercapai.
2. Bagi masyarakat umum lainnya yang berada disekitar Bank BRI Syariah Kantor cabang Medan yang belum bergabung di pembiayaan *murabahah* yang ada di bank BRI syariah Kantor cabang Medan S.Parman agar turut bergabung dan menggunakan pembiayaan ini sebagai langkah untuk mewujudkan perekonomian masyarakat yang lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Saeed. *Bank Islam dan Bunga*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.
- Anshori, Abdul Ghofur. Dkk. *Kapita Selekta Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: UII Press, 2008.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Depag RI. *Al-Quran dan Terejemahannya*. Bandung: CV Penerbit J-Art, 2005
- Harahap, Sofyan S. Dkk. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti, 2004.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta : Kencana, 2011.
- Karim, Adiwarmanto A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Kuncoro, Mudrajat. *Metode Riset Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta : Erlangga, 2003.
- Kurniaadi, Muhammad Izzuddin, *faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan margin pembiayaan murabahah studi kasus pada BRI Syariah dan Bank Mega Syariah*, Medan: skripsi Universitas Islam Negeri, 2015.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2002.
- Meileisvina, Srifatini. *Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kepuasan nasabah terhadap pembiayaan pada BMT Khairu Ummah Leuwiliang*. Skripsi .Medan Umsu, 2016.
- Nurhayati, Sri. *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Edisi II, Jakarta: Salemba Empat. 2009
- Nur'atiah, *Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan nasabah non muslim terhadap pembiayaan murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang.Medan*, Medan Umsu, 2016.
- Priyanto, Duwi. *Mandiri Belajar SPSS*, Yogyakarta: Mediakom. 2008.
- Priyanto, Duwi. *5 Jam Belajar Oleh Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Andi. 2009

- Rahma, Azizatur , *Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung didana reksa syariah*, skripsi. Medan : Universitas Islam negeri , 2015
- Rivai, Viethzal. *Islamic Financial Management*, Jilid 1, Bogor: Ghalia Indonesia. 2010.
- Sadono, Sukirno. *Makroekonomi: Teori pengantar*, Edisi ketiga, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2006
- Soemitra, Andri. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Grafindo Persada. 2009.
- Yusuf, Muhammad dan Wiroso. *Bisnis Syariah*, Jakarta: Mitra Wacana Media. 2007