

**PENGARUH MARGIN, PENGETAHUAN NASABAH DAN PROSEDUR
PEMBIAYAAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM
MENGAMBIL PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT
KCU SEMARANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah



Disusun Oleh:

MUTIARA RAHMAH

NIM: 2005036048

**PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2024

PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan telp/Fax (024)7608454 Semarang 50185
website : febi. Walisongo.ac.id - Email febi @ walisongo.ac.id

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp :-

Hal : Naskah Skripsi

An.Sdri. Mutiara Rahmah

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah skripsi dari saudara:

Nama : Mutiara Rahmah
NIM : 2005036048
Program Studi : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Tingkat Margin, Pengetahuan Nasabah, dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCU Semarang

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 8 September 2024

Pembimbing 1

Dr. Muhlis, S.E., M.Si
NIP. 196101171988031002

Pembimbing 2

Kartika Marella Vanni, ME.
NIP. 199304212019032028

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691,
Semarang, Kode Pos 50185

PENGESAHAN

Nama : Mutiara Rahmah
NIM : 2005036048
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **Pengaruh Margin, Pengetahuan Nasabah, dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCU Semarang**

Telah di ujikan dalam sidang munaqosyah oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan LULUS dengan predikat *cumlaude*, pada tanggal : **23 September 2024**

Serta dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2023/2024

Semarang, 30 September 2024

Dewan Penguji

Ketua Sidang


Dr. H. Ahmad Furqon, Lc., MA.
NIP. 197512182005011002

Sekretaris Sidang


Kartika Marella Vanni, M.E.
NIP. 199304212019032028

Penguji I


Dr. H. Khoirul Anwar, M.Si.
NIP. 196904201996031002

Penguji II


Eita Nurotul Faizah, M.E.
NIP. 199405032019032026

Pembimbing I


Dr. Muhlis, S.E., M.Si.
NIP. 196101171988031002

Pembimbing II


Kartika Marella Vanni, M.E.
NIP. 199304212019032028



MOTTO

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras, tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan, dan tidak ada kemudahan tanpa doa”

(Ridwan Kamil)

“Orang lain tidak akan bisa paham *struggle* dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian *success stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini. Tetap berjuang ya!”

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, saya panjatkan puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan kesempatan yang diberikan sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini meskipun dengan segala kekurangannya. Segala syukur saya haturkan kepada Allah, karena telah menghadirkan orang-orang yang berarti di sekitar saya, yang selalu memberikan semangat dan do'a, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Karya sederhana ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT, Sang Maha Kuasa serta pemilik sumber ilmu pengetahuan. Terimakasih Ya Allah telah memberikan pertolongan-Mu untuk penulis menyelesaikan skripsi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.
2. Teristimewa penulis ucapkan terima kasih kepada kedua orang tua tercinta penulis yakni Ayahanda Hasyim Ubaidillah dan Ibunda Nuroniyah. Terima kasih atas setiap tetes keringat dalam setiap langkah pengorbanan dan kerja keras yang dilakukan untuk memberikan yang terbaik kepada penulis, mengusahakan segala kebutuhan penulis, mendidik, membimbing, dan selalu memberikan kasih sayang yang tulus, motivasi, serta dukungan dan mendoakan penulis dalam keadaan apapun agar penulis mampu bertahan untuk melangkah setapak demi setapak dalam meraih mimpi di masa depan. Terima kasih untuk selalu berada di sisi penulis dan menjadi alasan bagi penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini hingga memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Ayah, Ibu, putri kecilmu sudah dewasa dan siap melanjutkan mimpi yang lebih tinggi lagi.
3. Kedua saudara kandung penulis yang sangat penulis sayangi dan cintai, Kaka Ridwan Hidayat, S.Pd dan Kaka Hanna Nailul Wafa S,Pd karena selalu memberikan support kepada penulis dan juga selalu memberikan bantuan baik material maupun non-material, dan selalu ada disaat duka maupun duka.
4. Dosen pembimbing yang saya hormati Prof Dr. Muhlis, M.,Si dan Kartika Marella Vanni, M.E. Terima kasih telah membimbing, membantu, dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Kepada Nuvi Nurul Vianti, Hanna Rizqia Aulia, Nimas Anggarini, Nisyah Az-Zahra, Riska Rahmayansyah, Farih Jaelani, Sahid Sadam, KOMPAS (Komunitas Pondok Pesantren At-Taqwa Semarang), terimakasih telah menghibur hari-hari tersulit dalam proses skripsi penulis, dan tidak ada habisnya memberikan dukungan, semangat, tenaga, serta bantuan dan senantiasa selalu sabar dalam menghadapi penulis, terima kasih telah menjadi tempat keluh kesah penulis selama di perantauan ini.

6. Terimakasih juga kepada Maulida Rizqiah, Arsila Khoirunnisa, Lutvi Windi, Nabillahtun, Ivankan Maulidina, Noviana Nurul, Hanna Nailul dan Alpha Nafisah yang selalu memberikan semangat kepada penulis.
7. Keluarga besar PBAS B' 20 dimana telah memberikan dukungan dan tempat mencurahkan hati dalam suka maupun duka selama dibangku perkuliahan ini.
8. Terakhir, terima kasih untuk diri saya sendiri Mutiara Rahmah karena sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai di titik ini, walau sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terima kasih karena memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri. Berbahagialah selalu dimanapun berada, Mutiara. Apapun kurang dan lebihmu mari terus merayakan diri sendiri.

DEKLARASI

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mutiara Rahmah

NIM : 2005036048

Jurusan/Program Studi : S1 Perbankan Syariah

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis atau diterbitkan pihak manapun. Dengan demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pemikiran orang lain, kecuali informasi bagian tertentu yang merujuk pada sumbernya.

Semarang, 29 Agustus 2024

Deklarator



Mutiara Rahmah

NIM. 2005036048

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang asalnya bertulisan huruf Arab kemudian disalin dalam huruf Latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut:

A Konsonan

أ = Alif	خ = Kha	ش = Sya	غ = Gha	ن = Na
ب = Ba	د = Da	ص = Sha	ف = Fa	و = Wau
ت = Ta	ذ = Dza	ض = Dal	ق = Qa	ه = Ha
ث = Sa	ر = Ra	ط = Tha	ك = Ka	ء = Hamzah
ج = Jim	ز = Za	ظ = Za	ل = La	ي = Ya
ح = Ha	س = Sa	ع = Ain	م = Ma	

B Vokal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
َ	Fathah	A
ِ	Kasrah	I
ُ	Dammah	U

C Diftong

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
َ ي	Fathah dan ya	Ai
َ و	Fathah dan wau	Au

D Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
أ...إ...آ	Fathah dan alif atau ya	Ā
إ...ي	Kasrah dan ya	Ī
ؤ...و	Dammah dan wau	Ū

E Syaddah (-)

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda (ّ).

F Kata Sandang

Kata sandang (...لا) ditulis dengan al misalnya = ةعانصل ا al-shina'ah. Al ditulis dengan huruf kecil jika terletak pada permulaan kalimat.

G Ta'Marbutah

Setiap ta'marbutah ditulis dengan "h" misalnya = شيعمل اةيعيطل ا al-ma'isyah al-thabi'iyyah.

ABSTRAK

Perkembangan pembiayaan bank syariah di Indonesia dari tahun 2018-2022 tumbuh signifikan, itu artinya jumlah nasabah pembiayaan perbankan syariah juga meningkat. Namun pada tahun 2019-2022 pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCU Semarang terjadi ketidaksesuaian antara target yang telah ditentukan oleh bank sebesar 50-60% per tahun dengan realisasi yang terjadi hanya mencapai 36% pada tahun 2022. Salah satu faktor yang diduga mempengaruhi keputusan nasabah adalah tingkat margin yang dianggap masih tinggi oleh beberapa nasabah, pengetahuan nasabah mengenai produk-produk, dan prosedur pembiayaan yang dianggap masih rumit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 85 responden dengan pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh langsung melalui survey menggunakan angket kuisioner kepada nasabah pembiayaan Murabahah Bank Muamalat KCU Semarang. Pengolahan data yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan bantuan program SPSS 22 dengan uji instrument data, uji asumsi klasik, uji analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel margin, pengetahuan nasabah, dan prosedur pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah. Hasil ujian koefisien determinasi menunjukkan bahwa nilai Adjusted R Square sebesar 79,5%, yang artinya bahwa secara bersamaan variabel margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan memberikan kontribusi sebesar 79,5% terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah. Sebanyak 20,5% sisanya dapat dipengaruhi oleh variabel-variabel selain yang disusun dalam penelitian ini menggunakan model regresi.

Kata Kunci : Tingkat Margin, Pengetahuan Nasabah, Prosedur Pembiayaan, Keputusan Nasabah

ABSTRACT

The development of Islamic bank financing in Indonesia from 2018-2022 grew significantly, which means that the number of Islamic banking financing customers also increased. However, in 2019-2022 murabaha financing at Bank Muamalat KCU Semarang occurred a mismatch between the target set by the bank of 50-60% per year and the realization that occurred only reached 36% in 2022. One of the factors that are thought to influence customer decisions is the margin rate which is considered still high by some customers, customer knowledge about products, and financing procedures that are considered still complicated. This study aims to determine the effect of margin rates, customer knowledge and financing procedures on customer decisions in taking murabaha financing at Bank Muamalat KCU Semarang.

The method used in this research is quantitative. The sample in this study were 85 respondents with sampling using purposive sampling technique. The data used in this study are primary data obtained directly through a survey using a questionnaire questionnaire to Murabahah financing customers of Bank Muamalat KCU Semarang. Data processing carried out in this study using the help of the SPSS 22 program with data instrument test, classical assumption test, multiple linear regression analysis test, and hypothesis testing.

The results of this research show that margin variables, customer knowledge, and financing procedures have a positive and significant effect on customers' decisions in taking murabahah financing. The results of the coefficient of determination test show that the Adjusted R Square value is 79.5%, which means that simultaneously the margin variables, customer knowledge and financing procedures contribute 79.5% to the customer's decision to take murabahah financing. The remaining 20.5% can be influenced by variables other than those compiled in this research using a regression model

Keywords: Margin Rate, Customer Knowledge, Financing Procedures, Customer Decision

KATA PENGANTAR

Assalamu'alikum Wr.Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Berkat rahmat dan karunia-Nya penulis bisa menyelesaikan skripsi ini guna memenuhi tugas akhir dan persyaratan memperoleh gelar Sarjana Starta (S.1) program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi besar Muhammad SAW. Berkat anugerah tersebut, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Pengaruh Tingkat Margin, Pengetahuan Nasabah, dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCU Semarang”.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan hingga penyelesaian skripsi ini bukanlah hal yang mudah. Namun, terdapat pihak-pihak dibalik layar yang selalu memberikan inspirasi, dukungan baik fisik maupun non fisik, motivasi, bimbingan, saran, dan doa. Oleh karena itu, atas terselesaikannya tugas akhir ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak, di antaranya:

1. Prof. Dr. H. Nizar, M. Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Arif Afendi, S. E., M. Sc., selaku Ketua Prodi S1 Perbankan Syariah dan Ibu Mardhiyaturrositaningsih, S. E. Sy, M.E., selaku Sekretaris Prodi S1 Perbankan Syariah.
4. Dr. Muhlis, M., Si selaku Pembimbing I dan Ibu Kartika Marella Vanni, M.E selaku Pembimbing II, yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memebrikan arahan dan bimbingan kepada penulis dalam rangka penyusunan skripsi.
5. Dr. Muyassarrah, M.Si, selaku Wali Dosen yang sudah banyak membantu selama menjalani perkuliahan di UIN Walisongo Semarang.
6. Seluruh dosen, Staff Karyawan, dan Civitas Akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang telah memberi ilmu, pengetahuan, dan motivasi sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini dan penulis percaya bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis akan sangat berterimakasih atas adanya kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

Dengan segala kebaikan yang telah diberikan, penulis tidak dapat membalas satu persatu dan penulis hanya mampu mengucapkan banyak terimakasih, semoga segala bantuan dan dukungan yang diberikan mendapat balasan dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna yang terdapat baik dari segi isi, Bahasa, maupun penulisan. Sehingga adanya saran dan kritik sangat diperlukan dengan tujuan untuk skripsi ini nantinya dapat disempurnakan. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat, menambah referensi, dan kontribusi positif khususnya untuk penulis dan para pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	III
MOTTO.....	IV
PERSEMBAHAN	V
DEKLARASI	VII
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	VIII
ABSTRAK	X
KATA PENGANTAR.....	XII
DAFTAR ISI.....	XIV
DAFTAR TABEL.....	XVII
DAFTAR GAMBAR	XVIII
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
1.5 Sistematika Penulisan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	12
2.1 <i>Theory Of Planned Behavior</i> (Teori Perilaku Terencana)	12
2.2 Keputusan Pengambilan Pembiayaan	13
2.3 Murabahah.....	17
2.4 Margin	19
2.5 Pengetahuan Nasabah.....	20
2.6 Prosedur pembiayaan	22
2.7 Penelitian Terdahulu	25
2.8 Kerangka Berfikir.....	29
2.9 Hipotesis Penelitian.....	30
2.9.1 Pengaruh Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah	30
2.9.2 Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah.....	31
2.9.3 Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah.....	32

BAB III METODE PENELITIAN.....	33
3.1 Jenis dan Metode Penelitian.....	33
3.2 Populasi dan Sampel	33
3.2.1 Populasi	33
3.2.2 Sampel.....	34
3.3 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	34
3.4 Jenis dan Sumber Data	37
3.5 Metode Pengumpulan Data	37
3.6 Teknik Analisis Data.....	38
3.6.1 Uji Regresi Linier Berganda	40
3.6.2 Uji Hipotesis.....	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	44
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	44
4.1.1 Sejarah Berdirinya Bank Muamalat	44
4.1.2 Visi dan Misi	45
4.1.3 Produk-Produk Bank Muamalat.....	46
4.2 Gambaran Responden Penelitian	46
4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif	49
4.3 Hasil Penelitian	55
4.3.1 Uji Validitas	55
4.4 Uji Reliabilitas.....	56
4.5 Uji Asumsi Klasik	56
4.5.1 Uji Normalitas	57
4.5.2 Uji Heterokedastisitas	57
4.5.3 Uji Multikolinearitas	58
4.5.4 Uji Analisis Regresi Linier Berganda	59
4.6 Uji Hipotesis.....	60
4.6.1 Uji Koefisien Determinasi (R Square)	60
4.6.2 Uji Simultan (F)	61
4.6.3 Uji Parsial (T).....	61
4.6.4 Estimasi Parameter.....	63
4.7 Pembahasan.....	64
4.7.1 Pengaruh Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah.....	64
4.7.2 Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah	65

4.7.3 Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah	67
BAB V PENUTUP	69
5.1 Kesimpulan.....	69
5.2 Saran.....	69
5.3 Keterbatasan Penelitian	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	77
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	100

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Muamalat KCU Semarang.....	4
Tabel 1. 2 Tabel Harga dan Angsuran Perbulan Pembiayaan Murabahah.....	6
Tabel 1. 3 Penelitian Terdahulu	26
Tabel 2. 1 Kerangka Berpikir.....	30
Tabel 3. 1 Definisi Operasional Pembiayaan	35
Tabel 3. 2 Instrumen Skala Likert.....	38
Tabel 4. 1 Karakteristik Jenis Kelamin Responden	47
Tabel 4. 2 Karakteristik Usia Responden.....	47
Tabel 4. 3 Karakteristik Pekerjaan Responden	48
Tabel 4. 4 Karakteristik Pendapatan Responden.....	48
Tabel 4. 5 Analisis Deskriptif Variabel Tingkat Margin (X1).....	50
Tabel 4. 6 Analisis Statistik Deskriptif Variabel Pengetahuan Nasabah (X2).....	52
Tabel 4. 7 Analisis Deskriptif Variabel Prosedur Pembiayaan (X3)	53
Tabel 4. 8 Analisis Deskriptif Keputusan Nasabah.....	54
Tabel 4. 9 Hasil Uji Validitas.....	55
Tabel 4. 10 Hasil Uji Reliabilitas	56
Tabel 4. 11 Hasil Uji Normalitas	57
Tabel 4. 12 Hasil Uji Heteroskedastisitas	58
Tabel 4. 13 Hasil Uji Multikolinearitas.....	58
Tabel 4. 14 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	59
Tabel 4. 15 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	60
Tabel 4. 16 Hasil Uji F.....	61
Tabel 4. 17 Hasil Uji T.....	62
Tabel 4. 18 Hasil Estimasi Parameter	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Perkembangan Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia	2
---	---

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sebelum mengambil sebuah keputusan, seseorang akan mengidentifikasi terlebih dahulu apakah suatu hal tersebut merupakan kebutuhan atau hanya keinginan. Seseorang cenderung menginginkan suatu barang karena dipengaruhi oleh kebutuhan yang ada. Oleh karena itu, seseorang akan mempertimbangkan kembali apakah barang tersebut benar-benar untuk memenuhi kebutuhan atau hanya sebagai keinginan semata. Setelah mengenali kebutuhannya, nasabah akan berusaha mencari keterangan tentang barang yang dibutuhkan, nasabah juga perlu memerlukan saran dari keluarga, teman, tetangga dan juga iklan.¹ Keputusan pengambilan pembiayaan adalah sikap seseorang untuk membeli atau memakai suatu produk tersebut baik berupa barang atau jasa yang sudah diyakini akan memuaskan dirinya dan bersedia untuk menanggung resiko yang mungkin akan muncul.²

Proses pengambilan keputusan diawali dengan adanya kebutuhan untuk dipenuhi. Pemenuhan kebutuhan ini terkait dengan beberapa alternatif sehingga perlu dilakukan evaluasi yang bertujuan untuk memperoleh alternatif terbaik dari persepsi nasabah. Di dalam proses membandingkan ini nasabah perlu informasi jumlah dan tingkat kepentingannya tergantung dengan kebutuhan nasabah serta situasi yang dihadapinya. Keputusan pengambilan dilakukan dengan memakai kaidah menyeimbangkan sisi positif dan juga sisi negatif suatu produk (barang/jasa) atau mencari solusi terbaik dari perspektif nasabah yang telah digunakan dan akan dievaluasi kembali. Menurut Sudaryono Ada empat tipe proses pengambilan pembiayaan nasabah, yaitu:

Pertama, proses *complex decision making*, terjadi jika keterlibatan kepentingan tinggi pada pengambilan keputusan terjadi. Kedua, *proses brand loyalty*, terjadi ketika pilihan berulang di mana nasabah belajar dari pengalaman masa lalu dan membeli merek yang memberikan kepuasan dengan sedikit atau tidak ada proses pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Ketiga, proses *limited decision making*, di mana nasabah biasanya mengambil keputusan walaupun mereka tidak memiliki keterlibatan kepentingan yang

¹ Nurul Dewi Andriani, Lu'lu'il Maknuun, and Moch Ichiyak Ulumudin, "Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Religiusitas Dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Lantabur Tebuireng Cabang Mojokerto," *ISTIKHLAF: Jurnal Ekonomi, Perbankan Dan Manajemen Syariah* vol 3, no. 2 (2022): h 45.

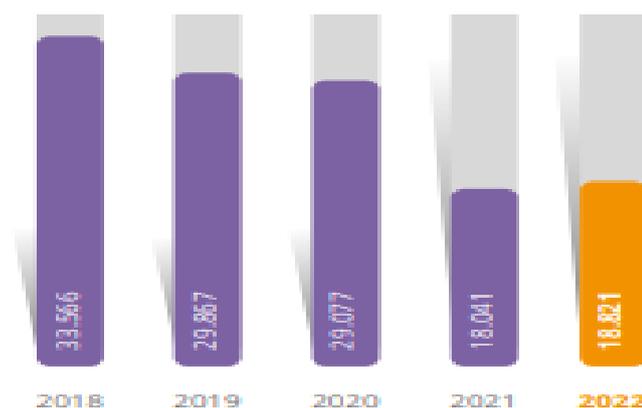
² Arnis Risanti, "Pengaruh Kualitas Layanan, Kualitas Produk Dan Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian Warung Kopi Mas Bro Surabaya," *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* vol 6, no. 4 (2017), h 5.

tinggi, mereka hanya mempunyai pengalaman masa lalu dari produk tersebut. Keempat, proses *inertia*, di mana tingkat kepentingan rendah dan tidak ada pengambilan keputusan.³

Bank Muamalat Indonesia yang terbiasa dikenal dengan sebutan BMI adalah Bank Syariah pertama yang ada di Indonesia. BMI berdiri pada tanggal 1 November 1991 dan mulai beroperasi pada 1 Mei 1992. Berdirinya BMI digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) serta dukungan pemerintah dan beberapa pengusaha muslim.⁴ Gagasan mendirikan bank berdasarkan prinsip syariah di Indonesia bermula dari dikeluarkannya kebijakan perbankan pada oktober 1998 dikenal dengan pakto 88 yang memberikan kebebasan dalam mendirikan bank, dari kebijakan tersebut banyak bank baru yang berdiri, namun kebanyakan milik China dan non-muslim, sedangkan dana yang terhimpun dari umat muslim, disinilah permasalahan mengenai status bunga bank yang dianggap sama dengan riba.

Bank Muamalat Indonesia muncul karena perkembangan aktivitas perekonomian masyarakat yang membutuhkan lembaga untuk mengelola uang berdasarkan syariah islam. BMI tidak hanya memberikan pembiayaan dan jasa seperti bank konvensional, tetapi dapat memberikan pembiayaan dan jasa yang diberikan pada umumnya untuk digunakan oleh lembaga keuangan non bank. Kontribusi yang diberikan BMI dalam perekonomian di Indonesia juga sangat besar. Berikut gambar yang menunjukkan perkembangan data pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Muamalat Indonesia

Gambar 1. 1 Perkembangan Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia (dalam miliar)



Sumber : Website Bank Muamalat 2023⁵

³ Sudaryono, Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi (Yogyakarta: CV Andi Offdet, 2016), h 103.

⁴ Zainul bahar Noor, *Bank Muamalat Sebuah Mimpi, Harapan, Dan Kenyataan : Fenomena Kebangkitan Ekonomi Islam* (Jakarta: Bening Publishing, 2006) h 36.

⁵https://www.bankmuamalat.co.id/uploads/hubungan_investor/1_laporan-tahunan-2022

Berdasarkan laporan pembiayaan dalam rentang tahun 2018-2022 mengalami penurunan di setiap tahunnya, penurunannya terlihat cukup signifikan pada tahun 2020-2021. Pada tahun 2018 total pembiayaan sejumlah 33,566 miliar, pada tahun 2019 total pembiayaan sejumlah 29,867 miliar, pada tahun 2020 total pembiayaan sejumlah 29,077 miliar, pada tahun 2021 total pembiayaan sejumlah 18.041 miliar dan pada tahun 2022 total pembiayaan menjadi 18,821 miliar.

Pada konteks syariah, pembiayaan syariah dapat dianggap sebagai fondasi yang sah sesuai dengan prinsip-prinsip hukum yang berlaku. Pembiayaan secara harfiah adalah finansial, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang sudah direncanakan, baik dilakukan secara perorangan ataupun dilakukan oleh pihak lain. Sedangkan dalam arti sempit pembiayaan itu diartikan sebagai pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan⁶. Bentuk penyaluran dana kepada masyarakat, salah satunya adalah dalam bentuk pembiayaan murabahah. Murabahah adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terlibat. Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah serta biaya yang diperlukan. Akad murabahah juga dikenal sebagai *cost plus financial*.⁷

Pembiayaan jual beli merupakan sistem yang mengimplementasikan adanya perpindahan atas kepemilikan barang atau benda yang dimana nasabah akan menawarkan barang terlebih dahulu kemudian bank akan membelinya, jadi barang yang dibeli itu atas nama bank. Besarnya keuntungan yang diperoleh bank ditentukan diawal berdasarkan kesepakatan dua belah pihak.⁸

Pembiayaan murabahah adalah produk yang paling diminati oleh nasabah, dan peningkatan kebutuhan masyarakat mempengaruhi jumlah nasabah Bank Muamalat KCU Semarang untuk mengambil pembiayaan murabahah. Berikut adalah jumlah penerima pembiayaan murabahah Bank Muamalat KCU Semarang tahun 2019 – 2022.

⁶ Muhammad, *Lembaga - Lembaga Keuangan Umat Kontemporer* (Yogyakarta : UII Press, 2000), h 206.

⁷ Umarul faruq, *Manajemen Keuangan Syariah* (Pamekasan, 2021), h 181.

⁸ Fataya Muti Ahadini, A Turmudi, and Zuhdan Ady Fataron, "Analisis Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, Financing to Deposit Ratio, Non Performing Financing, Dan Biaya Operasional Pendapatan Operasional Terhadap Bank Umum Syariah Di Indonesia Tahun 2016-2020," *Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman*, Vol 12, no. 1 (2022), hal 23.

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Muamalat KCU Semarang

Tahun	Penerima Pembiayaan	Target Pembiayaan Pertahun (%)	Realisasi Pembiayaan Pertahun (%)
2019	111	50 – 60 %	-
2020	60	50 – 60 %	-45,94 %
2021	89	50 – 60 %	48,33 %
2022	121	50 – 60 %	36%%

Sumber : Bank Muamalat KCU Semarang

Tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah nasabah pembiayaan murabahah meningkat dari tahun ke tahun. Meskipun jumlah nasabah mengalami penurunan pada tahun 2020 dengan persentase -45,94%, tetapi jumlah nasabah kembali meningkat pada tahun 2021 sejumlah 48,33% dan 2022 sejumlah 36%. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu marketing bank muamalat, beliau menyatakan bahwa fluktuasi penerima pembiayaan terjadi akibat dampak pandemi COVID-19 yang menyebabkan penurunan daya beli dan minat pembelian dari nasabah⁹.

Fenomena gap yang terjadi dalam penelitian ini adalah ketidaksesuaian antara target persentase pencapaian setiap tahun yang ditetapkan oleh Bank Muamalat KCU Semarang dengan realisasi yang terjadi. Karena pada tahun 2019 – 2022 Bank Muamalat KCU Semarang menetapkan untuk target pencapaian pembiayaan murabahah setiap tahunnya adalah 50–60%. Tetapi jika dilihat dari tabel 1.2 di atas menyatakan bahwa pada tahun 2019 – 2022 persentase pencapaian hanya 35,95%, tentu jumlah persentase ini jauh di bawah target yang telah ditetapkan, Maka hal ini menunjukkan adanya ketidaksesuaian antara target yang ditetapkan dengan hasil yang diperoleh selama periode waktu tersebut.

Faktor ketidaktercapaian target dalam pembiayaan murabahah melibatkan beberapa aspek yang mempengaruhi keputusan nasabah. Pertama, Margin, Jika margin tidak kompetitif atau fluktuatif, nasabah mungkin memilih alternatif lain yang lebih menguntungkan, pengetahuan nasabah tentang margin dan bagaimana itu memengaruhi biaya pembiayaan juga berperan penting. Kedua, Pengetahuan nasabah yang tidak memahami manfaat dan risiko dari produk pembiayaan murabahah, mereka mungkin ragu untuk memilihnya, terlebih Bank Muamalat Indonesia lebih dikenal oleh Masyarakat

⁹ Wawancara kepada marketing Bank Muamalat KCU Semarang pada tanggal 20 Februari 2024 pukul 09.00 WIB.

hanya sebagai bank pengelolaan Haji dan umroh. Ketiga, Prosedur pembiayaan, prosedur yang kompleks, tidak jelas, atau membingungkan dapat menghambat minat nasabah, nasabah perlu merasa nyaman dengan proses dan persyaratan pembiayaan agar target tercapai. Memperhatikan faktor-faktor tersebut, maka dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mashtihoh Sitorus, Zuhrinal dan Atika membahas tentang keputusan nasabah yang dipengaruhi oleh faktor tingkat margin, kualitas pelayanan dan promosi pada BPRS Pudurta Insani¹⁰. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Farizka Nuzula yang membahas tentang keputusan anggota yang dipengaruhi oleh faktor tingkat margin, prosedur pembiayaan dan kualitas pelayanan pada BMT Beringharjo cabang pembantu pare.¹¹ Adapun penelitian yang dilakukan oleh Umi Suswati Risnaeni dan Dhiasti Eka wulandari yang membahas tentang pengambilan keputusan yang dipengaruhi oleh faktor pengetahuan anggota.¹²

Keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah dipengaruhi oleh berbagai faktor. Faktor pertama adalah tingkat margin. Margin adalah selisih harga yang disepakati oleh konsumen dengan harga yang didapat oleh produsen.¹³ Besarnya tingkat margin yang ditawarkan kepada konsumen itu selalu berbeda di setiap banknya. Maka dari itu tingkat margin yang dijanjikan oleh bank kepada nasabah merupakan salah satu faktor yang paling penting bagi nasabah sebagai pertimbangan untuk melakukan pembiayaan pada suatu lembaga keuangan perbankan syariah.¹⁴ Penetapan harga pokok murabahah dan selisih margin sangat penting karena harga merupakan faktor yang sangat penting sebelum membeli barang atau jasa. Jika selisih margin terlalu tinggi, maka minat daya beli anggota akan berkurang. Berikut adalah tabel harga dan angsuran pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCU Semarang.

¹⁰ Mashithoh Sitorus and Zuhrinal M Nawawi, "Pengaruh Tingkat Margin, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang (Studi Kasus BPRS Pudurta Insani)," *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Ekonom*, vol. 2, no. 1 (2023): 86–95.

¹¹ Farizka Nuzula, "Pengaruh Tingkat Margin, Prosedur Pembiayaan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Anggota Pembiayaan Murabahah Di Bmt Beringharjo Cabang Pembantu Pare," 2023.

¹² Umi Suswati Risnaeni and Dhiasti, "Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang," *Jurnal Berbasis Sosial Pendidikan IPS STKIP Al Maksum*, vol.1, no. 1 (2020): 55–71.

¹³ Syahril, *Kelapa Sawit (Perspektif Volatilitas Harga, Margin Pemasaran Dan Lingkungan)* (Syiah Kuala University Press, 2022), h.25.
https://books.google.co.id/books?id=rpW8EAAAQBAJ&pg=PA26&dq=tingkat+margin&hl=id&newbks=1&newbks_redir=1&sa=X&ved=2ahUKEwjgrYuAgbyEAxVcSWwGHfLzBjAQ6AF6BAGNEAI.

¹⁴ Rusny Istiqomah Sujono and Febrian Wahyu Wibowo, "Marketing Mix Dan Tingkat Margin Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Pada Nasabah Bank Syariah," *jurnal keuangan dan perbankan syariah* Vol 8, no. 1 (2020), h 39.

Tabel 1. 2 Tabel Harga dan Angsuran Perbulan Pembiayaan Murabahah

Pokok Pembiayaan	JANGKA WAKTU (Bulan)					15 TH
	1 TH	3 TH	5 TH	9 TH	13 TH	
20.000.000	1.758.318	645.344	424.941	270.858	217.936	202.853
25.000.000	2.197.897	806.68	531.176	338.573	272.42	253.567
30.000.000	2.637.477	968.016	637.411	406.287	326.904	304.280
35.000.000	3.077.056	1.129.352	743.647	474.002	381.388	354.993
40.000.000	3.516.635	1.290.687	849.882	541.716	435.872	405.707
45.000.000	3.956.215	1.452.023	956.117	609.431	490.356	456.420
50.000.000	4.395.794	1.613.359	1.062.352	677.145	544.840	507.133
75.000.000	6.593.692	2.420.039	1.593.528	1.015.718	817.260	760.700
100.000.000	8.791.589	3.226.719	2.124.704	1.354.291	1.089.681	1.014.267

Sumber : Bank Muamalat KCU Semarang

Pada tabel di atas yang membedakan dari setiap pembayaran pinjaman dan besaran angsuran pembiayaan cicilan adalah besarnya suatu pinjaman yang diambil serta jangka waktu dalam peminjaman sehingga menghasilkan pembayaran berbeda pada setiap nasabah dengan tingkat margin yang ditentukan oleh pihak bank sesuai dengan kesepakatan awal yang telah disepakati oleh pihak nasabah dalam melakukan akad perjanjian pembiayaan murabaha Margin yang ditentukan oleh Bank Muamalat KCU Semarang mulai dari 4,88% - 8,88%. Untuk angsuran 10 tahun margin yang ditetapkan adalah 4,88% dan untuk angsuran 3 – 7 tahun adalah 8,8%.¹⁵ Jika di dibandingkan dengan margin Bank BCA Syariah itu di mulai dari 3,67%¹⁶, dan margin Bank Danamon Syariah mulai dari 3,88%¹⁷, maka margin yang di tetapkan oleh Bank Muamalat masih terbilang tinggi.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan kepada nasabah pembiayaan Murabahah, ada yang beranggapan bahwa margin yang ditetapkan sama dengan bunga di bank konvensional. Dengan kata lain, mereka menyatakan bahwa margin tersebut masih termasuk tinggi.¹⁸

¹⁵ Bank Muamalat

¹⁶ <https://www.bcasyariah.co.id/>

¹⁷ <https://www.danamon.co.id/>

¹⁸ Junaidi, Wawancara penelitian November 2023

Penelitian terdahulu menemukan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh Faisal Rakham dan Siska Devi Amalia tahun 2023 pada hasil penelitian tersebut bahwa tingkat margin berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah pembiayaan murabahah.¹⁹ Penelitian dengan hasil serupa dilakukan dengan Dheti Septiana dan Ataina Hidayati tahun 2020 menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Ihsanul Fikri.²⁰ Namun penulis menemukan penelitian yang tidak sejalan dengan penelitian diatas, yaitu penelitian dari Reni Furwanti tahun 2020 bahwa tingkat margin tidak memiliki pengaruh terhadap produk pembiayaan murabahah.²¹

Faktor kedua yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah adalah pengetahuan nasabah. Secara umum pengetahuan dapat diartikan sebagai informasi yang disimpan di dalam ingatan. Mila Diana mengutip dari James Engel bahwa pengetahuan dibagi menjadi tiga bidang umum, yaitu pengetahuan produk (*product knowledge*), pengetahuan pembelian (*purchase knowledge*), dan pengetahuan pemakaian (*usage knowledge*).²² Pengetahuan atau informasi pada perbankan didapat dari orang lain, seperti dari karyawan bank, teman, keluarga, saudara, media sosial, lingkungan dan juga brosur. Pengetahuan yang didapat oleh nasabah dengan secara langsung ataupun tidak langsung itu akan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Biasanya semakin banyak pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang maka semakin mempermudah nasabah dalam mengambil sebuah keputusan.

Menurut Branch Manager Bank Muamalat KCU Semarang menyatakan bahwa minimnya pengetahuan masyarakat terhadap bank muamalat dan juga produk yang ada di bank muamalat.²³ Serta pra survei yang dilakukan oleh peneliti terhadap masyarakat bahwa masih banyak yang belum mengetahui produk bank muamalat dan ada masyarakat yang mengatakan bahwa bank muamalat hanya mengelola keuangan haji dan umroh saja.

¹⁹ Faisal Rakham and Siska Devi Amalia, "Pengaruh Persepsi Nasabah Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah," *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)* vol 6, no. 2 (2023): 153–158.

²⁰ Septiana and Hidayati, "Pengaruh Transparansi, Tingkat Margin, Dan Kepatuhan Syariah Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di BMT Ihsanul Fikri (BIF) Cabang Parangtritis Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi," *Jurnal Manajemen*, vol 12, no. 2 (2020): 270–285.

²¹ Reni Furwanti, "Harga Jual Dan Tingkat Margin: Preferensi Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Bmt As'Adiyah Sengkang," *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah* vol 2, no. 1 (2020): 95–106.

²² Mila Diana Sari, *Perilaku Konsumen* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2023), h 40.

²³ Budi Santoso, Branch Manager Bank Muamalat, Oktober 2023

Penelitian yang telah dilakukan oleh Umi Suswati dan Dhiasti Eka tahun 2020 menunjukkan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Randuagung Lumajang.²⁴ Adapun penelitian dengan hasil serupa yang dilakukan oleh Rizkha Afriani tahun 2019 menyatakan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap proses keputusan pembiayaan murabahah²⁵. Namun berbeda pada penelitian Nurul Dewi, Lu'luil Maknun dan Moch Ichiyak Ulumudin tahun 2022 menunjukkan bahwa pengetahuan nasabah tidak berpengaruh signifikan, terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah pada lantabur tebuireng cabang Mojokerto²⁶.

Faktor ketiga yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah adalah prosedur pembiayaan. Secara umum setiap calon nasabah yang ingin melakukan pengajuan pembiayaan pastinya akan memilih bank yang dapat memberikan kemudahan. Setiap nasabah pastinya akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor – faktor tertentu yang akan diputuskan oleh nasabah untuk menggunakan pembiayaan tersebut, karena nasabah dalam perilakunya akan mencari kepuasan yang maksimal untuk memenuhi kebutuhannya. Setiap nasabah yang ingin melakukan pembiayaan pastinya akan melihat kemudahan dari prosedur yang diajukan oleh pihak bank dan tingkat margin yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabahnya apakah memberatkan atau tidak.

Menurut wawancara yang dilakukan kepada nasabah menyatakan bahwa prosedur pembiayaan yang diterapkan pada Bank Muamalat KCU Semarang masih terbilang rumit dan juga membingungkan.²⁷

Penelitian yang dilakukan oleh Alfairus Tarmizi dan Maulana Kamal tahun 2022 menyatakan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif terhadap minat mengambil pembiayaan murabahah pada Bank Aceh Syariah.²⁸ Penelitian dengan hasil serupa

²⁴ Umi Suswati Risnaeni and Dhiasti, “Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang,” *Jurnal Berbasis Sosial) Pendidikan IPS STKIP Al Maksu* vol 1, no. 1 (2020): 55–71.

²⁵ Rizkha Afriani, “Pengaruh Mutu Produk Pengetahuan Konsumen, Terhadap Proses Keputusan Financing Murabahah Bank Islam Serta Dampaknya Terhadap Kepuasan Sebuah Survey Di Bandung,” *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, vol 2, no. 2 (2019): 418–25.

²⁶ Nurul Dewi Andriani, Lu'lu'il Maknuun, and Moch Ichiyak Ulumudin, “Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Religiusitas Dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Lantabur Tebuireng Cabang Mojokerto,” *ISTIKHLAF: Jurnal Ekonomi, Perbankan Dan Manajemen Syariah* vol 3, no. 2 (2022): 41–51.

²⁷ Hana, Wawancara penelitian Desember 2023

²⁸ Alfairusi Tarmizi and Maulana Kamal, “Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, Margin, Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Aceh Syariah Capem Ulee Kareng,” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam* vol 4, no 1(2022): 1–18.

dilakukan oleh Munawar Troharudin, Yulia Suriyanti dan Fatkhan Amirul Huda tahun 2019 hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan pada BPD Kalimantan Barat KCP Syariah Cabang Sintang.²⁹ Penulis menemukan penelitian yang berbeda dengan hasil penelitian diatas yaitu penelitian dari Yuyun Yuaningsih menyatakan bahwa margin dan prosedur pembiayaan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pembiayaan murabahah pada koperasi syariah studi kasus pada BMT Tuparev Kota Cirebon.³⁰

Apabila merujuk pada penelitian terdahulu diatas, penelitian tentang pengaruh tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan yang sudah diuji dengan penentuan keputusan mendapatkan hasil dari beberapa peneliti menemukan variabel yang memiliki pengaruh dan beberapa peneliti tidak menemukan pengaruh. Artinya, pada variabel tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan masih dipertanyakan atas pengaruhnya terhadap penentuan keputusan. Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka penulis melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Tingkat Margin Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCU Semarang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah margin berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang?
2. Apakah pengetahuan nasabah berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang?
3. Apakah prosedur pembiayaan berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

²⁹ Munawar Thoharudin, Yulia Suriyanti, and Fatkhan Amirul Huda, “Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada Bpd Kalimantan Barat Kcp Syariah Cabang Sintang,” *JURKAMI : Jurnal Pendidikan Ekonomi* vol 4, no. 1 (2019): 1–10.

³⁰ Yuyun Yuniangsih, “Pengaruh Margin Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah (Studi Kasus Pada BMT Tuparev Kota Cirebon)”, (Cirebon : IAN Syekh Nurjati Cirebon, 2016), h 1.

1. Untuk mengetahui pengaruh margin terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang.
2. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan nasabah terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang.
3. Untuk mengetahui pengaruh prosedur pembiayaan terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang.

1.4 Manfaat Penelitian

Studi ini di harapkan bisa memberikan manfaat yang signifikan baik dalam teori maupun dalam aplikasinya, terutama bagi perusahaan serta pihak yang terlibat di dalamnya.

Manfaat ini meliputi, antara lain:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini di harapkan bisa membagikan ilmu pengetahuan untuk masyarakat mengenai pembiayaan murabahah dan juga sebagai sumbangan pemikiran mengenai pengembangan studi yang sudah ada.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi Bank Muamalat KCU Semarang untuk kemajuan perusahaan kedepannya.

- b. Bagi perusahaan

Untuk menambah bahan informasi yang bisa digunakan kepada pihak manajemen bank sebagai sarana mengetahui margin yang sesuai dengan proporsi serta kualitas pelayanan yang akan memberikan kepuasan untuk nasabah dan memicu minat bagi para mitra agar bisa meminjamkan dananya di Bank Muamalat KCU Semarang.

- c. Bagi pembaca

Sebagai bahan pembelajaran serta pengetahuan pada masa yang akan datang.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB 1 : PENDAHULUAN

Dalam bab pendahuluan ini penulis akan menjelaskan tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan tentang grand theory, tingkat margin, pengetahuan nasabah, prosedur pembiayaan, keputusan nasabah, pembiayaan murabahah, landasan pembiayaan murabahah, rukun dan syarat murabahah, kelebihan dan kekurangan murabahah.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai jenis penelitian, ruang lingkup penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel penelitian, variabel – variabel penelitian, instrument penelitian dan teknik analisis data.

BAB IV : ANALISIS PEMABAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Bab ini tersusun dari gambaran umum objek penelitian, karakteristik responden, data deskriptif, analisis data, hasil pengujian hipotesis, dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini penulis menjelaskan tentang kesimpulan yang menunjukkan keberhasilan dari penelitian, kesimpulan juga menunjukkan hipotesis mana yang mendukung dan mana yang tidak mendukung oleh data. Implikasi data yang menunjukkan kemungkinan penerapannya. Kelebihan dan kekurangan, saran – saran yang berisi keterbatasan dari penelitian yang telah dilakukan penulis dan saran bagi penelitian yang akan datang.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 *Theory Of Planned Behavior* (Teori Perilaku Terencana)

Theory of Planned Behavior (TPB) adalah teori yang menjelaskan perilaku individu dapat diprediksi oleh minat untuk melakukan perilaku. Teori ini diperkenalkan oleh Icek Ajzen pada tahun 1991 yang dikembangkan dari Theory of Reasoned Action (TRA).³¹ Menurut Icek Ajzen, teori perilaku terencana merupakan teori yang didasarkan pada asumsi bahwa manusia biasanya akan berperilaku masuk akal, memikirkan dampak dari sebuah tindakan sebelumnya. Secara umum TPB memberikan suatu kerangka untuk mempelajari sikap individu terhadap perilakunya. Maka tujuan dari teori tersebut untuk memprediksi keputusan seseorang akan melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan.

Teori perilaku terencana memiliki tiga konsep didalamnya yaitu sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan.³² Hubungan sikap terhadap perilaku (*attitude toward the behavior*) merupakan keyakinan individu pada tindakan yang dilakukan dengan penilain evaluasi menguntungkan atau tidak menguntungkan. Konsep selanjutnya norma subyektif, pada konsep ini berkaitan dengan persepsi individu adanya tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan tindakan atau tidak bertindak terhadap suatu perilaku. Tekanan sosial hadir dari opini seseorang yang mempengaruhi keputusan berperilaku. Kemudian konsep kontrol perilaku berupa persepsi seseorang mengenai kemudahan atau kesulitan yang akan dialaminya dalam melaksanakan perilaku.

Pada penelitian ini, konsep sikap di gunakan untuk menjelaskan bagaimana margin memprediksi tindakan nasabah untuk memutuskan mengambil pembiayaan murabahah. Biasanya nasabah yang rasional akan mempertimbangkan margin yang kompetitif dan adil untuk meningkatkan kemungkinan nasabah untuk mengambil pembiayaan murabahah. Norma subyektif digunakan untuk menjelaskan bagaimana pengetahuan nasabah memprediksi tindakan nasabah untuk memutuskan mengambil pembiayaan murabahah. Pengetahuan di artikan sebagai tekanan sosial karena dapat merubah persepsi seseorang untuk melakukan perilaku. Konsep kontrol perilaku di gunakan untuk memprediksi prosedur pembiayaan dapat berpengaruh terhadap keputusan nasabah. Kemudahan dan kesulitan nasabah dalam mengajukan syarat pembiayaan murabahah yang di berikan oleh bank menjadi alasan untuk memprediksi keputusan mengambil pembiayaan.

³¹ Icek Ajzen, *The Theory of Planned Behavior*, (2012), hal 445.

³² Mahyani, "THEORY OF REASONED ACTION DAN THEORY OF PLANNED BEHAVIOR (Sebuah Kajian Historis Tentang Perilaku)," *Jurnal EL-RIYASAH* Vol 4, no 1 (2013), hal 13.

2.2 Keputusan Pengambilan Pembiayaan

Keputusan pembelian konsumen terhadap suatu produk/jasa pada dasarnya erat kaitannya dengan perilaku konsumen. Perilaku konsumen merupakan unsur penting dalam kegiatan pemasaran suatu produk yang perlu diketahui oleh perusahaan, karena perusahaan pada dasarnya tidak mengetahui mengenai apa yang ada dalam pikiran seorang konsumen pada waktu sebelum, sedang, dan setelah melakukan pembelian produk tersebut.

Menurut Asep dan Sa'adah keputusan pembelian konsumen (purchase decision) adalah pembelian produk yang paling disukai. Tetapi, ada dua faktor yang bisa muncul diantara niat untuk membeli dan mengambil keputusan pembelian yang mungkin mengubah niat tersebut. Faktor pertama adalah sikap orang lain, dan faktor kedua adalah situasi yang tidak diharapkan.³³ Menurut Peter dan Olson pengambilan keputusan konsumen adalah proses pemecahan masalah yang diarahkan pada sasaran. Lebih jelas lagi menyebutkan bahwa inti dari pengambilan keputusan adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu diantaranya³⁴. Menurut Kotler bahwa keputusan untuk membeli yang diambil oleh pembeli sebenarnya merupakan kumpulan dari sejumlah keputusan. Dari berbagai faktor yang mempengaruhi faktor konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa biasanya konsumen selalu mempertimbangkan kualitas, harga dan produk yang sudah dikenal oleh masyarakat sebelum konsumen memutuskan untuk membeli.³⁵ Setiap keputusan untuk membeli mempunyai struktur sebanyak tujuh komponen. Komponen – komponen tersebut adalah³⁶:

- a. Keputusan tentang jenis produk
- b. Keputusan tentang bentuk produk
- c. Keputusan tentang merek
- d. Keputusan tentang penjualan
- e. Keputusan tentang jumlah produk
- f. Keputusan tentang waktu pembelian

³³ Asep Suryanto and Adah Sa'adah, "Analisis Pengambilan Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Bmt Daarut Tauhiid Bandung," *Jurnal Ekonomi Syariah* Vol 4, no. 1 (2019): h. 164.

³⁴ Dr Etta Mamang Sangadji dan sopiah, *Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian* (Yogyakarta: Andi, 2013), h. 120.

³⁵ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13 Jilid I Terjemahan; Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga, 2003), hal. 196

³⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13 Jilid I Terjemahan; Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga, 2003), hal. 196

g. Keputusan tentang cara pembayaran

Dalam keputusan membeli barang, konsumen sering sekali melibatkan beberapa pihak dalam proses pertukaran atau pembelianya. Umumnya ada lima macam peranan yang dapat dilakukan seseorang. Ada kalanya kelima peranan ini dipegang oleh satu orang, namun seringkali peranan tersebut dilakukan oleh beberapa orang. Menurut Colin dan Richard bahwa terdapat lima peran individu dalam mengambil sebuah keputusan, yaitu³⁷:

- a. Pengambilan inisiatif (*initiator*) : individu yang memiliki inisiatif pembelian barang tertentu atau yang memiliki kebutuhan atau keinginan tetapi tidak memiliki wewenang untuk melakukan sendiri. Atau orang yang mengusulkan gagasan untuk membeli produk atau jasa.
- b. Orang yang mempengaruhi (*influencer*) : orang yang mempengaruhi keputusan untuk membeli secara sengaja atau tidak sengaja.
- c. Pembuat keputusan (*decision maker*) : orang yang menentukan apakah membeli atau tidak, apa yang akan dibeli, bagaimana membelinya, kapan dan dimana membelinya.
- d. Pembeli (*buyer*) : orang yang melakukan pembelian sebenarnya.
- e. Pemakai (*user*) : orang yang menggunakan produk atau jasa tersebut.

Menurut Gronroos dalam buku Manajemen Pemasaran Jasa menjelaskan bahwa jasa adalah proses yang terdiri atas serangkaian aktivitas intangible yang biasanya terjadi pada interaksi antara pelanggan dan karyawan jasa, sumber daya fisik, barang atau sistem penyedia jasa yang disediakan sebagai solusi atas masalah pelanggan³⁸.

Jasa berbeda dengan bentuk fisik, jasa tidak dapat dilihat, dirasa atau dicium sebelum membeli, maka dari itu dengan tindakan pengurangan yang ketidak pastian, para nasabah harus mencari mengenai informasi tanda – tanda atau bukti dari kualitas jasa tersebut. Sehingga dalam suatu jasa selalu ada aspek interaksi antara pihak bank dan nasabah, meskipun pihak – pihak yang terlibat tidak menyadarinya, dikarenakan jasa bukan barang akan tetapi suatu proses atau aktivitas yang tidak terwujud³⁹.

³⁷ Richard and Colin, *Strategic Marketing Management Planning, Implementation & Control*, (Oxford : Linacre House 2013), hal 235.

³⁸ Dwi Ekasari Harmadji et al., *Manajemen Pemasaran Jasa (KONSEP DASAR)* (Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022), h. 26.

³⁹ Abdus Salam Dz, *Manajemen Sumber Daya Insani*, (Cirebon : STAIN Press, 2008), h.142

Dalam Buku Manajemen Pemasaran Jasa disebutkan ada empat karakteristik pada jasa, sebagai berikut:⁴⁰

1. *Intangibility* (Tidak berwujud)

Pengertian dari jasa akan berbeda dengan barang, kalau barang merupakan sebuah obyek, alat atau benda yang dilihat dari bentuk dan fungsinya, maka jasa bersifat tidak berwujud yang tidak dapat dilihat, dirasa, didengar, atau dicium. Sehingga jasa merupakan perbuatan atau pelayanan dan kinerja (*performance*) atau usaha. Seorang konsumen atau nasabah pada bank akan mengambil sebuah kesimpulan mengenai mutu jasa tersebut bagus atau buruknya berdasarkan berikut ini:

- a) Tempat (*place*), kaitannya yaitu tempat yang bersih, atau fasilitas tertata rapih dan juga bersih.
- b) Orang (*people*), peralatan yang disediakan bernilai lengkap dan berkualitas.
- c) Simbol (*symbol*), nama dan lambang seharusnya menggambarkan layanan yang sesuai dengan produk jasa yang ditawarkan.
- d) Harga (*price*), harga yang diberikan perlu sama dengan jasa yang ditawarkan atau diberikan.
- e) Komunikasi (*communication*), media yang digunakan baik berupa teks ataupun foto yang dapat ditawarkan pelayanan sehingga bernilai efisiensi, ketepatan dan kecepatan.

2. *Inseparability* (Tidak dapat dipisahkan)

Pada umumnya jasa dijual terlebih dahulu kemudian dilakukannya suatu produksi secara khusus dan dikonsumsi pada waktu yang bersamaan. Kualitas dari jasa akan terjadi pada saat pemberian jasa. Interaksi yang dilakukan antara pemberi jasa dan konsumen menjadi ciri yang khusus dan berpengaruh terhadap mutu dari jasa yang diberikan.

3. *Variability* (Bervariasi)

Jasa bersifat sangat variabel karena merupakan nonstandardized out-put, artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis, tergantung pada siapa, kapan, dan dimana jasa tersebut dihasilkan.

4. *Perishability* (Mudah lenyap atau tidak tahan lama)

⁴⁰ Dwi Ekasari Harmadji et al., *Manajemen Pemasaran Jasa (KONSEP DASAR)* (Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022), h.27.

Jasa merupakan komoditas tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Maka jika suatu jasa tidak digunakan, maka jasa tersebut akan berlalu begitu saja.

Menurut Kotler dan Amstrong keputusan dapat diukur melalui lima indikator, yaitu:⁴¹

a. Pengenalan masalah

Proses pembelian dilakukan ketika konsumen menyadari bahwa adanya suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu dari faktor internal dan eksternal.

b. Pencarian informasi

Ketika konsumen sudah mengetahui dan memahami masalah atau kebutuhannya maka konsumen akan termotivasi mencari informasi untuk menyelesaikan permasalahan atau kebutuhan yang ada.

c. Evaluasi alternatif

Ketika konsumen mendapatkan berbagai informasi maka konsumen akan melakukan evaluasi kelebihan dan kekurangan pembiayaan murabahah untuk mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi.

d. Keputusan pembelian

Konsumen mengambil keputusan untuk melakukan pembiayaan murabahah adalah pilihan yang tepat.

e. Perilaku pasca pembelian

Pendapat konsumen untuk menentukan kepuasan atau ketidakpuasan produk yang telah dibeli dan diputuskan oleh konsumen. Jika merasa puas maka ada peluang untuk mengambil pembiayaan lagi dan akan cenderung merekomendasikan kepada orang lain. Tetapi jika konsumen kecewa akan melakukan tindakan negative.

Dalam mengambil sebuah keputusan nasabah perlu melakukan pertimbangan dengan matang dan juga mengevaluasi berbagai faktor seperti tingkat suku bunga, tenor, serta dampaknya terhadap keuangan jangka panjang. Transaksi pembiayaan yang digunakan dalam perbankan syariah sangat banyak seperti, musyarakah, murabahah, mudhrabah, ijarah dan lainnya. Maka dari itu pembiayaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah akad murabahah karena memberikan kepastian dan transparansi dalam perjanjian serta memberikan rasa aman dan keadilan bagi kedua belah pihak.

⁴¹ Philip Kotler and Gery Amstrong, *Prinsip - Prinsip Pemasaran*, edisi 12 jilid 1 (Jakarta:Erlangga 2016), hal 179.

2.3 Murabahah

Sesuai dengan perkembangan zaman, praktek jual beli dilakukan melalui perantara seperti lembaga keuangan syariah. Pembeli yang membutuhkan barang atau benda tersebut datang langsung ke lembaga keuangan syariah serta mengungkapkan keinginannya untuk membeli barang tersebut. Sebagai perantara, lembaga keuangan syariah akan membeli barang dengan menetapkan rincian harga kepada pembeli pada tahap awal. Setelah itu, pembeli membayar kepada lembaga keuangan syariah tersebut. Maka dari itu, lembaga keuangan syariah berperan sebagai pihak yang membiayai kebutuhan pembeli terlebih dahulu.⁴²

Murabahah merupakan salah satu akad muamalah dalam bentuk jual beli. Secara etimologi murabahah dari Bahasa arab yaitu Ar Ribhu yang berarti keuntungan atau tambahan yang didapat dari hasil transaksi jual beli. Sedangkan menurut terminology dari pakar hukum ekonomi syari'ah, murabahah dijelaskan sebagai jual beli dengan harga awal ditambah dengan sejumlah keuntungan yang telah disepakati bersama.⁴³ Berdasarkan akad jual beli tersebut bank membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

Murabahah di artikan oleh para fuqaha sebagai harga jualnya sama dengan harga beli barang tersebut dengan ditambahkan mark-up atau margin keuntungan. Karakteristik murabahah adalah penjual harus menginformasikan kepada pembeli tentang harga pembelian produk dan juga memberi tahu keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁴⁴

Ayat Al – Qur'an mengenai akad murabahah tertulis dalam surah Al – Baqarah ayat 275 yang berbunyi :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah

⁴² Riska Wijayanti and Kartika Marella Vanni, “Fiduciary Dispute Settlement of Murabaha Contract in PT. Al-Ijarah Indonesia Finance,” *Journal of Islamic Economic Laws*, Vol 2, no. 2 (2019), hal. 179.

⁴³ Abdurrahman Masykur, “*Eksekusi Putusan Perkara Akad Murabahah*”, Cetakan I (Jakarta Pusat : Mahkamah Agung, 2017), hal 36.

⁴⁴ Wiroso, “*Jual Beli Murabahah*”, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 13.

menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya". (Q.S Al – Baqarah : 275)

Ada beberapa hal yang harus ada terlebih dahulu agar akadnya dianggap sah dan juga mengikat. Beberapa hal tersebut adalah rukun jual beli. Para jumbuh ulama menetapkan rukun jual beli ada 4, diantaranya yaitu:⁴⁵

- a. *Ba'i* (penjual)
- b. *Musyteri* (pembeli)
- c. *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)
- d. *Tsaman* (harga barang)
- e. *Ijab Qabul* (penyarah terimaan)

Jual beli akan dikatakan sah apabila telah memenuhi syarat – syarat yang sudah ditentukan. Adapun syarat – syarat murabahah sebagai berikut:⁴⁶

- a. Syarat berakad (ba'i dan mustrai) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa
- b. Barang yang diperjualbelikan (mabi'i) tidak termasuk barang yang haram dari jenis maupun jumlahnya.
- c. Harga barang (tsaman) harus dinyatakan secara transparan dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- d. Pernyataan serah terima (ijab qabul) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak – pihak yang berakad

Dalam keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah di pengaruhi oleh variabel tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan. Hal ini diperkuat oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Firman Hidayat yang melibatkan variabel prosedur pembiayaan, kualitas pelayanan dan tingkat bagi hasil, kemudian penelitian yang dilakukan oleh Alfairus Tarmizi dan Maulana Kamal yang melibatkan variabel religiusitas, pendapatan, margin dan prosedur pembiayaan, kemudian penelitian yang dilakukan oleh Nurul Dewi, Lu'lu'il Maknuun dan Moch Ichiyak yang melibatkan variabel pengetahuan nasabah, religiusitas dan margin keuntungan. Maka dalam penelitian ini peneliti hanya mengambil tiga variabel yaitu tingkat margin, pengetahuan

⁴⁵ m.yazid afandi, "*Fikih Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syariah*", (Logung Pustaka: Yogyakarta, 2016), hal 53.

⁴⁶ Abdul Rahmah Ghazaly, "*Fiqih Muamalat*", (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2016), hal 71 - 76.

nasabah dan prosedur pembiayaan, karena tiga variabel ini juga sangat menentukan untuk nasabah mengambil keputusan pembiayaan.

2.4 Margin

Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk – produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam* dan *istishna*.

Margin adalah laba atau keuntungan yang diperoleh bank atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembelinya.⁴⁷ Menurut Sudarsono dalam bukunya yang berjudul Kamus Ekonomi, bahwa margin adalah sejumlah uang yang disetor dari total harga sekuritas yang telah dipesan pembeli kepada piutang tersebut untuk jaminan piutang dari kemungkinan hal terjadinya kerugian.⁴⁸ Menurut Adi Warman Karim margin adalah selisih harga pendapatan atas barang yang dijual kembali dengan syarat keuntungan atau persentase tertentu dengan pembayaran ditetapkan pertahun, jika dihitung harian dalam setahun 360 hari dan jika dihitung perbulan sebanyak 12 bulan.⁴⁹ Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa margin adalah persentase tingkat selisih antara harga jual dan harga beli yang besarnya sudah ditetapkan pada saat melakukan akad perjanjian pembiayaan pada kedua belah pihak dengan pengembalian berupa angsuran setiap bulannya sampai batas jangka waktu yang telah ditentukan.

Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No: 91/Kep/M.KUMI/IX/2004 dan fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah bahwasanya penentuan margin dan juga bagi hasil dalam sistem syariah itu sangat dipengaruhi oleh faktor – faktor sebagai berikut:⁵⁰

a. Jenis barang

Margin keuntungan untuk barang – barang yang sedang populer pastinya akan lebih tinggi lagi margin keuntungannya disbanding dengan barang biasa.

b. Pembeding

Dengan melihat persentase atau tingkat margin KSPPS yang lain itu sehingga mengetahui selisih marginnya itu masih layak bersaing atau tidak.

⁴⁷ S Basu, "MENTERI NEGARA KOPERASI DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH REPUBLIK INDONESIA NOMOR : 91/Kep/M.KUKM/IX/2004," *Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah*. 2004.

⁴⁸ Sudarsono, *Kamus Ekonomi Uang & Bank* (Jakarta : Rineka Cipta, 2007), h. 158.

⁴⁹ Karim Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2010).

⁵⁰ Sumiyanto Ahmad, "BMT Menuju Koperasi Modern", (YOGYAKARTA: ISES, 2008) Hal161.

c. Reputasi mitra pada pembiayaan sebelumnya

Reputasi pada kreditur – kreditur sebelumnya seperti ketetapan dan juga kelancaran pada pembayaran angsuran bisa memperlihatkan tingkat margin yang telah ditetapkan, apakah margin nya sudah cukup atau terlalu tinggi.

d. Alat ukur

Selain hal diatas pastinya KSPPS memiliki alat ukur atau rumus yang bisa menyeimbangkan antara pemasukan dan juga pengeluaran operasional KSPPS, sehingga SHU yang didapat masih layak.

Adapun indikator-indikator margin adalah sebagai berikut⁵¹:

- a. Tidak memberatkan, margin yang ditetapkan bank tidak memberatkan nasabah untuk melakukan pembiayaan.
- b. Keunggulan Kompetitif, mempunyai keunggulan kompetitif karena margin yang rendah.
- c. Karakteristik yang berbeda, harga jual yang ditetapkan memiliki karakteristik yang berbeda dengan pembiayaan konvensional.
- d. Memudahkan Perhitungan, margin yang ditetapkan memudahkan nasabah untuk melakukan perhitungan harga.
- e. Sebanding, administrasi yang ditetapkan sebanding dengan besaran pinjaman.

Adapun penelitian yang telah dilakukan oleh Rusny dan Febrian menunjukkan hasil bahwa tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan.⁵² Serta penelitian yang dilakukan oleh Mashitoh, Zuhri dan Atika menunjukkan hasil bahwa tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan murabahah.⁵³

2.5 Pengetahuan Nasabah

Pengetahuan adalah seluruh informasi yang diketahui dan disimpan didalam benak nasabah. Secara umum pengetahuan adalah segala informasi yang tersimpan dalam ingatan seseorang. Tetapi dalam konteks nasabah pengetahuan mengacu pada seluruh informasi yang relevan dengan peran nasabah, termasuk pengalaman serta produk atau jasa yang dimiliki oleh nasabah. Pengetahuan dapat dipahami sebagai kumpulan informasi yang

⁵¹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Prenhallindo, 2002) hal 154.

⁵² Sujono and Wibowo, "Marketing Mix Dan Tingkat Margin Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Pada Nasabah Bank Syariah" *El Dinar: Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol 8, No 1 (2020)

⁵³ Sitorus and Nawawi, "Pengaruh Tingkat Margin, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang (Studi Kasus BPRS Pudurta Insani)." *Jurnal Manajemen dan Bisnis Ekonomi*, Vol 2, No 1 (2023)

disimpan dalam ingatan.⁵⁴ Pengetahuan merupakan hasil “tahu” dan proses ini terjadi setelah seseorang melakukan pengindraan terhadap suatu objek tertentu. Pengindraan terjadi melalui pancaindra manusia yakni: penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Sebagian besar pengetahuan manusia didapat melalui mata dan juga telinga. Maka dari itu pengetahuan konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian.

Pengetahuan juga mencakup seluruh informasi mengenai tentang bagaimana produk itu digunakan serta apa saja yang diperlukan. Variabel pengetahuan memiliki enam indikator sebagai berikut:⁵⁵

a. Tahu (Know)

Tahu merupakan mengingat suatu materi yang telah dipelajari sebelumnya.

b. Memahami (Comprehention)

Memahami merupakan suatu kemampuan untuk menjelaskan secara benar dan dapat menginterpretasikan dengan benar.

c. Aplikasi (Application)

Aplikasi merupakan kemampuan untuk menggunakan materi yang sudah dipelajari pada situasi yang sebenarnya.

d. Analisis (Analysis)

Analisis merupakan kemampuan untuk memaparkan materi ke dalam komponen – komponen

e. Evaluasi

Evaluasi merupakan kemampuan untuk melakukan penilaian terhadap suatu objek.

Pengetahuan konsumen mempengaruhi pola perilaku, tingkat pengetahuan yang konsumen miliki menentukan seberapa baik konsumen memproses informasi, membuat pertimbangan, dan membuat keputusan. Dalam hal penawaran barang atau jasa, informasi yang dimiliki masyarakat tentang barang atau jasa tersebut akan mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli barang atau jasa tersebut. Ada beberapa jenis – jenis pengetahuan, diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Pengetahuan produk

⁵⁴ Rini Dwiastuti, Agustina Shinta, and Riyanti Isaskar, "*Ilmu Perilaku Konsumen*", (Malang : Universitas Brawijaya Press, 2012) Hal 50.

⁵⁵ Muhammad Nasir, Mukhlis Mukhlis, and Miskarina Miskarina, “Pengetahuan Masyarakat Umum Dan Masyarakat Santri Terhadap Bank Syariah : Studi Kasus Kemukiman Bandar Baru Kecamatan Banda Baro Kabupaten Aceh Utara,” *E-Mabis: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, vol. 17, no. 1 (April 2016): hal 49.

Pengetahuan produk adalah pengetahuan konsumen akan sesuatu produk yang akan dibeli, sehingga informasi yang didapat dari suatu produk akan bermacam – macam informasi. Pengetahuan produk itu dibagi menjadi tiga yaitu :

1. Pengetahuan tentang atribut produk
 2. Pengetahaun tentang manfaat produk
 3. Pengetahuan tentang konsumen akan produk
- b. Pengetahuan pembelian

Pengetahuan pembelian itu mencakup dari pengetahuan tentang lokasi pembelian produk, mengenai tentang cara pembelian dan juga pengetahuan saluran distribusi, dan juga mencakup berbagai macam potongan informasi yang konsumen miliki yang ada hubungannya dengan perolehan produk.

- c. Pengetahuan pemakaian

Suatu produk itu akan memberikan manfaat apabila produk yang sudah digunakan atau telah dikonsumsi oleh konsumen. Pengetahuan pemakaian meliputi informasi yang terdapat di dalam ingatan bagaimana produk bisa digunakan dari sesuatu yang dibutuhkan agar benar – benar menggunakan produk tersebut.

Adapun penelitian yang dilakukan oleh Lukyitta, Mursalim dan Amiruddin menunjukan hasil bahwa pengetahuan nasabah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.⁵⁶ Serta penelitian yang dilakukan oleh Umi Suswati dan Dhiasti Eka menunjukan hasil bahwa pengetahuan nasabah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri Capem.⁵⁷

2.6 Prosedur pembiayaan

Prosedur adalah suatu urutan dari kegiatan klerikal, pada kegiatan tersebut biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, dibuat untuk menjamin penanganan secara bersamaan transaksi perusahaan terjadi berulang – ulang.⁵⁸ Prosedur pembiayaan adalah uraian tentang sifat atau pelaksanaan aktivitas keuangan.

⁵⁶ Gusti Acfira Lukyitta, Mursalim, and H. Amiruddin., “Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar,” *Jurnal Mirai Management* Vol. 6, no. 1 (2020): 2597–4084.

⁵⁷ Risnaeni and Dhiasti, “Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang.” *JBS (Jurnal Berbasis Sosial)*, Vol 1, No 1 (2020):55-71

⁵⁸ Bayu Ilham Cahyono, Darminto, and Nila Firdaus Nuzula, “Analisis Sistem Dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (Kprs) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi Pada Pt. Btn Syariah Cabang Jombang),” *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya* vol 25, no. 1 (2015):h. 4.

Pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk membantu investasi yang sudah direncanakan sendiri ataupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk membantu investasi yang telah direncanakan.⁵⁹ Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah kegiatan penyediaan dana dan juga barang dari pihak bank kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan yang mewajibkan nasabah untuk mengembalikan dana yang dipinjam setelah jangka waktu tertentu dengan bagi hasil yang sudah didasari dengan prinsip syariah seperti mudharabah, murabahah, musyarakah dan ijarah.⁶⁰

Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. perbedaannya dengan program adalah bahwa program menyatakan apa yang harus dikerjakan, sedangkan prosedur berbicara tentang bagaimana melaksanakannya. Setiap nasabah bank yang berhubungan dengan pembiayaan harus menempuh prosedur pembiayaan yang sehat, di antaranya meliputi prosedur persetujuan pembiayaan, prosedur administrasi, dan prosedur pengawasan pembiayaan.⁶¹

Prinsip analisis pembiayaan dijadikan pedoman dalam mengambil suatu keputusan didasarkan dengan rumus 5C diantaranya yaitu:⁶²

a. Character

Artinya kepribadian dan juga watak nasabah pengajuan pembiayaan.

b. Capacity

Artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan juga untuk mengembalikan uang pinjaman.

c. Capital

Artinya besaran modal yang diperlukan peminjam, karena semakin besar dana yang dilibatkan oleh peminjam maka semakin menambah kepercayaan bank.

d. Collateral

Artinya jaminan yang dimiliki yang dimiliki oleh peminjam akan diberikan kepada bank.

e. Condition

⁵⁹ Mariya Ulpah, "Konsep Dalam Pembiayaan Perbankan Syariah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020," *JURNAL Madani Syari'ah* 3, no. 2 (2020): 147–60.

⁶⁰ Ahmad Supriyadi, "Sistem Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah" 67, no. C (2007): 2005–7.

⁶¹ Rusdan and antoni, "Prosedur Pembiayaan Bank Syariah," *EL-HIKAM Jurnal Pendidikan Dan Kajian Keislaman*, Vol 2 (2018), hal.284.

⁶² Hamonangan, "Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan," *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)* 4, no. 2 (2020): 454–66.

Artinya keadaan usaha peminjam dimasa yang akan datang.

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat untuk pemenuhan jasa dan juga melayani kebutuhan masyarakat, di antaranya:

- a. Meningkatkan daya guna uang
Dana yang mengendap dibank tidak menjadi idle (diam) karena disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan untuk usaha – usaha yang lebih bermanfaat untuk perusahaan ataupun untuk masyarakat sendiri.
- b. Meningkatkan daya guna barang
Adanya bantuan pembiayaan dari bank mempermudah produsen untuk mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga meningkatkan utility dari bahan tersebut meningkat.
- c. Meningkatkan peredaran uang
Pembiayaan yang disalurkan via rekening koran pengusaha itu menghasilkan pertambahan peredaran pada uang giral dan juga sejenisnya, seperti cek, billyet giro, wesel dan sebagainya. Dengan pembiayaan, peredaran pada uang kartal dan juga giral lebih berkembang karena pembiayaan meningkatkan antusiasme berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah⁶³.
- d. Stabilitas ekonomi
Pada perekonomian yang kurang sehat, adapun langkah – langkah stabilitas pada dasarnya ditunjukkan pada usaha – usaha sebagai berikut:
 1. Pengendalian inflasi
 2. Peningkatakn ekspor
 3. Rehabilitas prasarana
 4. Pemenuhan kebutuhan – kebutuhan pokok rakyat.
- e. Sebagai alat hubungan internasional
Bank juga sebagai kredit/pembiayaan itu tidak bergerak di dalam negeri tetapi bergerak juga di luar negeri. Negara kaya yang memiliki perekonomian yang kuat, untuk menjaga persahabatan antar negara banyak menghibahkan bantuan dana berupa pinjaman dana pada negara yang sedang berkembang dan juga membutuhkan suntikan dana asing. Dengan adanya bantuan kredit antar negara

⁶³ Dadang Husen Sobana, "*Manajemen Keuangan Syariah*", Cetakan I (Bandung : CV Pustaka Setia, 2017) hal.261.

itu akan menimbulkan hubungan antar negara pemberi dan penerima kredit akan menjadi lebih erat terutama menyangkut hubungan perekonomian perdagangan.⁶⁴

Dalam buku mudrajat kuncoro dalam Widhiani dan Oktriawan disebutkan bahwa indikator prosedur pembiayaan adalah sebagai berikut:⁶⁵

- a. Realisasi Pembiayaan adalah persetujuan dari pihak bank untuk mencairkan permohonan pembiayaan dari pemohon, sesuai dengan kesepakatan – kesepatan yang sudah disetujui terlebih dahulu.
- b. Kemudahan prosedur adalah kemudahan dalam mengambil pembiayaan, artinya bank memberikan kemudahan peminjam untuk mengambil pembiayaan atau bank mempermudah masyarakat untuk mengakses dana murah dalam bentuk pembiayaan.
- c. Kecepatan pelaksanaan adalah kecepatan dalam mengambil pembiayaan di bank. Karena dengan kecepatan pelaksanaan yang memuaskan akan membuat nasabah kembali untuk mengambil pembiayaan pada lain hari.
- d. Persyaratan dimaknai sebagai syarat ketika nasabah hendak melakukan pengambilan pembiayaan perlu dilakukan persyaratan antara pihak bank dengan nasabah.

Adapun penelitian yang telah dilakukan oleh Alfairus dan Maulana menunjukkan hasil bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap mengambil pembiayaan murabahah.⁶⁶ Serta penelitian yang dilakukan oleh Munawar Troharudin dkk menunjukkan hasil bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif terhadap keputusan pengambilan pembiayaan.⁶⁷

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini tidak terlepas dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang digunakan untuk bahan perbandingan kajian. Hasil penelitian terdahulu tidak terlepas mengenai pengaruh tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan

⁶⁴ Lukmanul Hakim, "Perbankan Syariah" (Pamekasan :Duta Creative :2021), hal 115.

⁶⁵ Wawan Oktriawan Wawan, "PENGARUH PROSEDUR PEMBIAYAAN ARRUM HAJI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH (Studi Kasus Pada Kantor Cabang Pegadaian (Persero) Syariah Veteran Purwakarta)," *Shar-E : Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah*, vol. 7, no. 2 (2021), hal 130.

⁶⁶ Alfairus Tarmizi and Maulana Kamal, "Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, Margin, Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Aceh Syariah Capem Ulee Kareng." *Jurnal Mahasiswa Ekonomi Islam*, Vol 4, No 1 (2022): 1-18

⁶⁷ Thoharudin, Suriyanti, and Huda, "Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada Bpd Kalimantan Barat Kcp Syariah Cabang Sintang." *JURKAMI: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol 4, No. 1 (2019):1-10

terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah, antara lain sebagai berikut:

Tabel 1. 3 Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Hasil	Perbedaan
1	Faisal Rakhman dan Siska Devi Amalia 2023	Pengaruh Persepsi Nasabah dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah	Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa persepsi nasabah dan tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan murabahah.	Terdapat 1 variabel independen yang berbeda yaitu persepsi nasabah dan objek penelitian yang berbeda.
2	Mahitho Sitorus; Zuhri M Nawawi dan Atika 2024	Pengaruh Tingkat Margin, Kualitas Pelayanan dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Daganag (Studi Kasus BPRS Pudurta Insani)	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa tingkat margin, kualitas pelayanan dan promosi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah	Terdapat 2 variabel independen yang berbeda yaitu kualitas pelayanan dan promosi dan juga objek penelitian yang berbeda.
3	Eliza 2019	Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang Kota Sawahlunto.	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.	Objek penelitian berbeda
4	Susi Sumanti; Nety	Pengaruh Tingkat Margin dan Lokasi	Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan	Terdapat 1 variabel independen yang

	Hermawati dan Selvia Nurisari 2019	Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah Studi Pada BMT Baskara Asri Sejati Cabang Sekampung.	bahwa margin dan lokasi secara parsial dan simultan tidak berpengaruh terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah	berbeda yaitu lokasi dan objek penelitian tidak sama.
5	Alfairus Tarmizi dan Maulana Kamal 2022	Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, margin dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Aceh Syariah Capem Ulee Kareng	Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa religiusitas, pendapatan, margin dan prosedur pembiayaan berpengaruh positif terhadap minat mengambil pembiayaan murabahah.	Terdapat 2 variabel independen berbeda yaitu religiusitas dan pendapatan dan juga objek penelitian berbeda.
6	Nurul Dewi; Lu'lu'il Maknuun dan Moch Ichiyak Ulumudin 2021	Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Religiusitas dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Lantabur Tebuireng Cabang Mojokerto.	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah, tetapi pengetahuan nasabah dan religiusitas tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.	Terdapat 1 variabel independen berbeda yaitu religiusitas dan objek penelitian tidak sama.
7	Umi Suswanti Risnanei dan	Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengetahuan anggota	Terdapat objek penelitian yang berbeda.

	Dhiasti Eka Wulandari 2020	Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahha di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Lumajang.	berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan murabahah.	
8	Munawar Thoharudin; Yulia Suriyanti dan Fatkhan Amirul Huda 2019	Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada BPD Kalimantan Barat KCP Syariah Cabang Sintang.	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan	Terdapat objek penelitian yang berbeda.
9	Lukytta Gusti Acfira; Mursalim dan H. Amiruddin 2020	Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar.	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan, tingkat nilai margin berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah	Terdapat objek penelitian yang berbeda.
10	Rusny Istiqomah dan Febrian Wahyu Wibowo 2020	Marketing Mix dan Tingkat Margin Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Pada Nasabah Bank Syariah	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah	
11	Rizkha Afriani 2019	Pengaruh Mutu Produk, Pengetahuan	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa	Terdapat 1 variabel independen yang

		Konsumen Terhadap Proses Keputusan Financing Murabahah Bank Islam Serta Dampaknya Terhadap Kepuasan Sebuah Survey di Bandung.	pengetahuan konsumen memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap proses keputusan pembelian.	berbeda yaitu mutu produk dan objek penelitian tidak sama
12	Dheti Septiana dan Ataina Hidayati 2022	Pengaruh Transparansi, Tingkat Margin dan Kepatuhan Syariah Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan Murabahah di BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Cabang Parangtritis Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa transparansi, tingkat margin, kepatuhan syariah berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di BMT BIF Parangtritis, variabel religiusitas juga mampu memoderasi variabel tingkat margin dan kepatuhan syariah terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan di BMT BIF Parangtritis.	Terdapat 2 variabel independen yang berbeda yaitu transparansi dan kepatuhan syariah dan juga objek penelitian tidak sama.

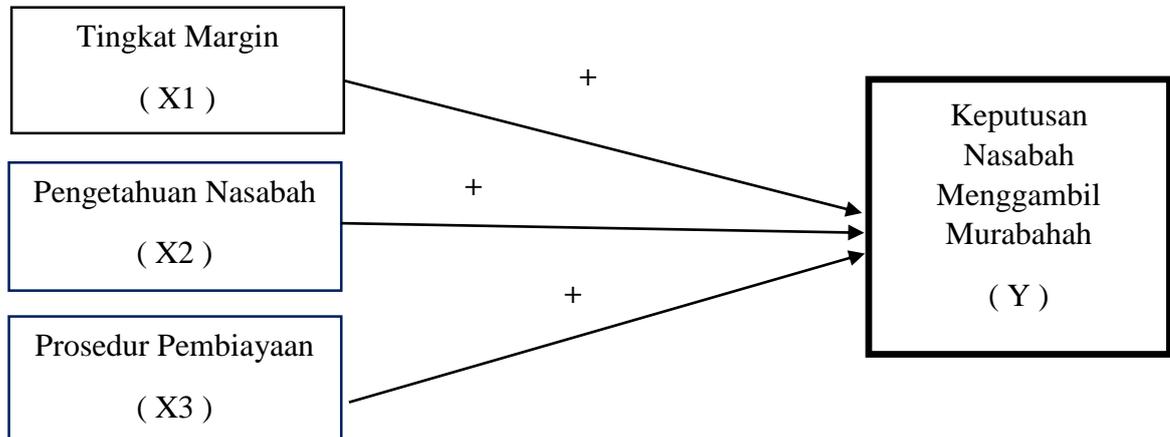
2.8 Kerangka Berfikir

Kerangka pemikiran atau kerangka berfikir adalah model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.⁶⁸ Kerangka pemikiran secara garis besar menjelaskan secara teoritis

⁶⁸ Sudaryono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Cetakan Ke (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2016), hal 91.

pertautan antara variabel yang akan diteliti. Berdasarkan tujuan penelitian, teori tentang pengambilan keputusan pembiayaan murabahah sebagai (Y), tingkat margin sebagai (X1), pengetahuan nasabah sebagai (X2) dan prosedur pembiayaan sebagai (X3) serta penelitian terdahulu di atas, maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini untuk mempermudah pemahaman penelitian maka dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Kerangka Berpikir



2.9 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah suatu dugaan atau jawaban yang bersifat sementara dan belum pasti kebenarannya terhadap masalah penelitian dan kebenarannya masih lemah, sehingga perlu diujikan lebih lanjut. Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

2.9.1 Pengaruh Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah

Margin adalah laba atau keuntungan yang diperoleh bank atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembelinya. Menurut Adi Warman Karim margin adalah selisih harga pendapatan atas barang yang di jual kembali dengan syarat keuntungan atau presentase tertentu dengan pembayaran ditetapkan pertahun, jika di hitung harian dalam satu tahun 360 hari dan jika di hitung perbulan sebanyak 12 bulan.

Theory of Planned Behavior (TPB) pada teori ini konsep sikap terhadap perilaku digunakan untuk menjelaskan margin memprediksi tindakan nasabah. Nasabah akan mempertimbangkan margin untuk memutuskan mengambil pembiayaan murabahah. Nasabah akan merasa puas apabila margin yang di berikan itu kompetitif dan juga adil karena margin ini yang akan menentukan jumlah keuntungan yang akan di ambil oleh bank serta berapa besar angsuran yang harus di bayar oleh nasabah setiap bulannya. Dalam hal ini sikap meyakinkan nasabah dengan penilaian evaluasi yang menguntungkan atau tidak menguntungkan ketika mengambil pembiayaan murabahah.

Berdasarkan penelitian Faisal Rakhman dan Siska Devi menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan murabahah.⁶⁹ Penelitian dengan hasil yang sama dilakukan oleh Eliza bahwa tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.⁷⁰ Maka hipotesis margin diuraikan sebagai berikut:

H1: Margin berpengaruh positif terhadap keputusan dalam pengambilan pembiayaan murabahah

2.9.2 Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah

Pengetahuan adalah seluruh informasi yang diketahui dan di simpan di dalam benak nasabah. Menurut Rini Dwiastuti (2012) pengetahuan dapat di pahami sebagai kumpulan informasi yang di simpan dalam ingatan.

Pengetahuan nasabah dapat di adaptasi sebagai norma subjektif. Nasabah yang sudah tau dan paham terhadap suatu produk pembiayaan murabahah maka itu akan membuat nasabah lebih percaya diri dan merasa aman dalam memilih pembiayaan. Kepercayaan ini bisa menjadi faktor pendorong nasabah untuk merekomendasikan pembiayaan kepada orang terdekat, sehingga calon nasabah akan semakin tertarik dengan adanya hal tersebut.

Berdasarkan penelitian yang di lakukan oleh Umi Suswanti dan Dhiasti Eka menunjukkan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.⁷¹ Penelitian yang di lakukan oleh Rizkha Afrian menunjukkan bahwa pengetahuan konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.⁷² Maka hipotesis prosedur pembiayaan sebagai berikut:

⁶⁹ Rakhman and Devi Amalia, “Pengaruh Persepsi Nasabah Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah.”, *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)*, Vol 6, no 2, (2023)

⁷⁰ Eliza, “Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang Kota Sawahlunto,” *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas* 21, no. 1 (2019): 143–53.

⁷¹ Risnaeni and Dhiasti, “Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang.”, *Jurnal Berbasis Sosial Pendidikan IPS STKIP Al-Maksum*, Vol 1 no1 (2019)

⁷² Afriani, “Pengaruh Mutu Produk Pengetahuan Konsumen, Terhadap Proses Keputusan Financing Murabahah Bank Islam Serta Dampaknya Terhadap Kepuasan Sebuah Survey Di Bandung.” *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, Vol 2, no 2, (2019)

H2: Pengetahuan berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah

2.9.3 Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah

Prosedur adalah suatu urutan dari kegiatan, pada kegiatan tersebut biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih untuk menjamin penanganan secara bersamaan. Pembiayaan adalah pendanaan yang di keluarkan untuk membantu investasi yang telah direncanakan.

Prosedur pembiayaan di prediksi dapat mempengaruhi keputusan nasabah mengambil pembiayaan. Dalam hal ini, *Theory of Planned Behavior* (TPB) di kaitkan dengan konsep kontrol perilaku. Konsep ini memperhatikan bagaimana kemudahan dan kesulitan nasabah dalam mengajukan syarat pembiayaan yang di berikan oleh bank.

Berdasarkan penelitian yang di lakukan oleh Munawar Thoharudin, Yulia dan Fatkhan menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan.⁷³ Penelitian yang dilakukan oleh Alfairus Tarmizi dan Maulana Kamal menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif dan isgnifikan terhadap minat mengambil pembiayaan murabahah.⁷⁴ Maka hipotesis prosedur pembiayaan sebagai berikut:

H3: Prosedur pembiayaan berpengaruh positif terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah

⁷³ Thoharudin, Suriyanti, and Huda, "Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada Bpd Kalimantan Barat Kcp Syariah Cabang Sintang.", *JURKAMI: Jurnal Pendidikan Ekonomi Islam*, Vol 4, no 1, (2019)

⁷⁴ Tarmizi and Kamal, "Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, Margin, Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Aceh Syariah Capem Ulee Kareng.", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, Vol 4, (2022)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang mengumpulkan data dengan menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis.⁷⁵ Penelitian asosiatif merupakan suatu rumusan masalah penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih.⁷⁶ Pada penelitian asosiatif ini digunakan untuk mengidentifikasi sejauh mana pengaruh variabel X (variabel bebas) yang terdiri atas tingkat margin (X₁), pengetahuan nasabah (X₂) dan prosedur pembayaran (X₃) terhadap variabel Y yaitu keputusan nasabah (variabel terikat), baik secara parsial maupun simultan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode survei, dimana peneliti membagikan kuesioner untuk pengumpulan data. Tujuan penelitian survey adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, serta karakter-karakter yang khas dari kasus atau kejadian suatu hal yang bersifat umum.⁷⁷ Instrument yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan kuesioner/angket. Indikator-indikator untuk keempat variabel tersebut kemudian dijabarkan oleh penulis menjadi sejumlah pertanyaan-pertanyaan sehingga diperoleh data primer.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek atau subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁷⁸ Dalam penelitian ini populasinya adalah nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang pada tahun 2019-2022 sejumlah 381 responden.

⁷⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta,2015), hal 35.

⁷⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Pembiayaan Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hal 11.

⁷⁷ Izzul Islamy, "Penelitian Survei Dalam Pembelajaran Dan Pengajaran Bahasa Inggris," *Japanese Society of Biofeedback Research* 19, no. August (2019), hal 3.

⁷⁸ Dr.Sugiyono, "*Metode Penelitian Pendidikan*", (Bandung:Alfabeta 2015), hal 117.

3.2.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁷⁹ Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Maka dari itu sampel yang diambil dari populasi harus benar – benar representatis. Teknik pengamambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan memilih subjek yang berdasarkan kriteria ditetapkan oleh penelitian.⁸⁰

Penulis menggunakan rumus slovin untuk mengetahui sampel yang bisa menjelaskan jumlah populasi. Jumlah populasi diketahui 381 nasabah pembiayaan murabahah, peneliti mengasumsikan tingkat kepercayaan 90% dengan tingkat kesalahan 10%, untuk mendapatkan sampel menggunakan rumus slovin sebagai berikut:

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

Keterangan :

n = Jumlah sampel

N = Jumlah total populasi

E = Tingkat kesalahan

$$n = \frac{381}{1+N (e)^2}$$

$$= \frac{381}{1+4,81}$$

$$= 79 \text{ (disesuaikan oleh peneliti menjadi 85)}$$

Jadi berdasarkan perhitungan diatas menggunakan rumus slovin, telah diketahui jumlah sampel pada penelitian ini berjumlah sebanyak 85 responden.

3.3 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

penelitian ini ada beberapa variabel yang dibahas dalam penelitian ini meliputi variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen atau variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab timbulnya variabel dependen (terikat). Dalam SEM (Structural Equation Modeling) variabel independen disebut dengan variabel eksogen. Adapun variabel independen dalam penelitian ini adalah tingkat margin (X1) pengetahuan nasabah (X2) dan prosedur pembiayaan(X3). Sedangkan variabel dependen atau variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau yang

⁷⁹ Dr. Sugiyono, “Metode Penelitian Pendidikan”, (Bandung:Alfabeta,2015), hal.118

⁸⁰ Dr. Sugiyono, “Metode Penelitian Pendidikan”, (Bandung:Alfabeta,2015), hal.124.

menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Dalam SEM (Structural Equation Modeling) variabel dependen disebut sebagai variabel endogen.⁸¹ Adapun variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan pengambilan pembiayaan (Y).

Definisi operasional masing – masing variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Definisi Operasional Pembiayaan

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala Pengukuran
Margin (X1)	Tingkat margin adalah persentase tingkat selisih antara harga jual dan harga beli yang besarnya sudah ditetapkan pada saat melakukan akad perjanjian pembiayaan pada kedua belah pihak dengan pengembalian berupa angsuran setiap bulannya sampai batas jangka waktu yang telah ditentukan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak memberatkan nasabah 2. Keunggulan kompetitif karena margin yang rendah. 3. Karakteristik yang berbeda 4. Memudahkan perhitungan. 5. Administrasi yang ditetapkan sebanding dengan besaran pinjaman⁸². 	Likert
Pengetahuan Nasabah (X2)	Pengetahuan nasabah adalah segala informasi yang dimiliki konsumen tentang berbagai macam barang dan juga jasa, serta informasi lain yang terkait dengan barang dan jasa tersebut, dan juga informasi tentang aktivitas konsumen didefinisikan sebagai pengetahuan nasabah.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui produk pembiayaan 2. Memahami produk pembiayaan 3. Mampu mengaplikasikan produk pembiayaan 4. Mampu menganalisis produk pembiayaan 	Likert

⁸¹ Dr.Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*,(Bandung : Alfabeta 2015), hal 61.

⁸² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta:Prenhallindo,2002) hal.154.

		5. Mampu mengevaluasi setelah mengambil pembiayaan ⁸³	
Prosedur Pembiayaan (X3)	Prosedur adalah urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam. Urutan yang saling berkaitan yang bebrati suatu kegiatan tidak akan berjalan jika kegiatan sebelumnya belum selesai dilaksanakan dan hal ini dibentuk untuk menjamin pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan secara bersamaan.	1. Realisasi Pembiayaan 2. Kemudahan Prosedur 3. Kecepatan pelaksanaan 4. Persyaratan ⁸⁴	Likert
Keputusan Nasabah (Y)	Keputusan nasabah adalah sesuatu hal yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atas jasa atau suatu keputusan setelah melalui beberapa proses.	1. Pengenalan masalah 2. Pencarian informasi 3. Evaluasi alternative 4. Keputusan pembelian 5. Konsumsi pasca pembelian dan evaluasi ⁸⁵	Likert

⁸³Muhammad Nasir, Mukhlis, and Miskarina, "Pengetahuan Masyarakat Umum Dan Masyarakat Santri Terhadap Bank Syariah : Studi Kasus Kemukiman Bandar Baru Kecamatan Banda Baro Kabupaten Aceh Utara" *E-Mabis : Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, Vol. 17, no. 1 (April 2016), hal 49.

⁸⁴ Wian Widhiani dan Wawan Oktriawan, "PENGARUH PROSEDUR PEMBIAYAAN ARRUM HAJI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH (Studi Kasus Pada Kantor Cabang Pegadaian (Persero) Syariah Veteran Purwakarta)" *Shar-E : Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah*, vol. 7, no. 2 (Desember 2021), hal 130.

⁸⁵ Kotler and Amstrong, "*Prinsip - Prinsip Pemasaran*", edisi 12 jilid 1 (Jakarta:Erlangga 2006), hal 179.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden melalui penyebaran kuesioner.⁸⁶ Sumber data penelitian ini berasal dari kuesioner (angket) yang diisi oleh nasabah pembiayaan murabahah, mengenai variabel – variabel penelitian yaitu variabel tingkat margin, pengetahuan nasabah, dan prosedur pembiayaan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuesioner (angket). Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data di mana responden mengisi pertanyaan atau pernyataan kemudian setelah diisi dengan lengkap responden mengembalikan kepada peneliti. Pengumpulan data dilakukan dalam bentuk pertanyaan tertutup dimana dalam kuesioner sudah disediakan alternatif jawaban pada setiap item pertanyaan. Dalam pelaksanaan pengisian nantinya responden hanya diminta untuk memilih salah satu jawaban yang sekiranya cocok dengan keadaan yang dialami.

Adapun yang menjadi skala pengukuran kuesioner yaitu skala likert lima jawaban. Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial. Menggunakan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item – item instrument yang berupa pertanyaan⁸⁷

Penggunaan skala likert ada tiga alternatif model, yaitu model tiga pilihan (skala tiga), empat pilihan (skala empat) dan lima pilihan (skala lima). Dalam penelitian ini menggunakan skala lima karena mempunyai variabilitas respon yang lebih lengkap dibandingkan dengan skala empat sehingga mampu mengungkapkan lebih maksimal perbedaan sikap responden. Selain itu juga tidak ada peluang bagi responden untuk bersikap netral sehingga memaksa responden untuk menentukan sikap terhadap fenomena sosial yang ditanyakan atau dinyatakan dalam instrument. Setiap item pertanyaan terdapat empat alternatif jawaban, yaitu:⁸⁸

⁸⁶ Hardani et al, *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif, LP2M UST Jogja* (Yogyakarta:CV Pustaka Ilmu Group, 2020), hal 247.

⁸⁷ Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*”, (Bandung:Alfabeta,2010), hal 93

⁸⁸ Diah Sofiah and Gregorius Kurniawan, “*Hubungan Self-Efficacy Dengan Employee Work Engagement Pada Karyawan,*” jurnal *Fenomena* vil. 28, no. 1 (2019), hal 58.

Tabel 3. 2 Instrumen Skala Likert

No	Pernyataan	Skor
1	Sangat Tidak Setuju (STS)	1
2	Tidak Setuju (TS)	2
3	Kurang Setuju (KS)	3
4	Setuju (S)	4
5	Sangat Setuju (SS)	5

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah interpretasi terhadap data yang diperoleh secara sistematis, objektif dan teoritis sehingga menghasilkan kesimpulan yang tepat dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari keseluruhan responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Tetapi sebelum data dianalisis terlebih dahulu perlu dilakukan uji kelayakan data guna memastikan bahwa analisis data adalah layak dimanfaatkan sebagai dasar analisis. Maka untuk mendapatkan data yang benar diperlukan nya analisis data terlebih dahulu dengan uji statistic sebagai berikut:

1. Uji Instrumen

a) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut⁸⁹. Pengujian untuk menentukan signifikan atau tidak signifikan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk degree of freedom = $n-k$ dengan sig 5%. Suatu instrument dikatakan valid jika $R_{tabel} < R_{hitung}$.

b) Uji reliabilitas

Uji reliabilitas adalah bertujuan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukuran

⁸⁹ Hardani et al, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, (Yogya :CV Pustaka Ilmu Group, 2020) hal 393.

yang sama juga. Instrumen penelitian dapat dikatakan reliabel jika memberikan nilai Crobach Alpha $> 0,6$.⁹⁰

2. Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Uji normalitas ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas berdistribusi normal atau tidak. Cara untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak adalah dengan menggunakan nilai uji *Kolmogorov Smirnov*. Untuk mengetahui normal atau tidaknya sebaran data, data dikatakan berdistribusi normal jika nilai signifikansi $> 0,05$ dan tidak normal jika nilai signifikansi $< 0,05$.⁹¹

b) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen. Model regresi yang baik tidak terdapat multikolinearitas atau hubungan antara variabel independen. Metode yang digunakan untuk mendeteksi adanya multikolinearitas dalam penelitian dengan menggunakan *Tolerance* atau *Varian Inflation Factor (VIF)*. Batas VIF adalah 10 dan tolerance adalah 0,1, jika nilai VIF > 10 maka menunjukkan adanya gejala multikolinearitas, sedangkan jika nilai VIF < 10 maka tidak terdapat gejala multikolinearitas. Menyebutkan bahwa data dinyatakan bebas dari multikolinearitas jika memiliki syarat nilai *tolerance* $> 0,10$ atau nilai VIF < 10 .⁹²

c) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari nilai residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari nilai residual satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda maka disebut homoskedastisitas namun jika variance dari nilai residual satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda maka disebut heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan Uji Glesjer. Uji Glesjer dilakukan dengan cara meregresikan nilai absolut dari unstandardized residual sebagai variabel dependen dengan variabel bebas.

⁹⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002) hal 107.

⁹¹ Billy Nugraha, *Pengembangan Uji Statistik: Implementasi Metode Regresi Linier Berganda Dengan Pertimbangan Uji Asumsi Klasik* (Sukoharjo: Pradina Pustaka, 2022), hal 12.

⁹² Ibid 13

syarat model dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas adalah jika signifikansi seluruh variabel bebas $> 0,05$.⁹³

3.6.1 Uji Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda adalah model persamaan yang menjelaskan hubungan satu variabel terikat dengan dua atau lebih variabel bebas. Tujuan dari uji regresi linier berganda ini adalah untuk memprediksi nilai variabel terikat apabila nilai – nilai variabel bebasnya diketahui.⁹⁴ Disamping itu juga untuk dapat mengetahui arah hubungan variabel tak bebas dengan variabel bebasnya. Adapun persamaan regresi linier berganda secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

Keterangan :

y : Keputusan nasabah

a : Konstanta

x₁ : Tingkat Margin

x₂ : Pengetahuan Nasabah

x₃ : Prosedur Pembiayaan

b₁ : Koefisien regresi tingkat margin

b₂ : Koefisien pengetahuan nasabah

b₃ : Koefisien prosedur pembiayaan

e : eror

3.6.2 Uji Hipotesis

a) Koefisien Determinasi (*R Square*)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kontribusi yang dibuat oleh variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah diantara nol sampai satu. Nilai R² yang kecil berarti kemampuan variabel–variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel–variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen. Pada penelitian ini *R Square* yang digunakan adalah *R Square* yang sudah disesuaikan atau

⁹³ Rina Sholicha, “*Uji Heteroskedastisitas*,” (2020), hal 1.

⁹⁴ I Made Yuliara, “*Regresi Linier Berganda*,” Universitas Udayana 2, no.2 (2016), hal 2.

Adjusted R Square (Adjusted R2). Nilai *Adjusted R2* dapat naik atau turun jika satu variabel independen ditambahkan ke dalam model.⁹⁵

b) Uji Simultan (F)

Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model regresi secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Keputusan yang dapat diambil berdasarkan hasil uji statistic F adalah sebagai berikut :

1. Jikai nilai Sig. < 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Jikai nilai Sig. > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

c) Uji Parsial (t)

Uji hipotesis atau yang disebut uji t digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen (X) pengaruh tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan terhadap variabel dependen (Y) keputusan pengambilan pembiayaan murabahah. Keputusan yang dapat diambil berdasarkan hasil uji statistic t adalah:

1. Jika nilai Sig. < 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Jikai nilai Sig. > 0,05 maka dapat diimpulkan bahwa variabel independen secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

d) Estimasi Koefisien Regresi

Model regresi merupakan model yang digunakan dalam menganalisis data penelitian yang melibatkan variabel terikat dan variabel bebas yang dipengaruhi oleh beberapa paramter regresi yang belum diketahui nilainya, sehingga diperlukan untuk mengestimasi. Pembentukan model regresi dilakukan dengan mengestimasi model regresi, sehingga akan menghasilkan

⁹⁵ Yuliana Sari et al., “Faktor-Faktor Demografi Yang Berdampak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Badan (UMKM) Di Kota Palembang,” *Jurnal Riset Terapan Akuntansi* vol. 2, no. 2 (2018), hal 106.,

koefisien regresi setiap variabel independen.⁹⁶ Terdapat tiga metode yang digunakan untuk mengestimasi parameter regresi linier berganda, yaitu sebagai berikut :

a. Metode Kuadrat Terkecil (Ordinary Least Square/OLS)

Metode kuadrat terkecil merupakan suatu metode yang digunakan untuk menaksir parameter regresi dengan cara meminimumkan jumlah kuadrat kekeliruan (*error*) dari model regresi yang terbentuk⁹⁷. Metode kuadrat terkecil juga termasuk dalam metode-metode pendekatan sesatan terdistribusi (distribusi error), berdasarkan karakteristik kerjanya yang melakukan pengurangan sesatan menyeluruh (global error) yang terukur berdasarkan interval pendekatan keseluruhan sesuai dengan order pendekatan yang meningkat.

b. Metode Maximum Likelihood Estimation (MLE)

Metode Maximum Likelihood Estimation merupakan suatu metode penaksiran parameter yang digunakan untuk menaksir parameter pada model yang diketahui distribusinya. Metode MLE juga merupakan metode yang memaksimumkan fungsi l . Pada umumnya metode Maximum Likelihood memberikan perkiraan β dengan memaksimumkan suatu fungsi likelihood.⁹⁸

c. Metode Bayes

Bayes memperkenalkan suatu metode dimana kita perlu mengetahui bentuk distribusi awal (prior) dari populasi yang dikenal dengan metode bayes. Sebelum menarik sampel dari suatu populasi terkadang kita mendapatkan informasi mengenai parameter yang akan diestimasi. Informasi ini kemudian digabungkan dengan informasi dari sampel untuk digunakan dalam mengestimasi parameter populasi. Dalam metode estimasi bayes yang perlu diperhatikan yaitu parameter μ . Parameter μ mempunyai distribusi probabilitas $P(\mu)$

⁹⁶ Surianti, Hikmah, and Rahmawati, "Estimasi Parameter Model Regresi Linier Dengan Pendekatan Metode Bayesian," *Journal of Mathematics: Theory and Applications* 3, no. 2 (2021), hal 57

⁹⁷ Iesyah Rodliyah, "Perbandingan Metode Bootstrap Dan Jackknife Dalam Mengestimasi Parameter Regresi Linier Berganda," *JMPM: Jurnal Matematika Dan Pendidikan Matematika* 1, no. 1 (2016), hal 79.

⁹⁸ Ika Nurwanitany Wardani and A'yunin Sofro, "Estimasi Parameter Model Regresi Probit Multinomial Dengan Metode Maximum Likelihood," *MATHunesa: Jurnal Ilmiah Matematika*, vol 8, no. 2 (2020), hal 212.

yang merupakan tingkat kepercayaan awal tentang parameter μ sebelum pengamatan dilakukan, yang dinamakan distribusi prior μ .⁹⁹

⁹⁹ Kristin Rulin Katianda et al., “Estimasi Parameter Model Regresi Linier Dengan Pendekatan Bayes (Studi Kasus: Kemiskinan Di Provinsi Kalimantan Timur Pada Tahun 2017),” *Jurnal EKSPONENSIAL*, vol 11, no. 2 (2020), hal 128.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Berdirinya Bank Muamalat

PT Bank Muamalat Indonesia didirikan atas gagasan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia, sehingga pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia secara resmi beroperasi sebagai bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah pertama di Indonesia. Dua tahun setelahnya, tepatnya pada 27 Oktober 1994, PT Bank Muamalat Indonesia memperoleh izin sebagai Bank Devisa setelah setahun sebelumnya terdaftar sebagai perusahaan public yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Selanjutnya, pada 2003 PT Bank Muamalat Indonesia dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak lima kali dan menjadi lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut membawa penegasan bagi posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industry perbankan Indonesia.

Tidak sampai disitu, BMI terus berinovasi dengan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan Multifinance syariah (Al-Ijarah Indoneisa Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan baru di Indonesia. Selain itu, produk Bank yaitu Shar-e yang diluncurkan pada 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada 2011 tersebut memperoleh penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management. Seluruh produk-produk itu menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industry perbankan syariah.

Seiring kapasitas Bank yang semakin besar dan diakui, BMI kian melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya tidak hanya di seluruh Indonesia, tetapi juga di luar negeri. Pada 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank Muamalat telah memiliki 249 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM bersama dan ATM Prima serta 55 unit mobil kas keliling.

PT Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai Bank Syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus merealisasikan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui, baik secara nasional maupun internasional. Kini, dalam memberikan layanan terbaiknya, BMI Beroperasi bersama beberapa entitas anaknya yaitu Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, DPLK Muamalat yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitul Maal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).

PT Bank Muamalat Indonesia tidak pernah berhenti untuk berkembang dan terus bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah, PT Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence”.

4.1.2 Visi dan Misi

Visi

Menjadi Bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional.

Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan profesional serta orientasi

investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

4.1.3 Produk-Produk Bank Muamalat

a. Produk Penghimpunan Dana

1. Tabungan wadiah adalah simpanan dana pihak ketiga yang dapat dicairkan sewaktu-waktu.
2. Tabungan deposito mudharabah adalah simpanan dana pihak ketiga yang penarikannya sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan 1 bulan, 3 bulan, dan 12 bulan.

b. Produk Pembiayaan

1. Pembiayaan KPR IB Muamalat
2. Pembiayaan Kendaraan IB Muamalat
3. Pembiayaan Multi Guna IB Muamalat
4. Pembiayaan Modal Kerja IB Muamalat
5. Pembiayaan Investasi IB Muamalat
6. Pembiayaan Haji dan Umrah IB Muamalat
7. Pembiayaan Kepemilikan Emas IB Muamalat
8. Pembiayaan UMKM IB Muamalat

4.2 Gambaran Responden Penelitian

Dalam penelitian ini, populasi yang diambil adalah nasabah pembiayaan murabahah Bank Muamalat KCU Semarang sejumlah 381 nasabah pembiayaan murabahah, karena keterbatasan waktu dan biaya maka penulis hanya mengambil sampel sebanyak 85 responden.

Setiap responden memiliki karakteristik yang berbeda, maka peneliti perlu melakukan pengelompokan dengan karakteristik tertentu. Adapun karakteristik yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kelamin, usia, pekerjaan dan pendapatan nasabah. Berikut hasil pengelompokan responden berdasarkan kuesioner yang telah disebar:

a. Jenis Kelamin

Adapun deskripsi responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 4. 1 Karakteristik Jenis Kelamin Responden

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	47	55.3	55.3	55.3
	Perempuan	38	44.7	44.7	100.0
	Total	85	100.0	100.0	

Sumber: Data diolah SPSS 22

Pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa dari 85 responden diketahui jumlah responden terbanyak adalah berjenis kelamin laki-laki yaitu 47 orang atau 55,3%, sedangkan responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 38 responden atau 44,7%.

b. Usia

Berdasarkan pengelompokan usia nasabah pembiayaan bank Muamalat KCU Semarang karakteristik responden sebagai berikut:

Tabel 4. 2 Karakteristik Usia Responden

		Usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 25 tahun	2	2.4	2.4	2.4
	25-35 tahun	30	35.3	35.3	37.6
	> 35-45 tahun	40	47.1	47.1	84.7
	> 45 tahun	13	15.3	15.3	100.0
	Total	85	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah SPSS 22

Tabel 4.2 diketahui karakteristik responden pada usia < 25 tahun dengan presentase 2,4%, kemudian usia 25-35 tahun sebanyak 35,3%, usia > 35-45 tahun sebesar 47,1% dan responden dengan usia > 45 tahun sebanyak 15,3%.

c. Pekerjaan

Karakteristik selanjutnya dikelompokkan berdasarkan pekerjaan responden yang merupakan nasabah pembiayaan Bank Muamalat KCU Semarang sebagai berikut:

Tabel 4. 3 Karakteristik Pekerjaan Responden

		Pekerjaan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PNS	6	7.1	7.1	7.1
	Karyawan	28	32.9	32.9	40.0
	Pensiun	1	1.2	1.2	41.2
	Pedagang	26	30.6	30.6	71.8
	Guru	14	16.5	16.5	88.2
	Lainnya	10	11.8	11.8	100.0
	Total	85	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah SPSS 22

Pada tabel 4.3 dapat diketahui bahwa pekerjaan nasabah yang paling didominasi sebagai karyawan berjumlah 28 responden dengan presentase sebesar 32,9%, bekerja sebagai pedagang sebanyak 26 orang dengan presentase sebesar 30,6%, selanjutnya bekerja sebagai guru sebanyak 14 responden dengan presentase 16,5%. Selanjutnya bekerja lainnya sebanyak 10 responden dengan presentase 11,8%, bekerja sebagai PNS sebanyak 6 responden dengan presentase 7,1%, dan terakhir bekerja sebagai pensiun sebanyak 1 responden dengan presentase 1,2%

d. Pendapatan

Karakteristik selanjutnya dikelompokkan berdasarkan pendapatan responden yang merupakan nasabah pembiayaan Bank Muamalat KCU Semarang sebagai berikut :

Tabel 4. 4 Karakteristik Pendapatan Responden

		Pendapatan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	500.000-1.000.000	2	2.4	2.4	2.4
	1.000.000-3.000.000	52	61.2	61.2	63.5
	3.000.000-5.000.000	25	29.4	29.4	92.9
	> 5.000.000	6	7.1	7.1	100.0
	Total	85	100.0	100.0	

Sumber: Data diolah SPSS 22

Pada tabel 4.4 diatas dapat diketahui bahwa jumlah responden dengan penghasilan 500.000 – 1.000.000 dengan presentase 2,4%, responden dengan penghasilan 1.000.000 – 3.000.000 dengan presentase 61,2%, responde dengan penghasilan 3.000.000 – 5.000.000 dengan presentase 29,4%, dan terakhir responden dengan penghasilan > 5.000.000 dengan presentase 7,1%.

4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis deskriptif ini dilakukan untuk mengetahui jawaban responden terhadap variabel tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan terhadap keputusan nasabah. Untuk mengetahui bagaimana tanggapan responden terhadap masing-masing variabel yang akan dikelompokkan dalam kategori skor yang akan digunakan untuk rentang skala. Peneliti akan menganalisis berdasarkan nilai rata-rata per variabel dan mengelompokkannya kedalam 5 kategori sebagai berikut:\

Sangat rendah / Sangat tidak setuju	: 1,00 – 1,80
Rendah / Tidak setuju	: 1,81 – 2,60
Sedang / Netral	: 2,61 – 3,40
Tinggi / Setuju	: 3,41 – 4,20
Sangat tinggi / Sangat setuju	: 4,21 – 5,00

Interval dalam kategori diatas diperoleh dari perhitungan berikut:

$$Interval = \frac{Nilai\ Maksimal - Nilai\ Minimal}{Jumlah\ Kategori}$$

$$= 5 - 1 : 5$$

$$= 0,8$$

Nilai maksimal dan nilai minimal dalam perhitungan interval diatas diperoleh dari nilai skor skala likert, dimana diketahui skor maksimal dalam skala likert adalah 5 dan skor minimalnya yakni 1.

1. Variabel Tingkat Margin

Berikut adalah perhitungan nilai rata-rata total dari keseluruhan indikator variabel tingkat margin sebagai berikut:

Nilai maximum – nilai minimum : 5 (banyak skala likert)

$$25.00 - 8.00 : 5 = 3,4$$

Sangat rendah / Sangat tidak setuju : $8,00 + 3,4 = 11,4$

Rendah / Tidak setuju : $11,5 + 3,4 = 14,9$

Sedang / Netral : $14,5 + 3,4 = 18,4$

Tinggi / Setuju : $18,5 + 3,4 = 21,9$

Sangat tinggi / Sangat setuju : $22 + 3,4 = 25,4$

Adapun tanggapan responden mengenai item pernyataan berdasarkan variabel tingkat margin, yaitu:

Tabel 4. 5 Analisis Deskriptif Variabel Tingkat Margin (X1)

Descriptive Statistics							
	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
X1.1	85	4	1	5	3.28	1.065	1.134
X1.2	85	4	1	5	3.28	1.151	1.324
X1.3	85	4	1	5	3.26	1.060	1.123
X1.4	85	4	1	5	3.28	1.151	1.324
X1.5	85	4	1	5	3.26	1.060	1.123
Total	85	17	8	25	16.36	5.141	26.425
Valid N (listwise)	85						

Sumber: Data diolah SPSS22

- a) Item X1.1, yaitu rata-rata jawaban responden mengenai margin yang ditetapkan oleh bank muamalat tidak memberatkan adalah netral dengan nilai rata-rata sebesar 3.28. Artinya separuh dari jumlah responden tidak merasa keberatan dengan tingkat margin yang ditetapkan oleh bank muamalat.
- b) Item X1.2, yaitu margin yang ditawarkan oleh bank muamalat lebih murah disbanding dengan bank konvensional dinilai netral dengan nilai rata-rata sebesar 3.28. Kurang lebih separuh responden mengaku bahwa tingkat margin yang ditawarkan oleh bank muamalat memang lebih murah disbanding dengan bank konvensional.
- c) Item X1.3, yaitu jasa pembiayaan bank muamalat lebih murah dibanding bank konvensional tersebut dinilai responden yaitu tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.26. Responden setuju atas pernyataan tersebut bahwa jasa pembiayaan bank muamalat lebih murah dibanding dengan bank konvensional.

- d) Item X1.4, yaitu margin bank muamalat memudahkan nasabah untuk melakukan perhitungan harga dinilai responden netral dengan nilai rata-rata sebesar 3.28. Responden mengaku bahwa tingkat margin bank muamalat memang memudahkan nasabah untuk melakukan perhitungan harga.
- e) Item X1.5, yaitu administrasi bank muamalat sesuai dengan besaran pinjaman dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.258. Responden setuju atas pernyataan tersebut memang administrasi yang ditetapkan oleh bank muamalat sesuai dengan besaran pinjaman.
- f) Total variabel margin, adapun total keseluruhan dari item pernyataan X1 dinilai netral dengan nilai rata-rata sebesar 16.36. Artinya seleuruh responden yang menjawab pernyataan variabel X1 adalah memiliki jawaban netral atas pernyataan indikator pengaruh tingkat margin terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di bank muamalat kcu semarang.

2. Variabel Pengetahuan Nasabah

Berikut adalah perhitungan nilai rata-rata total dari keseluruhan indikator variabel pengetahuan nasabah sebagai berikut :

Nilai maximum – nilai minimum : 5 (banyak skala likert)

$$25.00 - 10.00 : 5 = 3$$

Sangat rendah / Sangat tidak setuju : $10.00 + 3 = 13.0$

Rendah / Tidak setuju : $13.1 + 3 = 16.1$

Sedang / Netral : $16.2 + 3 = 19.2$

Tinggi / Setuju : $19.3 + 3 = 22.3$

Sangat tinggi / Sangat setuju : $22.4 + 3 = 25.4$

Adapun tanggapan responden mengenai item pernyataan berdasarkan variabel pengetahuan nasabah, yaitu:

Tabel 4. 6 Analisis Statistik Deskriptif Variabel Pengetahuan Nasabah (X2)

Descriptive Statistics							
	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
X2.1	85	3	2	5	3.65	.751	.564
X2.2	85	3	2	5	3.66	.780	.608
X2.3	85	3	2	5	3.61	.742	.550
X2.4	85	3	2	5	3.66	.733	.537
X2.5	85	3	2	5	3.66	.733	.537
Totall	85	15	10	25	18.24	3.326	11.063
Valid N (listwise)	85						

Sumber: Data primer diolah SPSS 22

- a) Item X2.1, yaitu mengetahui produk pembiayaan bank muamalat dinilai responden Tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.65. Banyak responden yang mengetahui produk pembiayaan yang ada di bank muamalat.
- b) Item X2.2, yaitu memahami pembiayaan di bank muamalat dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.66. Banyak responden yang memahami terkait pembiayaan yang ada di bank muamalat.
- c) Item X2.3, yaitu memutuskan mengambil pembiayaan murabahah untuk memenuhi kebutuhan dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.61. Artinya banyak responden yang setuju atas pernyataan bahwa mengambil pembiayaan murabahah itu untuk memenuhi kebutuhannya.
- d) Item X2.4, yaitu operasional bank muamalat sesuai dengan syariat islam dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.66. Banyak responden yang setuju atas pernyataan bahwa memang operasional bank muamalat sesuai dengan syariat islam.
- e) Item X2.5, yaitu merasa puas karena kehalalannya tidak diragukan dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.66. Banyak responden yang setuju bahwa kehalalan bank muamalat tidak diragukan.
- f) Total variabel pengetahuan nasabah adapun total keseluruhan dari item pernyataan kuesioner X2 dinilai rendah dengan nilai rata-rata sebesar 18.24. Artinya seluruh responden yang menjawab seluruh pernyataan X2 adalah memiliki jawaban rendah atas pernyataan indikator pengaruh pengetahuan nasabah terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di bank muamalat kcu semarang.

3. Variabel Prosedur Pembiayaan

Berikut adalah perhitungan nilai rata-rata total dari keseluruhan indikator variabel prosedur pembiayaan sebagai berikut :

Nilai maximum – nilai minimum : 5 (banyak skala likert)

$$20.00 - 12.00 : 5 = 1,6$$

$$\text{Sangat rendah / Sangat tidak setuju} : 12.0 + 1,6 = 13.6$$

$$\text{Rendah / Tidak setuju} : 13.7 + 1,6 = 15.3$$

$$\text{Sedang / Netral} : 15.4 + 1,6 = 17$$

$$\text{Tinggi / Setuju} : 17.1 + 1,6 = 18,7$$

$$\text{Sangat tinggi / Sangat setuju} : 18,8 + 1,6 = 20,4$$

Adapun tanggapan responden mengenai item pernyataan berdasarkan variabel prosedur pembiayaan, yaitu:

Tabel 4. 7 Analisis Deskriptif Variabel Prosedur Pembiayaan (X3)

Descriptive Statistics							
	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
X3.1	85	3	2	5	4.06	.661	.437
X3.2	85	3	2	5	4.02	.636	.404
X3.3	85	2	3	5	3.86	.639	.408
X3.4	85	2	3	5	3.86	.639	.408
Totalll	85	8	12	20	15.80	2.103	4.424
Valid N (listwise)	85						

Sumber: Data primer diolah SPSS 22

- a) Item X3.1, yaitu pelaksanaan pembiayaan murabahah di bank muamalat sesuai dengan akad yang telah disepakati dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 4.06. Responden percaya bahwa pelaksanaan pembiayaan murabahah di bank muamalat sesuai dengan akad yang telah disepakati.
- b) Item X3.2, yaitu langkah mengajukan pembiayaan mudah dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 4.02. Responden mengaku bahwa langkah untuk mengajukan pembiayaan mudah untuk dipenuhi.
- c) Item X3.3, yaitu proses prosedur pembiayaan murabahah cepat dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.86. Responden setuju bahwa langkah-langkah untuk mengajukan pembiayaan cepat di proses.

- d) Item X3.4, yaitu persyaratan mengajukan pembiayaan murabahah mudah dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.86. Responden setuju bahwa syarat untuk mengajukan pembiayaan itu mudah untuk dipenuhi oleh responden.
- e) Total variabel prosedur pembiayaan, adapun total keseluruhan dari item pernyataan X3 dinilai rendah dengan nilai rata-rata sebesar 15.80.

4. Variabel Keputusan Nasabah

Berikut adalah perhitungan nilai rata-rata total dari keseluruhan indikator variabel keputusan nasabah sebagai berikut :

Nilai maximum – nilai minimum : 5 (banyak skala likert)

$$25.00 - 15.00 : 5 = 2$$

$$\text{Sangat rendah / Sangat tidak setuju} : 15.0 + 2 = 17$$

$$\text{Rendah / Tidak setuju} : 17.1 + 2 = 19.1$$

$$\text{Sedang / Netral} : 19.2 + 2 = 21.2$$

$$\text{Tinggi / Setuju} : 21.3 + 2 = 23.3$$

$$\text{Sangat tinggi / Sangat setuju} : 23.4 + 2 = 25.4$$

Adapun tanggapan responden mengenai item pernyataan berdasarkan variabel keputusan nasabah, yaitu:

Tabel 4. 8 Analisis Deskriptif Keputusan Nasabah

Descriptive Statistics							
	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
Y1	85	2	3	5	4.06	.585	.342
Y2	85	2	3	5	3.98	.672	.452
Y3	85	2	3	5	4.09	.570	.324
Y4	85	2	3	5	3.99	.664	.440
Y5	85	2	3	5	4.02	.408	.166
Totallll	85	10	15	25	20.14	2.494	6.218
Valid N (listwise)	85						

Sumber: Data Primer Diolah SPSS 22

- a) Item Y1, yaitu mengajukan pembiayaan murabahah karena harga jual yang wajar dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 4.06. Responden mengambil keputusan pembiayaan di bank muamalat karena harga jual yang diberikan wajar.

- b) Item Y2, yaitu mencari informasi terlebih dahulu terkait syarat mengajukan pembiayaan dinilai oleh responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.98. Responden setuju jika sebelum mengambil keputusan mencari informasi dahulu terkait syarat-syarat mengajukan pembiayaan.
- c) Item Y3, yaitu membutuhkan pembiayaan murabahah untuk modal kerja dan konsumtif dinilai oleh responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 4.09. Responden mengakui mengambil keputusan pembiayaan murabahah untuk modal kerja dan juga konsumtif
- d) Item Y4, yaitu tertarik melakukan pembiayaan karena kebutuhan dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 3.988. Responden setuju untuk melakukan pembiayaan murabahah di bank muamalat karena ada kebutuhan yang harus dipenuhi
- e) Item Y5, yaitu merasa puas telah mengambil pembiayaan murabahah di bank muamalat dinilai responden tinggi dengan nilai rata-rata sebesar 4,02. Responden setelah mengambil pembiayaan murabahah merasa puas dengan proses yang ditetapkan oleh bank muamalat.
- f) Total variabel keputusan nasabah, adapun total keseluruhan dari item pernyataan variabel Y dinilai rendah dengan nilai rata-rata sebesar 20.14.

4.3 Hasil Penelitian

4.3.1 Uji Validitas

Uji validitas merupakan alat untuk mennetukan sejauh mana kebenaran kuesioner dapat dipertanggungjawabkan, dengan membandingkan r-hitung dan r-tabel. Rumus untuk menentukan r-tabel yaitu $df=n-2$, dalam rumus ini (n) merupakan jumlah dari sampel atau responden. Maka hasil $df=85-2=83$, dengan nilai alpha 0,05 (5%). Hasilnya diperoleh nilai r-tabel 0,213. Berikut hasil uji validitas pada penelitian ini

Tabel 4. 9 Hasil Uji Validitas

Variabel	Item Pertanyaan	Rtabel	Rhitung	Keterangan
Tingkat Margin (X1)	X1.1	0,213	0,912	VALID
	X1.2	0,213	0,942	VALID
	X1.3	0,213	0,944	VALID
	X1.4	0,213	0,942	VALID
	X1.5	0,213	0,944	VALID
Pengetahuan Nasabah (X2)	X2.1	0,213	0,882	VALID
	X2.2	0,213	0,866	VALID

	X2.3	0,213	0,829	VALID
	X2.4	0,213	0,937	VALID
	X2.5	0,213	0,937	VALID
Prosedur Pembiayaan (X3)	X3.1	0,213	0,848	VALID
	X3.2	0,213	0,707	VALID
	X3.3	0,213	0,856	VALID
	X3.4	0,213	0,856	VALID
Keputusan Pengambilan Pembiayaan (Y)	Y1	0,213	0,827	VALID
	Y2	0,213	0,897	VALID
	Y3	0,213	0,871	VALID
	Y4	0,213	0,908	VALID
	Y5	0,213	0,758	VALID

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Hasil Uji Validitas yang dilakukan berjumlah 19 item pertanyaan menunjukkan bahwa nilai r -hitung $>$ r -tabel, sehingga dapat disimpulkan bahwa hasil uji validitas tersebut valid.

4.4 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Reliabilitas diukur dengan uji statistic *Cronbach's alpha* dengan cara membandingkan nilai Alpha dengan standarnya. Reliabilitas suatu variabel dikatakan baik jika memiliki *cronbach's alpha* $>$ 0,60. Berikut adalah hasil uji reliabel pada penelitian ini:

Tabel 4. 10 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Realibility Coefficients	Nilai Cronbach Alpha	Keterangan
Margin	5	0,965	Reliabel
Pengetahuan Nasabah	5	0,934	Reliabel
Prosedur Pembiayaan	4	0,834	Reliabel
Keputusan Pengambilan Pembiayaan	5	0,903	Reliabel

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Pada tabel diatas maka diketahui bahwa nilai Cronbach alpha untuk masing-masing variabel lebih besar dari 0,6 sehingga dapat disimpulkan bahwa keseluruhan instrument variabel yang digunakan untuk mencari data pihak responden pada penelitian ini dinyatakan reliabel dan menghasilkan nilai jawaban yang konsisten

4.5 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan metode untuk menentukan suatu penelitian menunjukkan penyimpangan atau tidak. Uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas.

4.5.1 Uji Normalitas

Uji normalitas sebaran dimaksudkan untuk mengetahui apakah skor variabel yang diteliti mengikuti distribusi normal atau tidak. Untuk mengetahui normal atau tidaknya sebaran data, maka dilakukan perhitungan uji normalitas sebaran dengan uji statistik *kolmogrov-smirnov* (K-S). Untuk mengetahui normal atau tidaknya sebaran data dikatakan berdistribusi normal jika nilai signifikan $> 0,05$, sebaliknya jika nilai signifikannya $< 0,05$ maka sebarannya dinyatakan tidak normal.

Tabel 4. 11 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.10871079
Most Extreme Differences	Absolute	.081
	Positive	.081
	Negative	-.072
Test Statistic		.081
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan hasil tabel uji normalitas diketahui bahwa nilai signifikansi $0,200 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

4.5.2 Uji Heterorkedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual atau pengamatan lainnya. Heteroskedastisitas menyebabkan model regresi tidak efisien dan tidak akurat. Dalam uji ini diidentifikasi dengan nilai signifikansi antara variabel independen dan residual absolut yang bernilai lebih besar dari $0,05$ artinya tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

Tabel 4. 12 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	B	Std.Error	Beta		
(constant)	1.002	.639		1.570	.120
Margin	-.003	.020	-.024	-.164	.871
Pengetahuan Nasabah	-.009	.031	-.043	-.300	.765
Prosedur Pembiayaan	-.004	.048	.011	.077	.939

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan tabel diketahui bahwa variabel tingkat margin (X1) memiliki nilai signifikansi 0,871 yaitu lebih dari 0,05. Variabel pengetahuan nasabah (X2) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,765 lebih dari 0,05. Kemudian variabel prosedur pembiayaan (X3) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,939 lebih dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas untuk ketiga variabel yang digunakan dalam penelitian.

4.5.3 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan suatu pengujian untuk asumsi dalam analisis regresi berganda. Asumsi multikolinearitas menyatakan bahwasanya variabel independen (X) terbebas dari adanya multikolinearitas dengan melihat nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Apabila nilai tolerance $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 maka regresi tidak ada korelasi antara masing-masing variabel independen. Sebaliknya jika nilai tolerance $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 maka ada korelasi antar variabel independen.

Tabel 4. 13 Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Colinieraty Statistics	
	Tolerance	VIF
1 Margin	.592	1.689
Pengetahuan Nasabah	.610	1.640
Prosedur Pembiayaan	.614	1.629

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas diatas dapat dilihat bahwa variabel tingkat margin (X1) memiliki nilai tolerance sebesar 0,592 dan nilai VIF sebesar 1,689. Variabel pengetahuan nasabah (X2) memiliki nilai tolerance sebesar 0,610

dan nilai VIF sebesar 1,640. Variabel prosedur pembiayaan (X3) memiliki nilai tolerance sebesar 0,614 dan nilai VIF sebesar 1,629. Berdasarkan hasil tersebut disimpulkan bahwa ketiga variabel independen mendapatkan hasil nilai tolerance > 0,10 dan nilai VIF < 10 artinya masing-masing variabel tidak mengalami gejala multikolinieritas.

4.5.4 Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Uji analisis regresi linier berganda bertujuan untuk mengetahui pengaruh tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah. Analisis regresi linier berganda pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan SPSS 22, dengan hasil pengolahan data sebagai berikut :

Tabel 4. 14 Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	4.086	.988		4.137	.000
Margin	.101	.031	.209	3.247	.002
Pengetahuan nasabah	.184	.047	.245	3.876	.000
Prosedur pembiayaan	.699	.075	.590	9.353	.000

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Tabel diatas merupakan hasil pengolahan regresi linier berganda, maka dilihat dari koefisien B akan dihasilkan sebuah persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = a + B_1X_1 + B_2X_2 + B_3X_3 + e$$

$$Y = 4,086 + 0,101 + 0,184 + 0,699 + e$$

Keterangan :

Y = Keputusan Pengambilan

X1 = Margin

X2 = Pengetahuan Nasabah

X3 = Prosedur Pembiayaan

e = Standar Error

Hasil uji regresi linier berganda yang diolah melalui SPSS 22 dapat disimpulkan berikut ini :

- a. Nilai konstanta (α) yaitu sebesar 4.086. Dapat disimpulkan bahwa keadaan saat variabel independen yaitu tingkat margin (X1), pengetahuan nasabah (X2) dan prosedur pembiayaan (X3) tidak ada maka variabel dependen keputusan nasabah pembiayaan murabahah adalah sebesar 4.086 basis point
- b. Nilai koefisien regresi variabel margin (X1) sebesar 0,101. Artinya setiap kenaikan 1 satuan dari variabel tingkat margin maka akan meningkatkan keputusan pengambilan pembiayaan murabahah sebesar 0,101 basis point.
- c. Nilai koefisien regresi pada variabel pengetahuan nasabah (X2) sebesar 0,184. Artinya setiap kenaikan 1 satuan dari variabel pengetahuan nasabah maka akan meningkatkan keputusan pengambilan pembiayaan murabahah sebesar 0,184 basis point.
- d. Nilai koefisien pada variabel prosedur pembiayaan (X3) sebesar 0,699. Artinya setiap kenaikan 1 satuan dari variabel prosedur pembiayaan maka akan meningkatkan keputusan pengambilan pembiayaan murabahah sebesar 0,699.

4.6 Uji Hipotesis

4.6.1 Uji Koefisien Determinasi (R Square)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk menentukan kekuatan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen dalam suatu penelitian. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol sampai satu. jika kecil berarti kemampuan variabel independen dalam variabel dependen amat terbatas dan jika mendekati satu berarti variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen. Berikut hasil uji koefisien determinasi (R^2)

Tabel 4. 15 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.896 ^a	.802	.795	1.12906

Sumber : Data Primer Diolah SPSS 22

Berdasarkan output diatas menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0.802 dan koefisien determinasi (R^2) yang disesuaikan (Adjusted R Square) sebesar 0.795. Dapat disimpulkan bahwa variabel margin (X1), pengetahuan nasabah (X2) dan prosedur pembiayaan (X3) dapat menjelaskan variabel keputusan pengambilan pembiayaan (Y) dengan nilai 0,795 atau 79,5% dan sisanya sebanyak 20,5% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini.

4.6.2 Uji Simultan (F)

Uji F (Simultan) digunakan untuk menguji secara bersama-sama apakah variabel X berpengaruh terhadap variabel Y. Uji simultan dilihat dari output ANOVA hasil regresi linier berganda dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} . Rumus menentukan F_{tabel} menggunakan derajat bebas pertama atau mendatar ke samping $Df_1 = (K-1)$ yaitu $4-1 = 3$, dan derajat bebas kedua $Df_2 = (n-k) = 85 - 3 = 82$, dilihat pada tabel distribusi f nilai 82 pada kolom 3 sebesar 2,72. Berikut hasil uji olah dengan SPSS 22:

Tabel 4. 16 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	419.050	3	139.683	109.576	.000 ^b
	Residual	103.256	81	1.275		
	Total	522.306	84			

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Nilai F_{hitung} 109,576 > F_{tabel} 2,72 maka dapat disimpulkan bahwa secara simultan atau bersama-sama variabel independen tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

4.6.3 Uji Parsial (T)

Uji T merupakan uji secara parsial untuk menguji signifikansi antara pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yaitu margin (X1), pengetahuan nasabah (X2) dan prosedur pembiayaan (X3) terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah (Y). Nilai dasar untuk uji ini menggunakan SPSS 22 dengan kriteria sebagai berikut:

- Jika nilai sig < 0,05, atau t hitung > t tabel maka terdapat pengaruh antara variabel X dengan variabel Y.

- Jika nilai sig > 0,05, atau t hitung < t tabel maka tidak terdapat pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y

Uji T dilakukan dengan membandingkan T_{hitung} dengan T_{tabel} . Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 85 orang dengan taraf sig 5% atau 0,05. Sehingga perhitungan T_{tabel} sebagai berikut :

$$T_{tabel} = (a/2 ; n-k-1), T_{tabel} = (0,025 ; 85-3-1)$$

$$T_{tabel} = (0,025 ; 81)$$

$$T_{tabel} = 1,989$$

Tabel 4. 17 Hasil Uji T

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.086	.988		4.137	.000
Margin	.101	.031	.209	3.247	.002
Pengetahuan Nasabah	.184	.047	.245	3.876	.000
Prosedur Pembiayaan	.699	.075	.590	9.353	.000

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan pengujian dengan SPSS dapat menghasilkan kesimpulan :

- Dalam pengujian ini, variabel margin menunjukkan hasil $t_{hitung} 3,247 > t_{tabel} 1.989$ dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ maka variabel tingkat margin (X1) memiliki pengaruh positif yang signifikan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan variabel tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.
- Variabel pengetahuan nasabah (X2) dengan hasil $t_{hitung} 3.876 > t_{tabel} 1.989$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka variabel pengetahuan nasabah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.
- Variabel prosedur pembiayaan (X3) dengan hasil $t_{hitung} 9.353 > t_{tabel} 1.989$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka variabel prosedur pembiayaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

4.6.4 Estimasi Parameter

Estimasi digunakan untuk menganalisis data penelitian yang melibatkan satu atau lebih variabel independen dan variabel dependen yang dipengaruhi oleh beberapa parameter regresi yang belum diketahui nilainya, sehingga diperlukan untuk mengestimasi. Pembentukan model regresi dilakukan dengan mengestimasi model regresi sehingga akan menghasilkan koefisien regresi setiap variabel independen.¹⁰⁰ Berikut hasil estimasi parameter regresi yang di olah menggunakan SPSS 22:

Tabel 4. 18 Hasil Estimasi Parameter

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	4.086	.988		4.137	.000
Margin	.101	.031	.209	3.247	.002
Pengetahuan nasabah	.184	.047	.245	3.876	.000
Prosedur pembiayaan	.699	.075	.590	9.353	.000

Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Persamaan regresi :

$$Y = 4.086 + 0,101 + 0,184 + 0,699$$

Interprestasi hasil :

- Konstanta B (4.086): Nilai ini menunjukkan bahwa jika semua variabel independen (Tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan) dianggap tidak ada (bernilai nol), maka prediksi untuk variabel dependen adalah sebesar 4.086 point, ini adalah titik awal atau baseline yang akan berubah berdasarkan perubahan dalam variabel independen.
- Tingkat Margin (0.101): Setiap peningkatan satu unit besaran point dalam margin maka akan meningkatkan variabel dependen yaitu keputusan pembiayaan sebesar 0.101 point, dengan signifikansi sebesar 0.002. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan yang signifikan secara statistic dan bahwasanya hipotesis diterima.

¹⁰⁰ Surianti, Hikmah, and Rahmawati, "Estimasi Parameter Model Regresi Linier Dengan Pendekatan Metode Bayesian" *Journal of Mathematics: Theory and Applications*, Vol 3, No.2 (2021)

- Pengetahuan Nasabah (0.184): Setiap peningkatan satu unit besaran point dalam pengetahuan nasabah akan meningkatkan variabel dependen yaitu keputusan pembiayaan sebesar 0.184 point, dengan signifikansi sebesar 0.000. Hal ini menunjukkan bahwa memiliki pengaruh yang kuat dan signifikan dan bahwasanya hipotesis diterima.
- Prosedur Pembiayaan (0.699): ini adalah koefisien terbesar di antara variabel independen lainnya. artinya, setiap peningkatan satu unit besaran point dalam prosedur pembiayaan akan meningkatkan variabel dependen yaitu keputusan pembiayaan sebesar 0.699 point, dengan signifikansi sebesar 0.000 Hal ini menunjukkan bahwa memiliki pengaruh sangat kuat dan signifikan, maka bahwasanya hipotesis diterima.

Hasil ini menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan adalah faktor yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan, menunjukkan bahwa transparansi dan kemudahan prosedur sangat menentukan keputusan nasabah mengambil pembiayaan, dan juga diikuti oleh variabel pengetahuan nasabah dan terakhir variabel tingkat margin.

4.7 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkapkan pengaruh tingkat margin (X1), pengetahuan nasabah (X2) dan prosedur pembiayaan (X3) terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah (Y).

4.7.1 Pengaruh Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah

Margin adalah keuntungan yang di terima dari transaksi jual beli yang besarnya sudah ditetapkan pada saat melakukan akad perjanjian pembiayaan pada kedua belah pihak dengan pengembalian berupa angsuran setiap bulannya sampai batas jangka waktu yang telah ditentukan.¹⁰¹

Hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa hasil yang diperoleh dari pengolahan data menggunakan SPSS 22 variabel tingkat margin (X1) berpengaruh positif terhadap keputusan mengambil pembiayaan murabahah. Dengan perhitungan uji parsial (T) diperoleh $T_{hitung} 3,247 > T_{tabel} 1.989$ dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ maka

¹⁰¹ Adiwarmarman, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2010).

dikatakan bahwa tingkat margin (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah.

Keputusan merupakan tindakan seseorang untuk memutuskan suatu pilihan termasuk mengambil pembiayaan murabahah. Pada konteks ini teori yang digunakan dan berkaitan dengan tindakan nasabah menggunakan *Theory of Planned Behavior*.¹⁰² Teori ini digunakan untuk menjelaskan bagaimana tingkat margin bisa memprediksi tindakan nasabah untuk memutuskan mengambil pembiayaan, karena pada umumnya sebelum mengambil pembiayaan nasabah akan mencari margin yang lebih rendah dan tidak mengalami fluktuatif karena akan mempengaruhi besaran biaya yang akan dibayar oleh nasabah setiap bulannya. Artinya semakin rendah margin yang ditetapkan oleh suatu bank maka akan semakin tinggi pula kemungkinan nasabah untuk memutuskan mengambil pembiayaan di Bank Muamalat.

Penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mashitoh, Zuhrinal dan Atika tahun 2024 menunjukkan hasil bahwa tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah.¹⁰³ Pada penelitian dengan hasil serupa dilakukan oleh Rusny dan Febrian tahun 2020 menunjukkan hasil bahwa tingkat margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan murabahah.¹⁰⁴

Hasil penelitian ini menunjukkan margin mengenai keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan. Margin yang rendah dan fluktuatif juga dapat mempengaruhi nasabah untuk memutuskan mengambil pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang. Jika margin yang ditetapkan oleh Bank Muamalat KCU Semarang itu rendah dan fluktuatif maka nasabah akan melakukan pembiayaan ulang.

4.7.2 Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah

Pengetahuan adalah seluruh informasi yang diketahui dan disimpan didalam benak seseorang. Tetapi dalam konteks nasabah pengetahuan mengacu pada seluruh informasi yang relevan dengan peran nasabah, termasuk pengalaman serta produk atau

¹⁰² Ajzen, *The Theory of Planned Behavior*, (2012).

¹⁰³ Sitorus and Nawawi, "Pengaruh Tingkat Margin, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang (Studi Kasus BPRS Pudurta Insani)" *Jurnal Manajemen dan Bisnis Ekonomi*, Vol. 2, No.1 (2024)

¹⁰⁴ Sujono and Wibowo, "Marketing Mix Dan Tingkat Margin Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Pada Nasabah Bank Syariah" *EL-DINAR: Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol.8, No.1 (2020)

jasa yang dimiliki oleh nasabah. Pengetahuan juga dapat dipahami sebagai kumpulan informasi yang disimpan dalam ingatan. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga.¹⁰⁵

Hasil pengolahan data diatas menunjukkan bahwa variabel pengetahuan nasabah (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan, yang berarti bahwa pengetahuan nasabah yang tinggi maka akan meningkatkan keputusan pengambilan pembiayaan yang tinggi. Hal ini didukung dengan hasil yang didapat dengan nilai regresi linier berganda yang menghasilkan $T_{hitung} 3.876 > T_{tabel} 1.989$ dengan tingkat signifikansi sebesar $0.000 < 0.05$ sehingga dikatakan bahwa pengetahuan nasabah (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah.

Hasil penelitian ini dikaitkan dengan *Theory of Planned Behavior* pada konsep norma subyektif atau tekanan sosial¹⁰⁶. Pengetahuan nasabah merupakan elemen penting dalam mempengaruhi keputusan nasabah untuk melakukan atau mengambil pembiayaan. Hal ini disebabkan karena sebelum mengambil keputusan pembiayaan nasabah harus mengetahui karakteristik pembiayaan yang akan diambil maupun karakteristik dari lembaga keuangan syaria'ah khususnya Bank Muamalat KCU Semarang yang akan menyalurkan pembiayaan tersebut.

Penelitian ini diperkuat oleh hasil penelitian terdahulu yang juga menunjukkan bahwa ada pengaruh pengetahuan nasabah terkait keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Umi Suswanti dan Dhiasti Eka tahun 2020 yang menyatakan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan murabahah.¹⁰⁷ Hasil serupa pada penelitian yang dilakukan oleh Lukytta Gusti, Mursalim dan Amiruddin bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.¹⁰⁸

¹⁰⁵ Rini Dwiastuti, Agustina Shinta, and Riyanti Isaskar, "*Ilmu Perilaku Konsumen*", (Malang : Universitas Brawijaya Press, 2012), hal 50.

¹⁰⁶ Ajzen, *The Theory of Planned Behavior*, (2012).

¹⁰⁷ Risnaeni and Dhiasti, "Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang", *JBS (Jurnal Berbasis Sosial)*, Vol 1, No1 (2020)

¹⁰⁸ Lukytta, Mursalim, and Amiruddin., "Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar", *Jurnal Mirai Management*, Vol 6, No.1 (2020)

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan mengenai keputusan pengambilan pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan. Dapat dilihat juga, penyebaran mengenai produk pembiayaan mudah ditemui hanya melalui *handphone*, yang dimana nasabah dapat mengetahui produk pembiayaan dengan mudah dan cepat. Maka dari itu, Bank Muamalat KCU Semarang harus terus mengedukasi dan mempromosikan di media sosial tentang produk pembiayaan murabahah yang ada di Bank Muamalat KCU Semarang supaya nasabah lebih mengetahui manfaat dan juga keunggulan dari produk pembiayaan murabahah karena itu aspek penting untuk mengambil sebuah keputusan pembiayaan.

4.7.3 Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah

Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. perbedaannya dengan program adalah bahwa program menyatakan apa yang harus dikerjakan, sedangkan prosedur berbicara tentang bagaimana melaksanakannya. Setiap nasabah bank yang berhubungan dengan pembiayaan harus menempuh prosedur pembiayaan yang sehat, di antaranya meliputi prosedur persetujuan pembiayaan, prosedur administrasi, dan prosedur pengawasan pembiayaan.¹⁰⁹

Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel prosedur pembiayaan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan (Y). Hasil uji regresi linier berganda yang dilakukan menggunakan aplikasi SPSS 22 menunjukkan nilai $T_{hitung} 9.353 > T_{tabel} 1.989$ dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel prosedur pembiayaan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah (Y).

Sesuai dengan *Theory of Planned Behavior* yang menjelaskan konsep kontrol perilaku atau persepsi perilaku seseorang¹¹⁰. Konsep memperhatikan bagaimana kemudahan atau kesulitan nasabah dalam melakukan prosedur pembiayaan yang di berikan oleh Bank. Seseorang melihat prosedur pembiayaan yang diberikan oleh Bank Muamalat KCU Semarang mudah, tidak membingungkan dan memberikan manfaat bagi nasabah maka nasabah yakin untuk mengambil pembiayaan di tempat tersebut.

¹⁰⁹ Rusdan and antoni, "Prosedur Pembiayaan Bank Syariah." EL-HIKAM Jurnal Pendidikan dan Kajian Keislaman, Vol 2 (2018).

¹¹⁰ Ajzen, *The Theory of Planned Behavior*, (2012).

Dijelaskan juga di dalam QS. Al-Furqon ayat 67 yang menjelaskan bahwa keputusan pembelian/pembiayaan harus seimbang yaitu tidak berlebihan dan sesuai dengan kebutuhan sehingga tidak mubazir dan memberatkan. Dengan demikian penelitian yang dilakukan oleh peneliti dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh antara prosedur pembiayaan dengan keputusan pengambilan pembiayaan murabahah, karena nasabah selalu menginginkan prosedur pembiayaan yang mudah dan cepat dalam pengambilan pembiayaan murabahah.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Munawar, Yulia dan Fatkhan tahun 2019 yang menyatakan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan.¹¹¹ Hasil penelitian yang serupa dilakukan oleh Firman Hidayat tahun 2023 yang menyatakan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan.¹¹²

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan murabahah. Secara umum calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan tentu memilih bank yang dapat memberikan kemudahan. Setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu yang memutuskan untuk pembiayaan, karena bagaimanapun konsumen dalam perilakunya akan mencari kepuasan yang maksimal dalam memenuhi kebutuhannya. Bank Muamalat KCU Semarang memberikan prosedur pembiayaan yang mudah dipahami oleh nasabah, sehingga variabel ini memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah dan memiliki nilai T_{hitung} yang paling tinggi diantara variabel lainnya.

¹¹¹ Munawar Thoharudin, Yulia Suriyanti, and Fatkhan, "Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada Bpd Kalimantan Barat Kcp Syariah Cabang Sintang", *JURKAMI :Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol 4, No 1 (2019).

¹¹² Firman Hidayat, "Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Kualitas Pelayanan Dan Tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Indonesia Jambi," *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial* 4, no. 2 (2023).

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang pengaruh tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang, dapatlah disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel margin (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang. Hal ini dibuktikan dengan uji t dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ dan nilai t_{hitung} 3,247 lebih besar dari t_{tabel} 1,989.
2. Variabel pengetahuan nasabah (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang. Hal ini dibuktikan dengan uji t dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan nilai t_{hitung} 3,876 lebih besar dari t_{tabel} 1.989.
3. Variabel prosedur pembiayaan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang. Hal ini dapat dilihat dari uji t dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan nilai t_{hitung} 9.353 lebih besar dari t_{tabel} 1.989.

5.2 Saran

Dari kesimpulan di atas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran yang mungkin dapat berguna bagi semua pihak yang berkepentingan, beberapa saran tersebut antara lain:

1. Bagi pihak Bank Muamalat
Bagi perusahaan Bank Muamalat sebaiknya lebih memperhatikan faktor-faktor apa saja yang dapat meningkatkan keputusan masyarakat untuk mengambil pembiayaan murabahah. Bank muamalat juga diharapkan dapat mengayomi masyarakat kecil yang ekonominya lemah, dan harus mengupayakan ekonomi masyarakat yang produktif khususnya pada pembiayaan murabahah.
2. Bagi Pihak Akademik
Hendaknya menambah literature kepustakaan yang dapat dijadikan sebagai rujukan bagi mahasiswa untuk melakukan penelitian khususnya di bidang perbankan.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Berdasarkan hasil penelitian, sekiranya hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi penelitian yang akan datang dan diharapkan untuk menambahkan variabel-variabel yang lain karena masih banyak faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan, sehingga jangkauan untuk penelitian tentang perbankan syariah dapat berkembang dan melebar luas.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pada pengalaman langsung peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialai dan dapat menjadi beberapa faktor agar lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang untuk menyempurnakan penelitiannya karena penelitian ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian kedepannya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Adanya keterbatasan waktu penelitian dan tenaga peneliti.
2. Penelitian ini hanya melakukan pengkajian terhadap beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keputusan mengambil pembiayaan murabahah.
3. Dalam proses pengambilan data, informasi yang diberikan responden melalui kuesioner terkadang tidak menunjukkan pendapat responden yang sebenarnya, hal ini terjadi karena kadang perbedaan pemikiran, anggapan dan pemahaman yang berbeda pada setiap responden, juga faktor lain seperti faktor kejujuran dalam pengisian pendapat responden dalam kuesionernya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman, Karim. *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2010.
- Afriani, Rizkha. “Pengaruh Mutu Produk Pengetahuan Konsumen, Terhadap Proses Keputusan Financing Murabahah Bank Islam Serta Dampaknya Terhadap Kepuasan Sebuah Survey Di Bandung.” *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)* 2, no. 2 (2019): 418–25. <https://doi.org/10.36778/jesya.v2i2.121>.
- Ahadini, Fataya Muti, A Turmudi, and Zuhdan Ady Fataron. “Analisis Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, Financing to Deposit Ratio, Non Performing Financing, Dan Biaya Operasional Pendapatan Operasional Terhadap Bank Umum Syariah Di Indonesia Tahun 2016-2020.” *Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman* 12, no. 1 (2022): 19–40. https://jurnal.ucy.ac.id/index.php/agama_islam.
- Ajzen, Icek. *The Theory of Planned Behavior. Handbook of Theories of Social Psychology: Volume 1*, 2012. <https://doi.org/10.4135/9781446249215.n22>.
- Andriani, Nurul Dewi, Lu’lu’il Maknuun, and Moch Ichiyak Ulumudin. “Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Religiusitas Dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Lantabur Tebuireng Cabang Mojokerto.” *ISTIKHLAF: Jurnal Ekonomi, Perbankan Dan Manajemen Syariah* 3, no. 2 (2022): 41–51. <https://doi.org/10.51311/istikhlaf.v3i2.329>.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Basu, S. “MENTERI NEGARA KOPERASI DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH REPUBLIK INDONESIA NOMOR : 91/Kep/M.KUKM/IX/2004.” *Atmospheric Environment* 38, no. 5 (2004): 3395–3404. <http://dx.doi.org/10.1016/j.buildenv.2015.02.015>.
- Cahyono, Bayu Ilham, Darminto, and Nila Firdaus Nuzula. “Analisis Sistem Dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (Kprs) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi Pada Pt. Btn Syariah Cabang Jombang).” *Jurnal Administrasi Bisnis SI Universitas Brawijaya* 25, no. 1 (2015): 86135.
- Dr. Mahyani. “THEORY OF REASONED ACTION DAN THEORY OF PLANNED BEHAVIOR (Sebuah Kajian Historis Tentang Perilaku).” *Jurnal EL-RIYASAH* 4 (2013): 13–23.

- Drs. Ismail, M.B.A.A. *Perbankan Syariah*. Pamekasan :Duta Creative :2021, 2017. <https://books.google.co.id/books?id=X9xDDwAAQBAJ>.
- Dwiastuti, Rini, Agustina Shinta, and Riyanti Isaskar. *Ilmu Perilaku Konsumen*. Universitas Brawijaya Press, 2012. <http://www.mendeley.com/import/>.
- Eliza. “Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Gajahtongga Kotopiliang Kota Sawahlunto.” *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas* 21, no. 1 (2019): 143–53.
- Furwanti, Reni. “Harga Jual Dan Tingkat Margin: Preferensi Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Bmt As’Adiyah Sengkang.” *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah* 2, no. 1 (2020): 95–106. <https://doi.org/10.35905/banco.v2i1.1331>.
- Hamonangan. “Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan.” *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)* 4, no. 2 (2020): 454–66.
- Hardani et al. *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. LP2M UST Jogja. CV Pustaka Ilmu Group, 2020.
- Harmadji, Dwi Ekasari, Sonya Sidjabat, Nur Ika Effendi, Dedi Mardianto, Yodi Pratama, Delila Fitri Harahab, Ristianawati Dwi Utami, et al. *Manajemen Pemasaran Jasa (KONSEP DASAR)*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- Hidayat, Firman. “Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Kualitas Pelayanan Dan Tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Indonesia Jambi.” *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial* 4, no. 2 (2023): 675–90. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v4i2.1639>.
- Husen Sobana, Dadang. *Manajemen Keuangan Syariah*. Cetakan I. CV Pustaka Setia, 2017.
- Islamy, Izzul. “Penelitian Survei Dalam Pembelajaran Dan Pengajaran Bahasa Inggris.” *Japanese Society of Biofeedback Research* 19, no. August (2019): 709–15.
- James W, Elston D, Treat J et al. *Strategic Marketing Management Planning, Implementation & Control*. *Andrew’s Disease of the Skin Clinical Dermatology.*, 2013.
- Katianda, Kristin Rulin, Rito Goejantoro, Andi M, and Ade Satriya. “Estimasi Parameter Model Regresi Linier Dengan Pendekatan Bayes (Studi Kasus: Kemiskinan Di Provinsi Kalimantan Timur Pada Tahun 2017).” *Jurnal EKSPONENSIAL* 11, no. 2 (2020): 127–32.

- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo, 2002.
- Kotler, Philip, and Gery Amstrong. *Prinsip - Prinsip Pemasaran*, 2016.
- Lukyтта, Gusti Acfira, Mursalim, and H. Amiruddin. “Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar.” *Jurnal Mirai Management* Vol. 6, no. 1 (2020): 2597–4084.
- M.yazid afandi. *Fikih Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Logung Pustaka. Logung Pustaka: Yogyakarta, 2016.
- Masykur, Abdurrahman Dr. *Eksekusi Putusan Perkara Akad Murabahah*. Cetakan I. Jakarta Pusat : Mahkamah Agung, 2017.
- Muhammad. *Lembaga - Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Yoyakarta : UII Press, 2000.
- Nasir, Muhammad, Mukhlis Mukhlis, and Miskarina Miskarina. “Pengetahuan Masyarakat Umum Dan Masyarakat Santri Terhadap Bank Syariah : Studi Kasus Kemukiman Bandar Baru Kecamatan Banda Baro Kabupaten Aceh Utara.” *E-Mabis: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis* 17, no. 1 (2017): 43–60. <https://doi.org/10.29103/e-mabis.v17i1.52>.
- Noor, Zainul bahar. *Bank Muamalat Sebuah Mimpi, Harapan, Dan Kenyataan : Fenomena Kebangkitan Ekonomi Islam*. Jakarta: Bening Publishing, 2006.
- Nugraha, Billy. *Pneembangan Uji Statistik: Implementasi Metode Regresi Linier Berganda Dengan Pertimbangan Uji Asumsi Klasik*. Sukoharja: Pradina Pustaka, 2022.
- Nuzula, Farizka. “Pengaruh Tingkat Margin, Prosedur Pembiayaan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Anggota Pembiayaan Murabahah Di Bmt Beringharjo Cabang Pembantu Pare,” 2023.
- Dr.Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*, 2015.
- Rahmah Ghazaly, Abdul. *Fiqih Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2016.
- Rakhman, Faisal, and Siska Devi Amalia. “Pengaruh Persepsi Nasabah Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah.” *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)* 6, no. 2 (2023): 153–58. <https://doi.org/10.32627/maps.v6i2.703>.
- Risanti, Arnis. “Pengaruh Kualitas Layanan, Kualitas Produk Dan Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian Warung Kopi Mas Bro Surabaya.” *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* 6, no. 4 (2017). <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/download/1439/1455>.

- Risnaeni, Umi Suswati, and Dhiasti. "Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang." *Jurnal Berbasis Sosial) Pendidikan IPS STKIP Al Maksum* 1, no. 1 (2020): 55–71. <https://jurnal.stkipalmaksum.ac.id/index.php/jbs>.
- Rodliyah, Iesyah. "Perbandingan Metode Bootstrap Dan Jackknife Dalam Mengestimasi Parameter Regresi Linier Berganda." *JMPM: Jurnal Matematika Dan Pendidikan Matematika* 1, no. 1 (2016): 76. <https://doi.org/10.26594/jmpm.v1i1.516>.
- Rusdan and antoni. "Prosedur Pembiayaan Bank Syariah." *EL-HIKAM Jurnal Pendidikan Dan Kajian Keislaman* 2 (2018): 284.
- Sangadji, Dr Etta Mamang. *Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: Andi, 2013.
- Sari, Mila Diana. *Perilaku Konsumen*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2023.
- Sari, Yuliana, Faridah, Muhammad Husni Mubarak, Sri Hartaty, Yevi Dwitayanti, Maulan Irwadi, and Citra Dewi Sartika. "Faktor-Faktor Demografi Yang Berdampak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Badan (UMKM) Di Kota Palembang." *Jurnal Riset Terapan Akuntansi* 2, no. 2 (2018): 101–15. <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/jrtap/article/view/1409/1482>.
- Septiana and Hidayati. "Pengaruh Transparansi, Tingkat Margin, Dan Kepatuhan Syariah Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di BMT Ihsanul Fikri (BIF) Cabang Parangtritis Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi." *Jurnal Manajemen* 12, no. 2 (2020): 270–85.
- Sholicha, Rina. "Uji Heteroskedastisitas," 2020. https://www.academia.edu/43256991/UJI_HETEROSKEDASTISITAS.
- Sitorus, Mashithoh, and Zuhri M Nawawi. "Pengaruh Tingkat Margin, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang (Studi Kasus BPRS Pudurta Insani)." *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Ekonomi* 2, no. 1 (2024): 86–95. <https://doi.org/10.54066/jmbe-itb.v2i1.1012>.
- Sofiah, Diah, and Gregorius Kurniawan. "Hubungan Self-Efficacy Dengan Employee Work Engagement Pada Karyawan." *Fenomena* 28, no. 1 (2019): 54–61. <https://doi.org/10.30996/fn.v28i1.2641>.
- Sudarsono. *Kamus Ekonomi Uang & Bank*. Jakarta : Rineka Cipta, 2007, 2007.

- Sudaryono, Dr. *Metode Penelitian Pendidikan*. Cetakan Ke. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2016.
- Sujono, Rusny Istiqomah, and Febrian Wahyu Wibowo. "Marketing Mix Dan Tingkat Margin Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Pada Nasabah Bank Syariah." *El Dinar* 8, no. 1 (2020): 37. <https://doi.org/10.18860/ed.v8i1.7431>.
- Sumiyanto Ahmad. *BMT Menuju Koperasi Modern*. ISES, YOGYAKARTA, 2008, 2008.
- Supriyadi, Ahmad. "Sistem Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah" 67, no. C (2007): 2005–7.
- Surianti, Hikmah, and Rahmawati. "Estimasi Parameter Model Regresi Linier Dengan Pendekatan Metode Bayesian." *Journal of Mathematics: Theory and Applications* 3, no. 2 (2021): 57–61. <https://doi.org/10.31605/jomta.v3i2.1364>.
- Suryanto, Asep, and Adah Sa'adah. "Analisis Pengambilan Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Bmt Daarut Tauhiid Bandung." *Jurnal Ekonomi Syariah* 4, no. 1 (2019): 61–74. <https://doi.org/10.37058/jes.v4i1.803>.
- Syahril. *Kelapa Sawit (Perspektif Volatilitas Harga, Margin Pemasaran Dan Lingkungan)*. Syiah Kuala University Press, 2022. https://books.google.co.id/books?id=rpW8EAAAQBAJ&pg=PA26&dq=tingkat+margin&hl=id&newbks=1&newbks_redir=1&sa=X&ved=2ahUKEwjgrYuAgbyEAXVcSWwGHfLzBjAQ6AF6BAgNEAI.
- Tarmizi, Alfairusi, and Maulana Kamal. "Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, Margin, Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Aceh Syariah Capem Ulee Kareng." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam* 4 (2022): 1–18.
- Thoharudin, Munawar, Yulia Suriyanti, and Fatkhan Amirul Huda. "Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada Bpd Kalimantan Barat Kcp Syariah Cabang Sintang." *JURKAMI: Jurnal Pendidikan Ekonomi* 4, no. 1 (2019): 1–10. <https://doi.org/10.31932/jpe.v4i1.420>.
- Ulpah, Mariya. "Konsep Dalam Pembiayaan Perbankan Syariah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020." *JURNAL Madani Syari'ah* 3, no. 2 (2020): 147–60. [file:///C:/Users/Acer/Downloads/208-Article Text-297-1-10-20200831.pdf](file:///C:/Users/Acer/Downloads/208-Article%20Text-297-1-10-20200831.pdf).
- Umarul faruq. *Manajemen Keuangan Syariah*. Pamekasan, 2021.
- Wardani, Ika Nurwanitanyta, and A'yunin Sofro. "Estimasi Parameter Model Regresi Probit

- Multinomial Dengan Metode Maximum Likelihood.” *MATHunesa: Jurnal Ilmiah Matematika* 8, no. 2 (2020): 209–15. <https://doi.org/10.26740/mathunesa.v8n2.p209-215>.
- Wawan, Wawan Oktriawan. “PENGARUH PROSEDUR PEMBIAYAAN ARRUM HAJI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH (Studi Kasus Pada Kantor Cabang Pegadaian (Persero) Syariah Veteran Purwakarta).” *Shar-E : Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah* 7, no. 2 (2021): 126–35. <https://doi.org/10.37567/shar-e.v7i2.643>.
- Wijayanti, Riska, and Kartika Marella Vanni. “Fiduciary Dispute Settlement of Murabaha Contract in PT. Al-Ijarah Indonesia Finance.” *Journal of Islamic Economic Laws* 2, no. 2 (2019): 178–92. <https://doi.org/10.23917/jisel.v2i2.8616>.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Yuliara, I Made. “Regresi Linier Berganda,” 2016.
- Yuniangsih, Yuyun. “Pengaruh Margin Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah (Studi Kasus Pada BMT Tuparev Kota Cirebon),” 2016.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Kepada yang terhormat

Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Muamalat KCU Semarang

Dalam rangka melakukan penelitian untuk pembuatan tugas skripsi pada Starta (S1) di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, saya:

Nama : Mutiara Rahmah

Nim : 2005036048

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

Bermaksud melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Tingkat Margin, Pengetahuan Nasabah dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCU Semarang”. Maka dari itu demi terselesaikannya penelitian ini, saya mohon kesediaan bapak/ibu/sdr/I untuk mengisi kuesioner yang telah disediakan dengan sebenar-benarnya. Identitas dan jawaban yang telah di isi hanya digunakan untuk keperluan penelitian dan akan dijaga kerahasiannya. Semoga partisipasi yang bapak/ibu/sdr/I berikan bermanfaat untuk ilmu pengetahuan. Atas waktu dan partisipasinya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Semarang, 2024

Mutiara Rahmah

A Identitas Reponden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
3. Usia : <25 25-35 >35-45 >45
4. Pekerjaan : PNS TNI/POLRI Karyawan
 Petani Pensiun Pedagang Guru
 Lainnya
5. Pendapatan Nasabah : 500.000 – 1.000.000 1.000.000 – 3.000.000
 3.000.000 – 5.000.000 > 5.000.000

B Petunjuk Pengisian

Isilah pernyataan berikut dengan lengkap menurut pendapat anda mengenai pengaruh tingkat margin, pengetahuan nasabah dan prosedur pembiayaan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCU Semarang.

Berilah tanda (√) pada jawaban yang telah disediakan dengan memilih:

- SS : Sangat Setuju dengan skor (5)
S : Setuju dengan skor (4)
KS : Kurang Setuju dengan skor (3)
TS : Tidak Setuju dengan skor (2)
STS : Sangat Tidak Setuju dengan skor (1)

1. Variabel Tingkat Margin

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Tingkat Margin (keuntungan yang ditetapkan oleh Bank Muamalat KCU Semarang tidak memberatkan					
2	Tingkat margin yang ditawarkan Bank Muamalat KCU Semarang lebih kompetitif dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional					
3	Jasa pembiayaan Bank Muamalat KCU Semarang lebih terjangkau dibandingkan lembaga keuangan konvensional					
4	Tingkat margin pada Bank Muamalat KCU Semarang memudahkan nasabah untuk melakukan perhitungan harga barang					
5	Penetapan administrasi pada Bank Muamalat KCU Semarang sesuai dengan besaran pinjaman					

2. Variabel Pengetahuan Nasabah

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Saya mengetahui produk pembiayaan di Bank Muamalat KCU Semarang					
2	Saya memahami produk pembiayaan di Bank Muamalat KCU Semarang					
3	Saya memutuskan mengambil pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan					
4	Operasional di Bank Muamalat KCU Semarang sesuai dengan syariat Islam					
5	Saya merasa puas setelah mengambil pembiayaan karena kehalalannya tidak diragukan					

3. Variabel Prosedur Pembiayaan

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Pelaksanaan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang sesuai dengan akad yang telah disepakati antara Bank dengan nasabah					
2	Langkah-langkah untuk mengajukan pembiayaan di Bank Muamalat KCU Semarang mudah dipahami					
3	Prosedur pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang cepat dari awal pemberkasan hingga pencairan dana					
4	Persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah yang ditetapkan oleh Bank Muamalat KCU Semarang mudah dipenuhi oleh nasabah					

4. Variabel Keputusan Nasabah

No	Pernyataan	SS	S	KS	S	STS
1	Saya mengajukan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCU Semarang karena harga jualnya yang wajar					
2	Saya mencari informasi terlebih dahulu terkait syarat pengajuan pembiayaan sebelum mengambil pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang					
3	Saya membutuhkan pembiayaan murabahah dari Bank Muamalat KCU Semarang untuk mencukupi modal kerja dan konsumtif					
4	Saya berminat untuk melakukan pembiayaan murabahah karena adanya kebutuhan atau tujuan yang harus dicapai					

5	Saya merasa puas telah mengambil pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KCU Semarang.					
---	--	--	--	--	--	--

Lampiran 2 : Tabulasi Data

X1 TINGKAT MARGIN						
No	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	TOTAL
1	4	3	3	3	3	16
2	3	4	3	4	3	17
3	2	2	2	2	2	10
4	3	4	3	4	3	17
5	2	2	2	2	2	10
6	4	3	3	3	3	16
7	3	4	3	4	3	17
8	5	5	5	5	5	25
9	2	2	1	2	1	8
10	2	1	2	1	2	8
11	2	1	2	1	2	8
12	1	2	2	2	2	9
13	2	3	3	3	3	14
14	3	3	4	3	4	17
15	3	4	3	4	3	17
16	4	3	3	3	3	16
17	3	4	3	4	3	17
18	3	3	4	3	4	17
19	4	4	3	4	3	18
20	4	4	3	4	3	18
21	5	5	5	5	5	25
22	2	2	3	2	3	12
23	5	5	5	5	5	25
24	5	5	5	5	5	25
25	3	3	2	3	2	13
26	4	4	4	4	4	20
27	5	5	5	5	5	25
28	3	4	3	4	3	17
29	4	3	4	3	4	18
30	3	4	4	4	4	19

31	4	3	3	3	3	16
32	3	4	3	4	3	17
33	3	2	3	2	3	13
34	2	2	3	2	3	12
35	2	2	2	2	2	10
36	4	5	4	5	4	22
37	2	2	2	2	2	10
38	2	2	2	2	2	10
39	3	2	3	2	3	13
40	3	2	2	2	2	11
41	5	5	5	5	5	25
42	3	4	3	4	3	17
43	3	4	3	4	3	17
44	4	4	4	4	4	20
45	4	3	3	3	3	16
46	3	4	3	4	3	17
47	3	3	4	3	4	17
48	3	3	4	3	4	17
49	4	3	4	3	4	18
50	4	3	4	3	4	18
51	2	2	2	2	2	10
52	2	2	2	2	2	10
53	2	2	1	2	1	8
54	4	4	5	4	5	22
55	5	5	5	5	5	25
56	2	2	2	2	2	10
57	4	4	3	4	3	18
58	4	3	3	3	3	16
59	2	2	2	2	2	10
60	2	2	2	2	2	10
61	3	4	3	4	3	17
62	2	2	2	2	2	10
63	2	2	2	2	2	10
64	4	5	4	5	4	22

65	2	1	2	1	2	8
66	5	5	5	5	5	25
67	5	5	5	5	5	25
68	5	4	4	4	4	21
69	5	5	5	5	5	25
70	3	3	4	3	4	17
71	3	4	4	4	4	19
72	3	4	3	4	3	17
73	4	3	4	3	4	18
74	5	5	5	5	5	25
75	4	4	3	4	3	18
76	2	3	3	3	3	14
77	4	3	4	3	4	18
78	5	5	5	5	5	25
79	3	4	4	4	4	19
80	3	2	3	2	3	13
81	4	3	4	3	4	18
82	4	3	3	3	3	16
83	2	2	2	2	2	10
84	4	5	4	5	4	22
85	2	2	2	2	2	10

X2 PENGETAHUAN NASABAH						
No	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	TOTAL
1	3	3	3	3	3	15
2	4	4	3	4	4	19
3	4	4	4	3	3	18
4	4	4	3	4	4	19
5	4	4	4	3	3	18
6	4	4	3	4	4	19
7	5	5	5	5	5	25
8	5	5	5	5	5	25
9	3	3	3	3	3	15

10	3	4	4	4	4	19
11	3	4	4	4	4	19
12	3	3	3	3	3	15
13	3	4	3	3	3	16
14	4	4	3	4	4	19
15	4	4	4	3	3	18
16	4	4	3	4	4	19
17	4	3	4	4	4	19
18	3	4	4	4	4	19
19	4	4	4	4	4	20
20	4	4	4	4	4	20
21	4	4	3	4	4	19
22	3	3	3	3	3	15
23	5	5	5	5	5	25
24	5	5	5	5	5	25
25	3	3	4	3	3	16
26	5	4	4	4	4	21
27	5	5	5	5	5	25
28	4	4	3	4	4	19
29	4	4	4	4	4	20
30	4	4	4	4	4	20
31	4	3	4	4	4	19
32	3	4	4	4	4	19
33	3	3	3	4	4	17
34	3	3	3	3	3	15
35	2	3	3	3	3	14
36	4	5	4	5	5	23
37	3	2	3	3	3	14
38	3	2	3	3	3	14
39	3	3	4	3	3	16
40	3	3	3	3	3	15
41	5	5	5	5	5	25
42	4	4	3	4	4	19
43	4	4	3	4	4	19

44	4	5	4	4	4	21
45	4	3	4	4	4	19
46	3	4	4	4	4	19
47	4	3	4	4	4	19
48	4	3	4	4	4	19
49	4	4	4	4	4	20
50	4	4	4	4	4	20
51	4	4	4	3	3	18
52	3	4	3	3	3	16
53	4	3	4	4	4	19
54	4	4	4	4	4	20
55	4	4	5	4	4	21
56	3	3	3	3	3	15
57	5	5	5	5	5	25
58	3	4	4	4	4	19
59	3	3	3	3	3	15
60	3	3	3	3	3	15
61	4	3	4	4	4	19
62	5	4	5	4	4	22
63	3	3	3	2	2	13
64	4	4	3	4	4	19
65	2	2	2	2	2	10
66	4	4	4	3	3	18
67	4	4	4	3	3	18
68	4	4	4	4	4	20
69	4	4	4	4	4	20
70	4	5	4	5	5	23
71	3	3	2	3	3	14
72	3	2	3	3	3	14
73	2	3	3	3	3	14
74	4	4	4	4	4	20
75	4	4	3	4	4	19
76	2	2	2	2	2	10
77	3	2	3	3	3	14

78	4	4	4	4	4	20
79	4	3	3	3	3	16
80	3	4	3	3	3	16
81	3	3	4	3	3	16
82	4	4	4	4	4	20
83	2	3	2	3	3	13
84	3	3	3	2	2	13
85	4	4	3	4	4	19

X3 PROSEDUR PEMBIAYAAN					
No	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	TOTAL
1	4	3	4	4	15
2	4	4	4	4	16
3	4	4	4	4	16
4	4	4	3	4	15
5	4	4	4	3	15
6	4	4	4	4	16
7	5	5	4	4	18
8	5	5	3	3	16
9	3	4	3	3	13
10	4	4	4	4	16
11	4	4	4	4	16
12	3	3	3	3	12
13	3	4	3	3	13
14	4	4	4	4	16
15	4	4	4	4	16
16	4	4	4	4	16
17	4	5	3	3	15
18	4	4	4	4	16
19	4	4	4	4	16
20	4	4	4	4	16
21	4	4	4	4	16
22	3	4	3	3	13

23	5	5	5	5	20
24	5	5	5	5	20
25	4	3	3	3	13
26	5	5	4	4	18
27	5	5	5	5	20
28	4	4	4	4	16
29	4	4	4	4	16
30	4	4	4	4	16
31	4	4	4	4	16
32	3	3	3	3	12
33	4	3	4	4	15
34	4	3	3	3	13
35	4	3	3	3	13
36	5	4	5	5	19
37	3	3	3	3	12
38	3	3	3	3	12
39	4	4	3	3	14
40	3	4	3	3	13
41	5	5	5	5	20
42	4	4	4	4	16
43	4	4	4	4	16
44	2	2	4	4	12
45	3	3	4	4	14
46	3	3	4	4	14
47	4	4	4	4	16
48	4	4	4	4	16
49	5	5	4	4	18
50	5	5	4	4	18
51	4	4	4	4	16
52	4	4	3	3	14
53	3	3	4	4	14
54	5	5	4	4	18
55	4	4	4	4	16
56	5	5	3	3	16

57	4	4	5	5	18
58	4	4	4	4	16
59	4	4	3	3	14
60	4	4	3	3	14
61	4	4	4	4	16
62	5	5	4	4	18
63	4	4	5	5	18
64	4	4	4	4	16
65	4	4	3	3	14
66	4	4	4	4	16
67	4	4	4	4	16
68	5	5	4	4	18
69	5	5	5	5	20
70	4	4	3	3	14
71	4	4	3	3	14
72	4	4	4	4	16
73	5	4	5	5	19
74	5	5	5	5	20
75	4	4	4	4	16
76	4	4	4	4	16
77	5	4	5	5	19
78	5	4	5	5	19
79	4	4	4	4	16
80	3	4	3	3	13
81	4	4	4	4	16
82	5	3	4	4	16
83	4	4	4	4	16
84	3	4	3	3	13
85	4	5	4	4	17

Y KEPUTUSAN NASABAH						
No	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	TOTAL
1	4	4	4	4	4	20

2	4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	4	20
5	4	4	4	4	4	20
6	5	4	4	4	4	21
7	5	4	4	4	4	21
8	4	4	4	4	4	20
9	3	3	3	3	4	16
10	4	4	4	4	4	20
11	4	4	4	4	4	20
12	3	3	3	3	4	16
13	4	3	4	3	4	18
14	4	4	4	4	4	20
15	4	4	4	4	4	20
16	4	4	4	4	4	20
17	4	4	4	4	4	20
18	4	4	4	4	4	20
19	5	4	4	4	4	21
20	5	4	4	4	4	21
21	4	4	4	4	4	20
22	3	3	3	3	4	16
23	5	5	5	5	5	25
24	5	5	5	5	5	25
25	4	3	4	3	4	18
26	5	4	4	5	4	22
27	5	5	5	5	5	25
28	4	4	4	4	4	20
29	5	4	4	4	4	21
30	5	4	4	4	4	21
31	4	4	4	4	4	20
32	4	4	4	4	4	20
33	4	3	4	3	4	18
34	3	3	3	3	4	16
35	3	3	3	3	4	16

36	5	4	5	5	4	23
37	3	3	3	4	3	16
38	3	3	4	3	3	16
39	4	3	4	3	4	18
40	3	3	3	3	4	16
41	5	5	5	5	5	25
42	4	4	4	4	4	20
43	4	4	4	4	4	20
44	5	4	4	5	4	22
45	4	4	4	4	4	20
46	4	4	4	4	4	20
47	4	4	4	4	4	20
48	4	4	4	4	4	20
49	4	5	4	4	4	21
50	4	5	4	4	4	21
51	4	4	4	4	4	20
52	4	3	4	3	4	18
53	4	4	4	4	4	20
54	4	5	4	4	4	21
55	4	5	4	5	4	22
56	3	3	3	4	3	16
57	5	5	5	5	5	25
58	4	4	4	4	4	20
59	3	3	4	3	3	16
60	3	4	3	3	3	16
61	4	4	4	4	4	20
62	4	5	5	5	4	23
63	4	5	5	5	4	23
64	4	5	5	5	4	23
65	3	3	3	3	3	15
66	4	4	4	4	4	20
67	4	4	4	4	4	20
68	4	5	5	5	4	23
69	5	5	5	5	5	25

70	4	4	4	4	4	20
71	4	3	4	3	4	18
72	4	4	4	4	4	20
73	4	5	5	5	4	23
74	5	5	5	5	5	25
75	4	4	4	4	4	20
76	4	4	4	4	4	20
77	4	5	5	5	4	23
78	5	5	5	5	5	25
79	4	4	4	4	4	20
80	4	3	4	3	4	18
81	4	4	5	4	4	21
82	4	4	5	4	4	21
83	4	3	4	3	4	18
84	4	3	4	3	4	18
85	4	4	5	4	4	21

Lampiran 3 : Hasil Output Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics							
	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
X1.1	85	4	1	5	3.28	1.065	1.134
X1.2	85	4	1	5	3.28	1.151	1.324
X1.3	85	4	1	5	3.26	1.060	1.123
X1.4	85	4	1	5	3.28	1.151	1.324
X1.5	85	4	1	5	3.26	1.060	1.123
Total	85	17	8	25	16.36	5.141	26.425
X2.1	85	3	2	5	3.65	.751	.564
X2.2	85	3	2	5	3.66	.780	.608
X2.3	85	3	2	5	3.61	.742	.550
X2.4	85	3	2	5	3.66	.733	.537
X2.5	85	3	2	5	3.66	.733	.537
Totall	85	15	10	25	18.24	3.326	11.063
X3.1	85	3	2	5	4.06	.661	.437
X3.2	85	3	2	5	4.02	.636	.404
X3.3	85	2	3	5	3.86	.639	.408
X3.4	85	2	3	5	3.86	.639	.408
Totalll	85	8	12	20	15.80	2.103	4.424
Y1	85	2	3	5	4.06	.585	.342
Y2	85	2	3	5	3.98	.672	.452
Y3	85	2	3	5	4.09	.570	.324
Y4	85	2	3	5	3.99	.664	.440
Y5	85	2	3	5	4.02	.408	.166
Totallll	85	10	15	25	20.14	2.494	6.218
Valid N (listwise)	85						

Lampiran 4 : Hasil Output Uji Validitas

Correlations							
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	Total
X1.1	Pearson Correlation	1	.799**	.842**	.799**	.842**	.912**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
X1.2	Pearson Correlation	.799**	1	.799**	1.000**	.799**	.942**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
X1.3	Pearson Correlation	.842**	.799**	1	.799**	1.000**	.944**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
X1.4	Pearson Correlation	.799**	1.000**	.799**	1	.799**	.942**

	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
X1.5	Pearson Correlation	.842**	.799**	1.000**	.799**	1	.944**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	85	85	85	85	85	85
Total	Pearson Correlation	.912**	.942**	.944**	.942**	.944**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	85	85	85	85	85	85

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	Total
X2.1	Pearson Correlation	1	.706**	.713**	.752**	.752**	.882**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
X2.2	Pearson Correlation	.706**	1	.633**	.752**	.752**	.866**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
X2.3	Pearson Correlation	.713**	.633**	1	.674**	.674**	.829**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
X2.4	Pearson Correlation	.752**	.752**	.674**	1	1.000**	.937**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
X2.5	Pearson Correlation	.752**	.752**	.674**	1.000**	1	.937**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	85	85	85	85	85	85
Total	Pearson Correlation	.882**	.866**	.829**	.937**	.937**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	85	85	85	85	85	85

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Totallll
X3.1	Pearson Correlation	1	.705**	.527**	.527**	.848**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85
X3.2	Pearson Correlation	.705**	1	.301**	.301**	.707**
	Sig. (2-tailed)	.000		.005	.005	.000
	N	85	85	85	85	85
X3.3	Pearson Correlation	.527**	.301**	1	.971**	.856**
	Sig. (2-tailed)	.000	.005		.000	.000

	N	85	85	85	85	85
X3.4	Pearson Correlation	.527**	.301**	.971**	1	.856**
	Sig. (2-tailed)	.000	.005	.000		.000
	N	85	85	85	85	85
Totalll	Pearson Correlation	.848**	.707**	.856**	.856**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	85	85	85	85	85

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Totallll
Y1	Pearson Correlation	1	.579**	.663**	.646**	.694**	.827**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
Y2	Pearson Correlation	.579**	1	.721**	.880**	.567**	.897**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
Y3	Pearson Correlation	.663**	.721**	1	.727**	.606**	.871**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
Y4	Pearson Correlation	.646**	.880**	.727**	1	.529**	.908**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	85	85	85	85	85	85
Y5	Pearson Correlation	.694**	.567**	.606**	.529**	1	.758**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	85	85	85	85	85	85
Totallll	Pearson Correlation	.827**	.897**	.871**	.908**	.758**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	85	85	85	85	85	85

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 5: Hasil Output Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.965	5

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.934	5

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.834	4

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.903	5

Lampiran 6: Hasil Output Uji Normalitas**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.10871079
Most Extreme Differences	Absolute	.081
	Positive	.081
	Negative	-.072
Test Statistic		.081
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Lampiran 7: Hasil Output Uji Heterokedastisitas**Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.003	.639		1.570	.120
	Tingkat Margin	-.003	.020	-.024	-.164	.871
	Pengetahuan Nasabah	-.009	.031	-.043	-.300	.765
	Prosedur Pembiayaan	.004	.048	.011	.077	.939

- a. Dependent Variable: ABS_RES

Lampiran 8: Hasil Output Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4.086	.988		4.137	.000		
	Tingkat Margin	.101	.031	.209	3.247	.002	.592	1.689
	Pengetahuan Nasabah	.184	.047	.245	3.876	.000	.610	1.640
	Prosedur Pembiayaan	.699	.075	.590	9.353	.000	.614	1.629

a. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan

Lampiran 9: Hasil Output Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.086	.988		4.137	.000
	Tingkat margin	.101	.031	.209	3.247	.002
	Pengetahuan nasabah	.184	.047	.245	3.876	.000
	Prosedur pembiayaan	.699	.075	.590	9.353	.000

a. Dependent Variable: Keputusan pengambilan

Lampiran 10: Hasil Output Uji Keofisien Determinasi (R²)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.896 ^a	.802	.795	1.12906

a. Predictors: (Constant), Prosedur pembiayaan, Pengetahuan nasabah, Tingkat margin

Lampiran 11: Hasil Output Uji Simultan (F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	419.050	3	139.683	109.576	.000 ^b
	Residual	103.256	81	1.275		
	Total	522.306	84			

a. Dependent Variable: Keputusan pengambilan

b. Predictors: (Constant), Prosedur pembiayaan, Pengetahuan nasabah, Tingkat margin

Lampiran 12: Hasil Ouput Uji Parsial (T)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	4.086	.988		4.137	.000
	Tingkat margin	.101	.031	.209	3.247	.002
	Pengetahuan nasabah	.184	.047	.245	3.876	.000
	Prosedur pembiayaan	.699	.075	.590	9.353	.000

a. Dependent Variable: Keputusan pengambilan

Lampiran 13: Dokumentasi



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A IDENTITAS PENULIS

Nama : Mutiara Rahmah
Tempat, Tanggal Lahir : Bekasi, 24 Oktober 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Institusi : UIN Walisongo Semarang
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Alamat : Ujung harapan Bahagia, Rt. 02 Rw 015 Kec Babelan,
Kab. Bekasi Jawa Barat
Email : mutiara.rah99@gmail.com

B RIWAYAT PENDIDIKAN

1. MI : MI At-Taqwa 04 Lulus Tahun 2014
2. MTS : MTS At-Taqwa Putri Lulus Tahun 2017
3. MA : MA At-Taqwa Putri Lulus Tahun 2020
4. Jenjang Kuliah : UIN Walisongo Semarang