

**PENGARUH PERSEPSI PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DAN MARGIN
TERHADAP PENGAMBILAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI
*BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PRAMBANAN***

ULUL ALBAB

Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam
Indonesia Jalan Kaliurang Km. 14,5 Sleman, Yogyakarta
Ululalbab927@@gmail.com

Perkembangan dari perbankan syariah juga menyentuh pada sektor perkoprasian yang memunculkan BMT. BMT ini berusaha memberikan bantuan dana kepada pedagang yang masih mengalami kesulitan mendapatkan kredit dari bank. Seiring berjalannya waktu dijumpai banyaknya keluhan dari nasabah mengenai pelayanan yang kurang memuaskan Berkaitan dengan permasalahan yang ada dikarenakan adanya ambivalensi antara konsep syariah pengelolaan BMT dengan operasionalisasi di lapangan. Terdapat ketidakcocokan dari garis syariah yang telah disepakati. Hal ini menyebabkan kurangnya kepercayaan dari para nasabah ataupun masyarakat calon nasabah. Di lain pihak, pembinaan terhadap nasabah BMT juga merupakan hal yang signifikan terhadap keberlangsungan BMT. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh persepsi pembiayaan *murabahah* dan margin terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan baik secara parsial maupun secara simultan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan menggunakan populasi berupa nasabah yang sudah melakukan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan dan sampel dari penelitian ini berjumlah 60 nasabah yang mengambil pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan. Sampel diambil dengan menggunakan teknik sampling yaitu probability dan *nonprobability*. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner. Analisis data dilakukan dengan analisis deskriptif dan analisis statistik regresi berganda dengan alat bantuan IBM SPSS 21. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Persepsi pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan. Berdasarkan hasil analisis pengujian signifikansi menunjukkan bahwa terdapat nilai probabilitas sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Nilai tersebut dapat membuktikan H_{a1} diterima. (2) margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan. Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa terdapat nilai probabilitas sebesar 0,032 ($0,032 < 0,05$). Nilai tersebut dapat membuktikan H_{a2} diterima. (3) Secara simultan, persepsi pembiayaan *murabahah* dan margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan. Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai sebesar 25,939 dan probabilitas sebesar 0,000. Karena $\text{sig } F_{\text{hitung}} < 5\%$ ($0,000 < 0,05$), maka H_{a3} diterima.

Kata kunci : Persepsi, Pembiayaan, *Murabahah*, Margin

The Influence of Murabahah Funding Perception and Margin Toward Interpretation Murabahah Funding in Baituttamwil TAMZIS Prambanan

ULUL ALBAB

Department of Islamic Economics, Faculty of Islamic Studies, Universitas Islam Indonesia Jalan Kaliurang Km. 14,5 Sleman, Yogyakarta

ululalbab927@gmail.com

The development from shariah banking also touch cooperative sector wich appeareing BMT. BMT give a donation funds to trader which hard have a funding from Bank. In a row of time there so many lamination from customer about less services and related to the problem caused by ambivaliance from syariah concept and management BMT range operational. There be found un aggrement from syariah line that agreed. This caused lesstrusted from the customer or society aspirant costumer. In other side, fonding of customer BMT also significant thing to BMT occur. This research aim to know the murabahah funding perception and margin toward decission interpretation murabahah funding in baituttamwil Tamzis Prambanan parcial or simultant. The method of this research is kuantitative research which use population from customer of murabahah fundiing in baituttamwil Tamzis prambanan. The sample of this research taken by probabilit and non probability sampling. The data collected by questioner. The analysis by deskriptive analysis and statistic analysis double regression by IBM SPSS 21. The result from this research indicated that : (1) murabahah funding perception has poitive influence and significant toward decission of taking murabahah funding in baituttamwil tamzis prambanan. Based on result of testing analysis the number of signuficant reach the number of probability in the amount of 0,000 ($0,000 < 0,05$). That result preove that H_{a1} Approved. (2) margin has positive influence and significant toward decission of taking murabahah funding in baituttamwil Tamzis prmbanan. Based on result of testing analysis the number of significant in amount of 0,032 ($0,032 < 0,05$) that result prove that H_{a2} approved. (3) based on stimulant, the perception og murabahah funding and margin has positive and significant influence about the decission of taking murabahah funding in baituttamwil tamzis prambanan based on the analisys result in amount of 25,939 and probability 0,000. Because $\text{sig } F_{hitung} < 5\%$ ($0,000 < 0,05$), then H_{a3} approved.

Keyword : murabahah, funding, perception, margin

PENDAHULUAN

Perkembangan dari perbankan syariah juga menyentuh pada sektor perkoperasian yang memunculkan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT). BMT merupakan sebuah lembaga nonbank yang berbentuk koperasi berbasis syariah. BMT ini berusaha memberikan bantuan dana kepada pedagang maupun usaha mikro yang masih mengalami kesulitan untuk mendapatkan kredit dari bank. Walaupun dana yang dipinjamkan masih berskala rendah, tetapi cukup membantu karena pembayarannya bisa dilakukan dengan diangsur tanpa memberatkan nasabah. Keberadaan BMT ini mampu berkontribusi sebagai salah satu lembaga pembiayaan untuk usaha mikro melalui pinjaman tanpa menggunakan bunga atau riba, sehingga masyarakat kecil dapat meningkatkan usahanya tanpa takut dengan bunga yang tinggi. (Setiyarini, 2012)

Baituttamwil TAMZIS cabang Prambanan merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang menyelenggarakan simpan pinjam maupun pembiayaan untuk masyarakat dengan menggunakan *murabahah*. *Baituttamwil* TAMZIS didirikan sejak tahun 1992 dan sampai saat ini sudah mempunyai 30 cabang di pulau Jawa. Dengan adanya cabang yang tersebar dekat dengan pasar tradisional memudahkan masyarakat khususnya pedagang untuk mengambil pembiayaan *murabahah*

Penetapan keuntungan margin yang masih belum dipahami secara penuh oleh nasabah menjadi masalah yang krusial yang terdapat di *Baituttamwil* TAMZIS. Masih terdapatnya nasabah *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan yang beranggapan bahwa margin yang ditetapkan sama dengan bunga di koperasi konvensional bahkan ada yang kurang memahami tentang margin. Padahal jika dilihat lebih lanjut berbeda, karena margin ditetapkan berdasarkan kemampuan nasabah. Selain itu nasabah juga tidak dikenakan denda ketika terlambat dalam membayar angsuran seperti di lembaga keuangan konvensional.

KERANGKA TEORI

Dalam melakukan penelitian terdapat beberapa penelitian terdahulu yang menjadi bahan perbandingan dengan penelitian yang dilakukan penulis, antara lain:

1. Jurnal tentang “Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo” tulisan Aisyah Nur Aini (2015). Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel margin (X) terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* (Y) di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru-Sidoarjo. Hal ini ditunjukkan oleh nilai koefisien regresi X sebesar 0,985, nilai korelasi regresi (R) 0,989, koefisien determinasi (R²) sebesar 0,977 dan nilai F hitung > F tabel pada taraf signifikansi 5% yaitu sebesar 3,790 > 1,662. Adapun besarnya pengaruh variabel tingkat margin (X) secara simultan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *Murabahah* (Y) dapat dilihat dari nilai Adjusted R Square (R²) sebesar 0,977 atau 97,7%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel tingkat margin memberikan kontribusi besar terhadap keputusan pengambilan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo
2. Jurnal tentang “Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan *Murabahah* BPRS Al-Salam” ditulis oleh Dede Nurdiansyah (2009) yang menghasilkan kesimpulan bahwa tidak mengubah cara pandang dan pemahaman nasabah dengan lembaga keuangan yang menyalurkan pembiayaan, karena mengikuti regulasi yang diatur oleh Peraturan Bank Indonesia (PBI) dan Fatwa MUI sebagai lembaga yang mengatur dan mengawasi produk syariah. Konversi BPRS Al Salaam merubah sistem bunga yang digunakan untuk pembiayaan dengan istilah margin, sehingga fungsi BPRS Al Salaam untuk pembiayaan *murabahah* adalah sebagai penjual. Pengetahuan dan antusiasme nasabah dipengaruhi oleh informasi yang diberikan BPRS Al Salaam lewat media informasi, baik media cetak maupun elektronik sebanyak 38.8% selain pengaruh teman dan kerabat yang telah lebih dahulu melakukan pembiayaan di BPRS Al Salaam. Informasi yang diberikan BPRS Al Salaam memberikan pengaruh yang besar terhadap pemahaman

nasabahnya, sehingga media informasi baik cetak maupun elektronik terbukti efektif untuk memberikan pemahaman yang jelas tentang bank yang beroperasi dengan prinsip syariah.

3. jurnal tentang “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan Memilih Produk BMT (Studi Kasus Pada BMT Artha Barokah Yogyakarta)” yang ditulis oleh Sri Giyanti dan Teguh Suropto (2016) menghasilkan kesimpulan bahwa sikap nasabah berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap perilaku nasabah. Motivasi berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap perilaku nasabah. Kelas Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku nasabah, secara serentak, Sikap Nasabah, Motivasi, dan Kelas Sosial bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku nasabah.

Pembiayaan *murabahah* adalah akad perjanjian penyediaan barang berdasarkan jual-beli di mana BMT membiayai atau membelikan kebutuhan barang atau investasi nasabah dan menjual kembali kepada nasabah ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Pembayaran nasabah dilakukan secara mencicil/angsur dalam jangka waktu yang ditentukan.

Menurut Ahmad Sumiyanto (2008: 160), “Margin merupakan penyeimbang dari modal kerja atau investasi yang dimanfaatkan oleh mitra”. Margin digunakan agar terjadinya keadilan dalam memperoleh keuntungan baik pihak mitra maupun pihak lembaga. (Sumiyanto, 2008)

Loundon dan Bitta (1995) menjelaskan perilaku konsumen mencakup proses pengambilan keputusan dan kegiatan yang dilakukan konsumen secara fisik dalam pengevaluasian, perolehan penggunaan atau mendapatkan barang dan jasa. Jadi di dalam menganalisis perilaku konsumen tidak hanya menyangkut faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan kegiatan saat pembelian, akan tetapi juga meliputi proses pengambilan keputusan yang menyertai pembelian.

Maka terlihat bahwa memahami perilaku konsumen bukanlah suatu pekerjaan yang mudah karena banyaknya variabel yang mempengaruhi dan variabel-variabel tersebut saling berinteraksi. Perilaku konsumen merupakan proses yang kompleks dan multi dimensional. (Suryani, 2008)

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen salah satunya persepsi merupakan suatu proses yang melalui indera kemudian seseorang menyeleksi, mengatur dan menginterpretasikan masukan-masukan informasi dan pengalaman-pengalaman yang ada dan kemudian menafsirkannya untuk menciptakan keseluruhan gambaran yang berarti.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Pendekatan kuantitatif adalah untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara meneliti hubungan antar variabel. Variabel-variabel ini diukur (biasanya dengan instrument penelitian) sehingga data yang terdiri dari angka-angka dapat dianalisis berdasarkan prosedur statistik. (Juliansyah, 2012).

Dalam hal ini, Penelitian ini dilakukan di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan Jl. Raya Solo, Kb. Dalem Kidul Kec. Prambanan, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah 57454, (0274) 4497609. Waktu pelaksanaan penelitian pada bulan oktober sampai November 2017.

Metode pengumpulan data ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada nasabah pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* Tamzis cabang Prambanan. Penulis akan menyebarkan kuesioner, menjelaskan tujuan penelitian secara singkat dan menjelaskan cara pengisian kuesioner agar memperbanyak jumlah pengembalian kuesioner dan memperkecil tingkat kesalahan dalam mengisi kuesioner.

PEMBAHASAN

A. Gambaran umum *Baituttamwil* TAMZIS Cabang Prambanan

1. Profil dan Sejarah *Baituttamwil* TAMZIS Cabang Prambanan

Baituttamwil TAMZIS dibentuk oleh sekelompok anak muda terdidik pada tahun 1992 di kecamatan Kertek Wonosobo Jawa Tengah. Modal yang kecil, pengalaman yang minim serta letak geografis yang relatif berada bukan di sentra kegiatan ekonomi tidak menyurutkan tekad anak-anak muda ini untuk membangun perekonomian yang lebih adil sesuai syariah. Pada tanggal 14 November 1994,

Baituttamwil TAMZIS mendapat status badan hukum dengan nomor 12277/B.H/VI/XI/1994 dari Departemen Koperasi. Salah satu kota yang jadi perluasan cabang TAMZIS dalam rangka melayani umat adalah kota Klaten yang berada di daerah Prambanan

2. Visi dan Misi *Baituttamwil* TAMZIS Cabang Prambanan

a. Visi

”Menjadi lembaga keuangan mikro syariah utama, terbaik dan terpercaya”

b. Misi

Membantu dan memudahkan masyarakat mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya. Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggungjawab, profesional dan bermartabat. Menjaga kesucian umat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama. Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang adil, sehat dan sesuai syariah. Menciptakan sistem kerja yang efisien dan inovatif.

3. Produk Pembiayaan

Ada beberapa produk pembiayaan di *Baituttamwil* TAMZIS Cabang Prambanan yaitu pembiayaan mikro syariah, ikhtiar utama syariah dalam pembiayaan ini ada beberapa pembiayaan yaitu salah satunya ada pembiayaan *murabahah*.

B. Hasil Penelitian

1. Pengaruh persepsi pembiayaan *murabahah* terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa terdapat nilai probabilitas sebesar 0,000($0,000 < 0,05$). Nilai tersebut dapat membuktikan H_1 diterima, yang berarti bahwa “Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara persepsi nasabah tentang pembiayaan terhadap pengambilan pembiayaan *Murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS”.

Persepsi merupakan suatu proses yang melalui indera kemudian seseorang menyeleksi, mengatur dan menginterpretasikan masukan-masukan informasi dan pengalaman-pengalaman yang ada dan kemudian menafsirkannya untuk menciptakan keseluruhan gambaran yang berarti. Persepsi nasabah merupakan tanggapan terhadap pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan oleh BMT, yang

nantinya akan menjadi dasar keputusan mengajukan pembiayaan *murabahah* (Setiyarini, 2012). Persepsi nasabah terhadap pembiayaan dipengaruhi oleh pengetahuan nasabah terhadap *murabahah*. Persepsi dari setiap nasabah mempunyai implikasi yang berbeda terhadap hasil keputusan yang diambil.

Setiap nasabah selalu berusaha untuk dapat mengembangkan usahanya. Salah satu kendala yang dihadapi oleh nasabah dalam mengembangkan usahanya antara lain keterbatasan modal usaha yang dimiliki. Kredit atau pembiayaan merupakan salah satu jalan yang dapat diambil oleh para nasabah dalam penambahan modal. Dalam pengambilan pembiayaan *murabahah* setiap nasabah pasti menyeleksi dan menginterpretasikan masukan-masukan informasi dan pengalaman-pengalaman yang ada. Persepsi nasabah tentang pembiayaan *murabahah* yang baik akan meningkatkan pengambilan pembiayaan, karena nasabah mengerti dan memahami bahwa pembiayaan *murabahah* tidak menggunakan sistem bunga yang dilarang oleh agama Islam akan tetapi menggunakan sistem bagi hasil. Hal ini menjadi pertimbangan penting, karena seluruh nasabah memeluk agama Islam.

Zuardi (2013) dalam jurnalnya menjelaskan bahwa agama juga mempunyai aturan-aturan yang tegas yang berlaku untuk pembiayaan bagi hasil diantaranya, (1) tidak adanya transaksi keuangan yang berbasis bunga, (2) pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan sistem nilai Islam (haram), (3) penghindaran aktifitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi) dan *gharar* (ketidak pastian), (4) penyediaan *takaful* (asuransi Islam).

Hal ini sejalan dengan penelitian Nurdiansyah (2009) yang menyatakan bahwa persepsi nasabah berpengaruh terhadap pembiayaan *Murabahah* di BPRS Al-Salam. Pembiayaan *murabahah* dengan menggunakan system bagi hasil menjadikannya pilihan nasabah dalam pembiayaan, karena sudah sesuai dengan ekonomi syariah yang berasaskan Islam. Dengan demikian nasabah tidak khawatir kualitas ibadahnya akan terganggu apabila melakukan pembiayaan *murabahah*.

Dengan demikian persepsi nasabah mengenai pembiayaan *murabahah* pada *Baituttamwil* TAMZIS sudah terbentuk dengan baik karena pengaruh dari nilai-

nilai ekonomi Islam yang ada didalam pembiayaan *murabahah* sehingga mendorong nasabah untuk mengambil pembiayaan *murabahah*.

2. Pengaruh margin terhadap pengambilan Pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan.

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa terdapat nilai probabilitas sebesar 0,032($0,032 < 0,05$). Nilai tersebut dapat membuktikan H_2 diterima, yang berarti bahwa “Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara margin terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS“

Margin adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun, perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin secara bulanan maka ditetapkan 12 bulan (Karim, 2008). Margin dalam *murabahah* adalah sejumlah uang yang dibayarkan sebagai keuntungan bank atas terjadinya jual beli dengan nasabah, dimana uang tersebut harus dibayarkan oleh penerima pembiayaan (nasabah) kepada bank sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah disepakati bersama. Keuntungan yang diperoleh BMT tersebut disebut pendapatan margin *murabahah*. Margin digunakan agar terciptanya keadilan dalam memperoleh keuntungan baik untuk pihak nasabah maupun pihak BMT. Hal ini sesuai dengan ekonomi syariah yang tidak menggunakan system bunga, tetapi keuntungan bersama dan tidak memberatkan antara kedua pihak.

Adanya pengaruh signifikan tersebut menjelaskan bahwa sikap nasabah dalam mempertimbangkan dan memutuskan untuk mengambil atau tidaknya pembiayaan *murabahah* akan semakin meningkat apabila tingkat margin yang ditawarkan menarik. Hal tersebut guna meningkatkan daya tarik terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT yang bisa didukung dengan penetapan margin yang sesuai dengan kemampuan masyarakat. Sehingga apabila tingkat margin keuntungan lebih rendah dari rata-rata suku bunga perbankan nasional, maka pembiayaan akan semakin kompetitif. Dengan demikian, semakin rendah tingkat margin yang diambil oleh BMT maka akan semakin besar pembiayaan yang diminta oleh masyarakat dan akan semakin besar pula pembiayaan yang disalurkan oleh BMT.

Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang oleh Aini (2015) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh margin terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Sidogiri Waru Sidoarjo.

3. Pengaruh persepsi pembiayaan *murabahah* dan margin terhadap pengambilan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS cabang Prambanan.

Hasil uji F diperoleh nilai sebesar 25,939 dan probabilitas sebesar 0,000. Karena $\text{sig } F_{\text{hitung}} < 5\%$ ($0,000 < 0,05$), maka H_{a3} diterima, atau dapat disimpulkan bahwa Persepsi dan Margin secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengambilan pembiayaan *Murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS, dengan demikian hipotesis terbukti.

Murabahah adalah akad perjanjian penyediaan barang berdasarkan jual-beli di mana bank membiayai atau membelikan kebutuhan barang atau investasi nasabah dan menjual kembali kepada nasabah ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Menurut Karim (2008). *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli. Penentuan harga merupakan aspek yang sangat penting mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa yang ditawarkan. Jika harga jual *murabahah* yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati dan sebaliknya. Sehingga penentuan aspek harga ditambah dengan margin yang sesuai, adil dan transparan sebagaimana yang dianjurkan dalam pandangan ekonomi islam menjadi sebuah pengaruh positif. Hal tersebut tentu sangat mungkin mempengaruhi perilaku nasabah sebelum dan sesudah mengambil keputusan. Selain itu, melihat kenyataan bahwa banyaknya lembaga keuangan sejenis BMT yang menawarkan pembiayaan *murabahah* dengan pelayanan dan tingkat margin yang beragama.

Persepsi yang diterima nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* akan meningkatkan keputusan apakah ia akan melakukan pembiayaan atau tidak. Persepsi tersebut akan mempengaruhi cara pandang nasabah pada pembiayaan *murabahah*. Jika persepsi yang diterimanya baik, maka nasabah akan mempunyai cara pandang yang baik terhadap pembiayaan *Murabahah* dan akan

melakukan pembiayaan *murabahah*. Nasabah *Baituttamwil* TAMZIS telah mempersepsikan pembiayaan *Murabahah* dengan baik, nasabah diberikan kemudahan dalam proses, keuntungan yang akan mereka peroleh, serta tidak menggunakan sistem riba. Riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam meminjam secara bathil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam (Antonio, 2000).

Pada penelitian ini memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan. Margin yang diberikan/disepakati dalam suatu proses jual beli merupakan salah satu komponen paling penting dalam pembentukan harga jual *murabahah*. Perlakuan yang berbeda dengan bunga bank serta kehalalan jual beli dengan akad *murabahah* yang didasarkan pada prinsip syariah menjadi ketertarikan sendiri bagi para nasabah. Dengan semakin baiknya margin yang ditawarkan pada nasabah, maka akan meningkatkan kepercayaan untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* pada *Baituttamwil* TAMZIS. Hal ini sesuai dengan hukum teori permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta. Apabila harga naik, maka jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah jumlah barang yang diminta meningkat (Samuelson, 2003).

Keinginan nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah* di *Baituttamwil* TAMZIS, dikarenakan dalam BMT tersebut tidak melakukan sistem bunga dan riba. Selain itu, ketika anggota merasa margin yang ditetapkan oleh BMT sudah mengedepankan keadilan dan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki anggota, maka anggota akan terdorong untuk mengambil keputusan mengajukan pembiayaan *Murabahah*.

Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Alima Setiyarini (2012) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara simultan persepsi nasabah dan margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *Murabahah* di BMT SEKAR MADANI.

DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, Wiwiek Rabiatul. (2010). *Pertimbangan Pengetahuan dan Sikap Konsumen Individu Terhadap Bank Syariah*. Ekonomi Pembangunan
- Aini, A. (2015). Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pemiri Cabang Waru Sidoarjo biayaan *Murabahah* di BMT UGT Sidog. *eL-Qist*, 19.
- Anto, D. (1987). *Pengantar Metode Statistik Jilid II*. Jakarta: LP3ES.
- Antonio, M. S. (2000). *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institute.
- Antonio, M. S. (2006). *Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluan dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Engel, J. f., Blackwell, R. D., & Miniard, P. W. (1992). *Consumer Behavior*. Chicago: The Dryden Press.
- Ghozali, I. (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, e. a. (2006). *Multivariate Data Analysis 6th Ed*. New Jersey : Pearson Education.
- <https://www.tamzis.id/> diakses 12/02/2018
- Idrus, M. (2007). *Metode Penelitian Ilmu-ilmu Sosial*. Yogyakarta: UII Press.
- Indonesia, D. P. (2006). *Outlook Perbankan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Juliansyah, N. (2012). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Group.
- Karim, A. (2008). *Bank Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (1997). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

- Kurniawan, A. (2014). *Metode Riset Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Mowen, J. C., Minor, M., & Salim, L. (2002). *Perilaku Konsumen Edisi Kelima Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Mu'allim, A. (2013). Persepsi Masyarakat Terhadap Lembaga Keuangan Syariah. *Al-Mawarid*, X.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nisfianoor, M. (2009). *Pendekatan Statistik Modern*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Nugroho, A. P. (2015). Pengaruh Religiusitas Dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Menabung di Perbankan Syariah.
- Nugroho, A. P. (2015). *Pengaruh Religiusitas dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Menabung di Perbankan Syariah*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Nugroho, J. S. (2008). *Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Kencana Perdana Media Group.
- Nurdiansyah. Dede. (2009). Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah BPRS Al-Salam. *Al-Iqtishad*
- Prabowo, B. A. (2012). *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*. Yogyakarta: UII Press .
- Priyanto, D. (2006). *Mandiri Belajar SPSS (Untuk Analisis Data dan Uji Statistik)*. Yogyakarta: Mediakom.
- Pujiyono, A. (2006). Teori Konsumsi Islami. *Dinamika Pembangunan*, 196-207.
- Purwanto. (2008). *Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Psikologi dan Pendidikan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Purwanto. (2010). *Instrumen Penelitian Sosial dan Pendidikan: Pengembangan dan Pemanfaatan*. Yogyakarta: 2010.

- Ridwan, M. (2004). *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil*. Yogyakarta: UII Press.
- Rohmat Subagiyo, SE, MEI. (2016). Pengaruh Brand Image Terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Pembiayaan di BMT Sahara Tulungagung. *Malia*
- Rounny, K. (2007). *Metodologi Penelitian: Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*. Jakarta: Buana Printing.
- Santosa, P. B., & Ashari. (2005). *Analisis Statistik dengan Microsoft Excel & SPSS*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2000). *Consumer Behavior*. New Jersey: Prentice Hall.
- Setiadi, N. J. (2003). *Perilaku Konsumen konsep dan implikasi untuk strategi dan penelitian pemasaran*. Jakarta Timur: Pranada Media\.
- Setiyarini, A. (2012). *Pengaruh Persepsi Nasabah dan Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT Bumi Sekar Madani*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Soemantri Anting, S. A. (2011). *Aplikasi Statistika dalam Penelitian*. Bandung: Pustaka Setia.
- Sri Nurhayati, W. (2011). *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sri Giyanti, Teguh Suropto (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan Memilih Produk BMT (Studi Kasus Pada BMT Artha Barokah Yogyakarta). *Jurnal Ekonomi Syariah*
- StephenP, R. (2001). *Organization Behavior*. New Jersey: Prentice-Hall International.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Sumiyanto, A. (2008). *BMT menuju Koperasi Modern*. Yogyakarta: ISES Publishing.
- Sunyoto, D. (2013). *Teori, Kuisoner dan Analisis Data*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suryani, T. (2008). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Gaha Ilmu.
- Syamsul, H. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Akuntansi dan Keuangan*. Yogyakarta: Ekosiana.
- Wahana Komputer, T. (2005). *Pengembangan Analisis Multivariate dengan SPSS 12*. Jakarta: Salemba Infotek.
- Wahyuningsih, Diah (2014). Analisis Prilaku Nasabah dalam Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri. Media Trend
- Wibowo, Muladi (2010). Perilaku Konsumen Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Kopwan Syariah. Dinamika
- Wigati, S (2011). Prilaku Konsumen. Maliyah
- Yusi Syahirman, U. I. (2009). *Metodologi Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kuantitatif*. Palembang: Citra Books Indonesia.
- Zuardi Muhammad Hanafi (2013), Persepsi Nasabah Terhadap Sistem Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Jabar Syariah Kota Cirebon, Tapis 2-20