

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PEMBIAYAAN
MURABAHAH BA'I BITSAMAN AJIL
(Studi Kasus: BMT Bina Umat Mandiri di Kota Tegal)**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas Diponegoro

Disusun oleh:

ASEP SYAWALUDIN

NIM. C2B008009

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS

UNIVERSITAS DIPONEGORO

SEMARANG

2014

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Asep Syawaludin
Nomor Induk mahasiswa : C2B008009
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis / IESP (ilmu Ekonomi
Studi Pembangunan)
Judul Skripsi : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PEMBIAYAAN
MURABAHAH BA'I BITSAMAN AJIL
(STUDI KASUS: BMT UMAT MANDIRI DI
KOTA TEGAL)**
Dosen Pembimbing : Arif Pujiyono, S.E, M.Si

Semarang, Juni 2014

Dosen Pembimbing

(Arif Pujiyono, S.E, M.Si)

NIP. 19711222 199802 1004

PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN

Nama Penyusun : Asep Syawaludin
Nomor Induk Mahasiswa : C2B008009
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis / IESP (Ilmu Ekonomi
Studi Pembangunan
Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PEMBIAYAAN
MURABAHAH BA'I BITSAMAN AJIL (STUDI
KASUS: BMT UMAT MANDIRI DI KOTA
TEGAL)

Telah dinyatakan lulus ujian skripsi pada tanggal 23 Juni 2014

Tim Penguji :

1. Arif Pujiyono, SE., M.Si (.....)
2. Akhmad Syakir Kurnia, Ph.D. (.....)
3. Dra. Hj. Tri Wahyu R., M.Si. (.....)

Mengetahui,

Pembantu Dekan I

Anis Chariri, SE., M.Com., Ph.D., Akt

NIP. 19670809 199203 1001

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, Asep Syawaludin, menyatakan bahwa skripsi dengan judul : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Ba'i Bitsaman Ajil (Studi kasus: BMT Bina Umat Mandiri di Kota Tegal), adalah hasil tulisan saya sendiri. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan/atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin itu, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal tersebut di atas, baik disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, Juni 2014

Yang membuat pernyataan,

(Asep Syawaludin)

NIM. C2B008009

Motto dan Persembahan

"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain "

(Al-Insyirah: 6-7)

" Sesungguhnya Allah suka pada hamba yang terampil dan ahli, barang siapa berusaha payah mencari nafkah bagi keluarganya maka ia serupa dengan seorang mujahid di jalan Allah azza wa jalla" (HR. Ahmad)

" setiap manusia memiliki orang yang dicintai dan dibenci, tapi untukmu, jika ada berkumpul lah dengan orang-orang yang bertakwa" (Imam Syafii)

Ku persembahkan skripsi ini untuk bapak, mamah dan

kakak-kakak ku, serta adik kecil yang

ku hanya bisa memandang dari kejauhan

ABSTRACT

Islamic economic role supporting the creation of the welfare of society as a whole. Equitable economic development is the goal of the economic stability and promote economic growth in the country, especially the urban and rural areas. The trade sector an important part of economic development. BMT role as a supporting organization of community activities that are expected to open a small micro businesses that are based on sharia. With the establishment of BMT is expected to take part in regional development, namely reducing unemployment. BMT products especially in the city of Tegal's most in demand is the murabaha financing. But there are problems with the use of consumption, as happens also in the products of Islamic banks. To that end, the need for research that examines whether collateral factors, distances and margins affect the murabaha financing.

This study uses primary data through interviews and a list of questions that have been prepared by taking 60 respondents from members of the People of BMT Bina Mandiri Tegal. In order to achieve this research goal, this study using the method of linear regression analysis.

. The results of the study showed that, collateral has a positive effect on murabaha financing but not significance, margin negative effect on murabaha financing, and distance negative effect on murabaha financing.

Keywords: BMT, Murabahah Financing, collateral, margin and distance.

ABSTRAK

Ekonomi Islam berperan mendukung terciptanya kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Pembangunan ekonomi yang merata adalah tujuan dari terjadinya stabilitas ekonomi serta meningkatkan pertumbuhan ekonomi di dalam negeri khususnya daerah perkotaan dan pedesaan. Sektor perdagangan menjadi bagian penting bagi perkembangan perekonomian.

BMT berperan sebagai lembaga pendukung kegiatan masyarakat kecil yang diharapkan mampu membuka usaha-usaha mikro yang berlandaskan syariah. Berdirinya BMT ini diharapkan mampu ikut serta dalam pembangunan daerah yaitu mengurangi pengangguran. Produk BMT khususnya di kota Tegal yang paling banyak diminati adalah pembiayaan murabahah. Namun terjadi permasalahan pada penggunaan yaitu konsumsi, seperti yang terjadi juga pada produk bank syariah. Untuk itu, perlu adanya penelitian yang mengkaji apakah faktor agunan, jarak dan margin mempengaruhi pembiayaan murabahah ini.

Penelitian ini menggunakan data primer melalui wawancara dan daftar pertanyaan yang telah disiapkan dengan mengambil 60 responden dari anggota BMT Bina Umat Mandiri kota Tegal. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier OLS.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa, agunan berpengaruh positif terhadap pembiayaan *murabahah* tetapi tidak signifikan, margin berpengaruh negatif terhadap pembiayaan *murabahah*, dan jarak berpengaruh negatif terhadap pembiayaan *murabahah*.

Kata Kunci: BMT, Pembiayaan Murabahah, agunan, margin dan jarak.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Penulis menyadari bahwa bimbingan, bantuan dan dorongan tersebut sangat berarti dalam penulisan skripsi ini. Sehubungan dengan hal tersebut penulis menyampaikan hormat dan terima kasih kepada :

1. Prof. Drs. Mohamad Nasir, M.Si, Akt., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro.
2. Arif Pujiyono, S.E, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan segala kemudahan, nasehat, saran, pengarahan dan meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Nenek Woyanti, S.E, M.Si selaku dosen wali yang dengan tulus memberikan bimbingan dan kemudahan selama penulis menjalani studi di Universitas Diponegoro Semarang.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomika dan Bisnis khususnya jurusan IESP yang telah memberikan bekal ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
5. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomika dan Bisnis UNDIP yang telah banyak membantu penulis dalam proses administrasi perkuliahan.

6. Seluruh responden dalam penelitian ini yang berperan sebagai sumber data dalam penyusunan skripsi ini.
7. Petugas Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang, Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Tegal, serta BMT Bina Umat Mandiri Kota Tegal yang telah memberikan bantuan berupa data dan referensi yang bermanfaat.
8. Bapak dan Ibu tersayang serta kakak- kakakku atas segala doa, dukungan, motivasi dan kasih sayangnya.
9. Sahabatku, Aditya terima kasih telah menemaniku dalam keadaan apapun.
10. Teman-teman seperjuangan di IESP Reg I 2008 : Indra, Tedi, Feri, Yula, Niken, Irma dan teman- teman IESP semuanya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
11. Teman- teman Wisma UI 2: Ulin, Dwi, Ucup, Muklas, Barra, Iqbal, Abdi, Arif dan Aa yang telah menemani hari- hariku selama di kost.
12. Teman-teman Tim II KKN Desa Mindahan Kidul Kabupaten Jepara 2012 : Andri, Eka, Husein, Hani, Deista, Iswari, Makrufah, dan Febi.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu dan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi dan kuliah penulis dari awal sampai akhir.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan dan menghargai setiap kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi penulisan yang lebih baik dimasa

mendatang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Semarang, Juni 2014

Penulis

Asep Syawaludin

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	8
1.4 Sistematika Penulisan	9
BAB II TELAAH PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu	11
2.1.1 Peranan Pembiayaan Syariah	11
2.1.2 Prinsip-prinsip pembiayaan syariah	12
2.1.3 Teori Permintaan, Hukum Permintaan dan Kurva Permintaan	28
2.1.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Murabahah..	29
2.1.5 Pengertian Usaha Mikro	30
2.1.5.1 Peran Usaha Kecil Mikro	31
2.1.5.2 UKM dan Pembangunan Regional	34
2.2 Penelitian Terdahulu	35
2.3 Kerangka Pemikiran	37
2.4 Hipotesis	38
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel	39
3.2 Populasi dan Sampel	40
3.3 Jenis dan Sumber Data	41
3.4 Metode Pengumpulan Data	42
3.5 Metode Analisis Regresi Linier	43
3.5.1 Deteksi Penyimpangan Asumsi Klasik	44
3.5.1.1 Deteksi Normalitas	45
3.5.1.2 Deteksi Autokorelasi	45
3.5.1.3 Deteksi Multikolinearitas	46
3.5.1.4 Deteksi Heteroskedastisitas	47
3.5.2 Goodness of Fit	47
3.5.2.1 Uji t	48
3.5.2.2 Uji F	4

	Halaman
3.5.2.3 R ² (Koefisien Determinasi)	50
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian	51
4.2 Karakteristik Pembiayaan Murabahah	54
4.2.1 Produk dan Pelayanan KJKS BMT Bina Umat Mandiri	54
4.2.2 Struktur Organisasi BMT Bina Umat Mandiri	58
4.3 Karakteristik Responden Pembiayaan Murabahah	59
4.3.1 Responden Menurut Jenis Usaha	59
4.3.2 Responden Menurut Jenis Kelamin	60
4.3.3 Responden Menurut Status	61
4.3.4 Responden Menurut Pendidikan	61
4.3.5 Responden Menurut Pendapatan Perbulan	62
4.4 Deskripsi Variabel Penelitian	63
4.5 Analisis Data	66
4.5.1 Deteksi Penyimpangan Asumsi Klasik	66
4.5.1.1 Deteksi Normalitas	67
4.5.1.2 Deteksi Multikolinieritas	68
4.5.1.3 Deteksi Autokorelasi	69
4.5.1.4 Deteksi Heterokedastisitas	70
4.5.2 Analisis Regresi Linier	71
4.5.2.1 Uji Model (Uji F)	71
4.5.2.2 Koefisien Determinasi	72
4.5.2.3 Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t)	73
4.6 Interpretasi Hasil	74
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	76
5.2 Saran-saran	76
DAFTAR PUSTAKA	78

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah Jaringan Kantor Bank Syariah di Indonesia Tahun 2007-2012	2
Tabel 1.2 Jenis Pembiayaan Bank Syariah Tahun 2007-2012 (dalam miliar rupiah)	3
Tabel 1.3 Penggunaan Pembiayaan Bank Syariah Tahun 2007-2012 (dalam juta rupiah)	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	36
Tabel 4.1 Distribusi Persentase PDRB Menurut Lapangan Usaha Atas Dasar Harga Berlaku di Kota Tegal Tahun 2007-2011	52
Tabel 4.2 Perkembangan Koperasi di kota Tegal dari Tahun 2008-2012	53
Tabel 4.3 Sistem Pembiayaan Murabahah	54
Tabel 4.4 Jumlah Responden Menurut Jenis Usaha	60
Tabel 4.5 Jumlah Responden Menurut Jenis Kelamin	60
Tabel 4.6 Jumlah Responden Menurut Status	61
Tabel 4.7 Jumlah Responden Menurut Pendidikan	62
Tabel 4.8 Jumlah Responden Menurut Pendapatan Perbulan	62
Tabel 4.9 Pembiayaan Murabahah di BMT Umat Mandiri	63
Tabel 4.10 Margin BMT di BMT Umat Mandiri Kota Tegal.....	65
Tabel 4.11 Jarak dari BMT ke Lokasi Usaha Anggota BMT Bina Umat Mandiri Kota Tegal	66
Tabel 4.12 Hasil Deteksi Multikolinieritas	69
Tabel 4.13 Hasil Deteksi Durbin Watson	70
Tabel 4.14 Hasil Deteksi Uji Park	71
Tabel 4.15 Nilai F Terhadap Tiap Variabel	72
Tabel 4.16 Uji Koefisien Determinasi	73
Tabel 4.17 Nilai t-statistic Tiap Variabel	74

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Mudharabah.....	14
Gambar 2.2 Musyarakah	15
Gambar 2.3 Murabahah	17
Gambar 2.4 Murabahah Bitsaman Ajil	18
Gambar 2.5 Ba'i assalam	20
Gambar 2.6 Kerangka Pemikiran	38
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT BUM	58
Gambar 4.2 Agunan Pembiayaan Anggota BMT Bina Umat Mandiri Kota Tegal	64
Gambar 4.3 Hasil Deteksi Normalitas	67

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner	81
Lampiran B Identitas Responden	82
Lampiran C Surat Pasca Penelitian	83
Lampiran D Foto-foto Penelitian	84

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut Umer Chapra (2000) menyatakan bahwa ekonomi Islam bertujuan mewujudkan tingkat pertumbuhan ekonomi jangka panjang dan memaksimalkan kesejahteraan manusia (*falah*). *Falah* berarti terpenuhinya kebutuhan individu masyarakat dengan tidak mengabaikan keseimbangan makroekonomi (kepentingan sosial), keseimbangan ekologi dan tetap memperhatikan nilai-nilai keluarga dan norma-norma. Sistem ekonomi konvensional dirasa belum mampu mewujudkan kesejahteraan rakyat dan keadilan sosial, karena menggunakan sistem *riba* dalam transaksi keuangan. Sistem ekonomi syariah hadir dan diharapkan mampu mewujudkan kesejahteraan ekonomi dan keadilan sosial dengan menggunakan sistem bagi hasil.

Bank syariah sudah cukup lama berdiri di Indonesia. Bank syariah yang pertama berdiri di Indonesia adalah Bank Muamalat yang didirikan pada tahun 1992, kemudian diikuti oleh Bank syariah Mandiri tahun 1999 hingga Bank syariah Mega tahun 2004, Donna (dikutip oleh Andika, 2012). Jumlah Bank syariah yang terus bertambah ini cukup menggembirakan karena menambah kemampuan pemerintah dalam meningkatkan perekonomian nasional dan mengurangi angka kesenjangan ekonomi dengan konsep syariah yang diterapkan. Pertumbuhan bank syariah baik dalam bentuk aset maupun penghimpunan dan penyaluran dana dalam beberapa tahun

terakhir juga cukup menggembirakan, riset yang dilakukan Bank Indonesia membuktikan bahwa pada bulan Januari 2014 total asetnya mencapai Rp180,360 miliar. Pembiayaan yang diberikan Bank syariah telah mencapai Rp 184,120 miliar dan penghimpunan dana yang dilakukan juga mencapai Rp 161,924 miliar. Tingkat rentabilitas Bank syariah terhadap penggunaan asetnya juga cukup baik, hal ini tercermin dari rasio ROA dan NOM pada tahun 2014 masing-masing sebesar 1,58% dan 1,82%.. Kondisi ini telah membuktikan bahwa pondasi bank syariah memang kuat, sehingga memang pantas untuk dijadikan acuan perbankan nasional.

Tabel 1.1
Jumlah Jaringan Kantor Bank Syariah di Indonesia Tahun 2007-2012

Bank umum syariah	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Jumlah bank	3	5	6	11	11	11
Jumlah kantor	401	581	711	1,215	1,435	1,745
Jumlah bank umum konvensional yang memiliki unit usaha syariah	26	27	25	23	24	24
Jumlah kantor	196	241	287	262	378	517
BPRS						
Jumlah bank	114	131	138	150	155	158
Jumlah kantor	185	202	225	286	364	401
Total kantor	782	1,024	1,223	1,763	2,101	2,663

Sumber : Bank Indonesia, 2013

Berdasarkan data Tabel 1.1 terlihat bahwa jumlah kantor bank syariah dari tahun ke tahun bertambah atau meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan masyarakat akan kebutuhan Bank Syariah juga semakin meningkat. Masyarakat menyadari akan pentingnya peran Bank Syariah dalam melakukan kegiatan ekonomi baik untuk menyimpan atau melakukan pembiayaan. Selanjutnya lihat tabel jenis pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah dan kegunaan pembiayaan tersebut.

Tabel 1.2
Jenis Pembiayaan Bank Syariah Tahun 2007-2012 (dalam miliar rupiah)

Akad	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Mudharabah	5,578	6,205	6,597	8,631	10,229	12,023
Musarakah	4,406	7,411	10,412	14,624	18,960	27,667
Murabahah	16,553	22,486	26,321	37,508	56,365	88,004
Salam	0	0	0	0	0	0
Istishna	351	369	423	347	326	376
Ijarah	516	765	1,305	2,341	3,839	7,345
Qardh	540	959	1,829	4,731	12,937	12,090
Lainnya	0	0	0	0	0	0
Total	27,944	38,195	46,886	68,181	102,655	147,505

Sumber: Bank Indonesia, 2013

Berdasarkan data Tabel 1.2 terlihat bahwa pembiayaan yang paling banyak dilakukan oleh nasabah adalah pembiayaan *murabahah* sebanyak Rp.88,004 miliar pada tahun 2012 mengalami kenaikan sebesar 4,76% dari tahun sebelumnya. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* pada tahun 2012 sebanyak Rp.12,023 miliar mengalami penurunan 1,81% dari tahun sebelumnya.

Tabel 1.3
Penggunaan Pembiayaan Bank Syariah Tahun 2007-2012 (dalam juta rupiah)

Jenis penggunaan	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Modal kerja	15,656	20,554	22,873	31,855	41,698	56,097
Investasi	5,637	7,907	9,955	13,416	17,903	26,585
Konsumsi	6,652	9,734	14,058	22,910	43,053	64,823
Total	27,944	38,195	46,886	68,181	102,655	147,505

Sumber: Bank Indonesia, 2013

Berdasarkan data Tabel 1.3 lebih ironis para nasabah paling banyak menggunakan untuk konsumsi dibanding investasi sebanyak Rp.64,823 juta pada tahun 2012 mengalami kenaikan sebesar 1,57% dari tahun sebelumnya. Sedangkan investasi pada tahun 2012 sebanyak Rp. 26,585 juta mengalami kenaikan 0,59% dari tahun sebelumnya tetapi jumlahnya lebih banyak konsumsi.

Untuk mendukung proses pembangunan yang berkesinambungan di Indonesia, maka diperlukan adanya lembaga pendukung untuk mengantisipasi kesenjangan ekonomi yang makin lebar antara golongan ekonomi kuat dan golongan ekonomi lemah baik di daerah pedesaan maupun daerah perkotaan (Mafruhah, 2002). BMT didirikan dengan maksud tersebut. Pada awal pendiriannya BMT merupakan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang dibentuk berdasarkan naskah kerjasama antara YINBUK (yayasan inkubasi usaha kecil) mengenai pelaksanaan proyek pengembangan hubungan bank dan KSM no 003/ MOU/ PHBK-PINBUK/VIII/95 yang di tandatangani ketua umum YINBUK dan direktur Bank Indonesia.

Perkembangan BMT di Indonesia cukup menggembirakan bila dilihat dari segi kuantitas dan pertumbuhan tahunan. Pada tahun 2011 pertumbuhan aset BMT sebesar 48,1%. Pertumbuhan aset tersebut merupakan pertumbuhan tahunan tertinggi selama tiga tahun terakhir, dan pangsa pasar BMT telah mencapai $\pm 3,7$ %. Total aset yang dimiliki BMT juga cukup menggembirakan, per Oktober 2011 total aset yang dimiliki BMT telah mencapai Rp 127,19 triliun atau meningkat tajam sebesar 48,10% dari tahun sebelumnya. Sedangkan pada tahun 2012 jumlah BMT semakin meningkat menjadi 3.900 unit (Andika, 2012).

BMT berperan sebagai lembaga pendukung kegiatan masyarakat kecil yang diharapkan mampu membuka usaha-usaha mikro yang berlandaskan syariah. Dengan berdirinya BMT ini diharapkan mampu ikut serta dalam pembangunan daerah yaitu mengurangi pengangguran. Di dalam teori seharusnya BMT sebagai pelaku lembaga keuangan syariah menerapkan prinsip-prinsip syariah tapi melihat realita yang ada belum mampu menerapkan sepenuhnya prinsip tersebut (Rahmawaty, 2007). Selain itu masih adanya anggapan masyarakat awam secara umum di Indonesia belum sadar bahwa mereka lebih banyak menggunakan pembiayaan untuk konsumsi daripada investasi untuk produktif dan selain itu juga jumlah permintaan pembiayaan murabahah adalah jumlah terbanyak daripada pembiayaan-pembiayaan lainnya yang penggunaannya untuk konsumtif. Pembiayaan murabahah yang mudah dijumpai di BMT-BMT khususnya BMT di kota Tegal dan persyaratan yang tidak terlalu rumit menjadikan pembiayaan murabahah lebih banyak diminati dibanding pembiayaan lainnya.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan *murabahah* diantaranya adalah harga barang itu, harga barang lain yang terkait, daya beli masyarakat dan perkiraan harga dimasa mendatang. Dalam dunia perbankan harga barang itu identik atau terkait dengan margin dan daya beli masyarakat identik atau terkait dengan agunan dan jarak. Ketiga variabel ini yaitu agunan, margin dan jarak adalah faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan *murabahah* yang dipergunakan oleh peneliti.

Oleh karena itu maka muncul ketertarikan peneliti untuk melakukan penelitian ilmiah dengan judul **“Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Ba’I Bitsaman Ajil (Studi Kasus BMT Bina Umat Mandiri di Kota Tegal)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut dapat dirumuskan masalah yang dihadapi pedagang pada usaha mikro. Selain masalah klasik sulitnya mendapatkan modal bagi pedagang, masalah yang lain kurangnya kesadaran akan menjalankan dengan prinsip syariah yang benar baik bagi pelaku usaha (nasabah) dan pegawai/karyawan BMT. Derasnya arus era globalisasi yang sedikit demi sedikit menggerus nilai-nilai syariah. Amir muallim (2004) menyatakan bahwa Bank/Lembaga Keuangan Syariah dalam prakteknya cenderung melakukan akad *murabahah* karena ingin memperoleh pendapatan yang tetap (*fixed income*) dari keuntungan yang telah ditetapkan. Lebih ironis lagi kebijakan bank/lembaga keuangan syariah masih relatif sama dengan

kebijakan bank konvensional khususnya pada kebijakan keuntungan, jangka waktu pembiayaan dan jaminan pembiayaan. Berdasarkan data bank Indonesia tahun 2013 tentang perbankan syariah menunjukkan permintaan pembiayaan *murabahah* yang paling tinggi tetapi kurang tepat penggunaannya yaitu untuk konsumsi menjadi permasalahan ini. Bila permasalahan ini tidak segera diselesaikan maka akan menjadi kendala perkembangan BMT, mengurangi bahkan menghilangkan keberkahan yang diperoleh pedagang/pengusaha dan akan mengurangi ketertarikan masyarakat untuk ikut serta dalam pembiayaan murabahah karena akan dapat merugikan masyarakat dan BMT.

Seharusnya dengan adanya BMT yang memberikan produk berupa pembiayaan *Murabahah* menjadi solusi bagi pedagang/pengusaha yang khususnya berada dalam golongan ekonomi lemah dengan penggunaan yang tepat yaitu kegiatan produktif apalagi permintaan pembiayaan murabahah yang terbesar diminati oleh masyarakat. Hal ini akan menarik untuk di kaji sehingga timbul pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri ?
2. Bagaimana agunan berpengaruh terhadap pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri ?
3. Bagaimana margin berpengaruh terhadap pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri ?

4. Bagaimana jarak berpengaruh terhadap pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang dapat dilihat bahwa masih perlu dikembangkan BMT dan perlu untuk mengatasi permasalahan yang di hadapi BMT. BMT diharapkan mampu untuk menjadi salah satu solusi permasalahan pembangunan ekonomi dengan harapan mampu menciptakan lapangan kerja sehingga mengurangi jumlah pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja melalui pemberian bantuan modal kepada masyarakat yang berada dalam golongan ekonomi menengah ke bawah. Melihat besarnya jumlah pembiayaan *murabahah* tetapi ternyata penggunaannya kurang tepat dalam pembiayaan *murabahah* BMT di Kota Tegal yang membutuhkan pemecahan permasalahan yang di hadapi maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Menganalisis karakteristik pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri .
2. Menganalisis pengaruh agunan, margin dan jarak terhadap pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri.

Kegunaan Penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini dapat dipergunakan untuk mengetahui bagaimana faktor-faktor (agunan, margin, dan jarak) berpengaruh terhadap pembiayaan *murabahah*

2. Penelitian ini dapat dipergunakan untuk menarik masyarakat bergabung menjadi anggota BMT dan mengembangkan usaha kecil mikro (UKM) menjadi lebih baik
3. Penelitian ini dapat dipergunakan sebagai referensi bagi pemerintah (dinas koperasi dan UMKM) untuk membuat kebijakan pada bank/lembaga keuangan syariah mengenai pembiayaan *murabahah*

1.4 Sistematika Penulisan

Untuk kejelasan dan ketetapan arah pembahasan dalam skripsi ini penulis menyusun sistematika dalam lima bab.

Bab pertama merupakan Pendahuluan. Bab ini menguraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian dan sistematika penelitian pada Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi pembiayaan *murabahah* untuk mengantarkan kepada substansi penelitian.

Bab kedua merupakan Telaah Pustaka. Bab ini menguraikan tentang landasan teori yang berkaitan dengan topik penelitian yaitu teori pembiayaan *murabahah*, pembahasan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang menjadi acuan dalam penyusunan skripsi ini, kerangka pemikiran yang menjelaskan bagaimana agunan, margin dan jarak berpengaruh terhadap pembiayaan *murabahah*, yang menerangkan secara ringkas hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat yang akan diteliti, serta hipotesis penelitian yaitu dugaan sementara bagaimana variabel agunan,

margin dan jarak berpengaruh pada pembiayaan *murabahah* yang menjadi pedoman dalam analisis data.

Bab ketiga merupakan Metode Penelitian. Bab ini menguraikan tentang variabel penelitian dan definisi operasional variable agunan margin, dan jarak lalu penentuan sampel, jenis, dan sumber data, metode pengumpulan data melalui kuesioner dan wawancara kepada reponden, serta metode analisis regresi linier yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode OLS (Ordinary Least Square).

Bab keempat merupakan Hasil dan Analisis. Bab ini menguraikan tentang deskriptif objek penelitian yang menjelaskan secara umum objek penelitian dan hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini, serta proses penginterpretasian data yang diperoleh untuk mencari makna dan implikasi dari hasil analisis data dari responden penelitian yaitu para pedagang yang berada di pasar.

Bab kelima merupakan Penutup. Bab ini mencakup uraian yang berisi kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian serta saran-saran yang digunakan untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu

2.1.1 Peranan Pembiayaan Syariah

Saat ini, pembiayaan syariah dapat dijadikan alternatif solusi bagi para pelaku usaha yang memiliki masalah dalam hal permodalan. Pembiayaan syariah pun memiliki peranan penting bagi para pelaku usaha yang ada di Indonesia ke depannya terutama bagi para pelaku usaha mikro. Peranan penting tersebut antara lain membuka peluang pembiayaan bagi kegiatan usaha berdasarkan prinsip kemitraaan/partnership (Mahliza, 2011).

Konsep yang diterapkan adalah hubungan kerjasama investasi yang harmonis (*mutual investor relationship*) yang berbeda dengan pola hubungan debitur dan kreditur yang antagonis (*debtor to creditor relationship*) pada pembiayaan perbankan konvensional. Menurut Siregar (2002) yang menyatakan bahwa produk dan jasa yang ditawarkan pembiayaan syariah memiliki keunggulan berupa peniadaan pembebanan bunga yang berkesinambungan (*perpetual interest effect*), pembatasan kegiatan spekulasi, pengutamakan kegiatan-kegiatan yang mewujudkan antara sektor keuangan dan sektor riil (*linkages between financial sector and real sector*), serta pembiayaan ditujukan kepada usaha-usaha yang lebih memperhatikan nilai-nilai etika dan moralitas.

Soetrisno (2004) menyatakan bahwa pembiayaan syariah sangat cocok untuk usaha yang mempunyai ketidakpastian tinggi dan keterbatasan informasi pasar seperti usaha mikro. Pada umumnya, usaha mikro merasa terbebani dengan adanya sistem bunga yang diterapkan pada pembiayaan konvensional karena bunga tersebut identik dengan upaya memperoleh keuntungan atas kerjasama antara pihak pemberi pembiayaan dengan pelaku usaha. Akan tetapi, adanya sistem bagi hasil dan sistem jual beli yang diterapkan pada pembiayaan syariah dapat menghindari prinsip mendapat untung atas kerjasama orang lain tersebut.

2.1.2 Prinsip-prinsip Pembiayaan Syariah

Menurut Rivai dan Veithzal (2008), terdapat tiga prinsip pembiayaan dalam melakukan akad pada lembaga keuangan syariah, yaitu:

1. Prinsip bagi hasil atau *syirkah (profit sharing)*

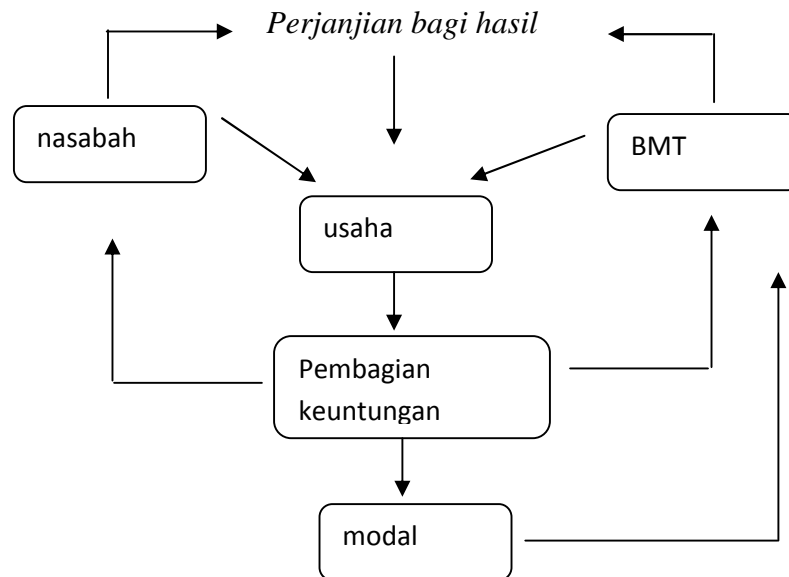
Fasilitas pembiayaan yang disediakan oleh lembaga keuangan syariah tersebut berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Fasilitas pembiayaan apabila dilihat dari sisi jumlah, dapat menyediakan sebagian atau 100% dari modal yang diperlukan. Apabila dilihat dari sisi bagi hasilnya, ada dua jenis, yaitu *revenue sharing* atau *profit sharing*. Sedangkan dalam hal persentase bagi hasilnya dikenal dengan nisbah, yang dapat disepakati dengan nasabah pada saat akad pembayaran.

a. *Mudharabah*

Mudharabah adalah sistem kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih di mana pihak pertama menyediakan seluruh kebutuhan modal sedangkan pengusaha sebagai pengelola yang menyediakan keahliannya. Pengelola yang dipercaya harus bertanggung jawab bila terjadi kerugian yang diakibatkan oleh kelalaiannya, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat kelalaian pengelola. Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang tertuang dalam kontrak. Dalam hal ini, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) berperan sebagai penyedia modal sedangkan nasabah akan menjadi pengelola dari usaha tersebut. Menurut Ananda (2011), ketentuan dalam mudharabah adalah sebagai berikut:

- a) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan dalam nilainya dalam satuan uang.
- b) Apabila uang diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- c) Hasil dari pengelolaan pembiayaan mudharabah dapat diperhitungkan dengan dua cara, yaitu: pertama, hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada bulan atau waktu yang ditentukan. Kedua, LKS berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan nasabah.

Gambar 2.1
Mudharabah



Sumber: Syafi'i, 2001

Keterangan :

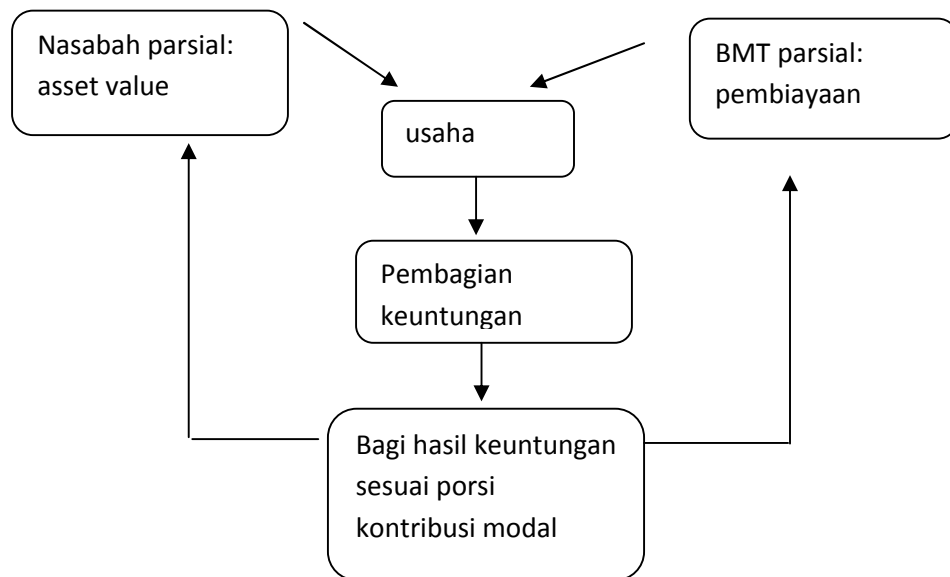
1. BMT memberikan modal kepada nasabah.
2. Akad mudharabah antara pihak BMT dan nasabah.
3. BMT hanya selaku pemberi modal sedangkan nasabah memberikan ketrampilan usahanya.
4. Bagi hasil atau untung BMT dan nasabah.
5. Menjadi modal kembali bagi BMT untuk pembiayaan.

b. Musyarakah

Transaksi ini terjadi diantara dua pihak atau lebih yang memiliki keinginan untuk bekerjasama dalam suatu usaha. Masing-masing menyertakan dan menyetorkan modalnya (baik *tangible* atau *intangible asset*) dengan

pembagian keuntungan di kemudian hari sesuai kesepakatan. Dalam hal ini LKS menyediakan fasilitas berupa dana segar agar usaha nasabah dapat berkembang ke arah yang lebih baik.

Gambar 2.2
Musyarakah



Sumber: Syafi'i, 2001

Keterangan :

1. BMT dan nasabah sama-sama memberikan modal.
2. Akad musyarakah antara pihak BMT dan nasabah.
3. Nasabah dan BMT menjalankan usaha.
4. Bagi hasil atau untung BMT dan nasabah sesuai porsi modal masing-masing.

2. Prinsip jual-beli

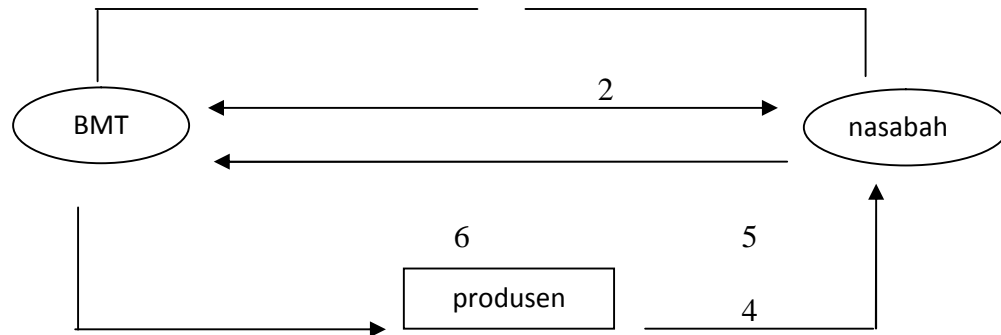
Prinsip jual-beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang. Tingkat keuntungan bank/lembaga keuangan syariah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang di jual. Bentuk pembiayaan sebagai berikut:

a. Pembiayaan *Murabahah*

Penjual menjual dengan modal asli dengan keuntungan yang jelas. Dalam penerapannya LKS bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan nasabah. Besarnya keuntungan yang diambil oleh BMT atas transaksi murabahah bersifat konstan. Keadaan ini berlangsung sampai akhir pelunasan utang oleh anggota kepada LKS. Secara umum murabahah memiliki syarat-syarat:

- a) BMT memberi tahu modal (harga pokok) kepada nasabah.
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang di tetapkan.
- c) Kontrak harus bebas riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian di lakukan secara hutang.

Gambar 2.3
Murabahah



Sumber: Syafi'i, 2001

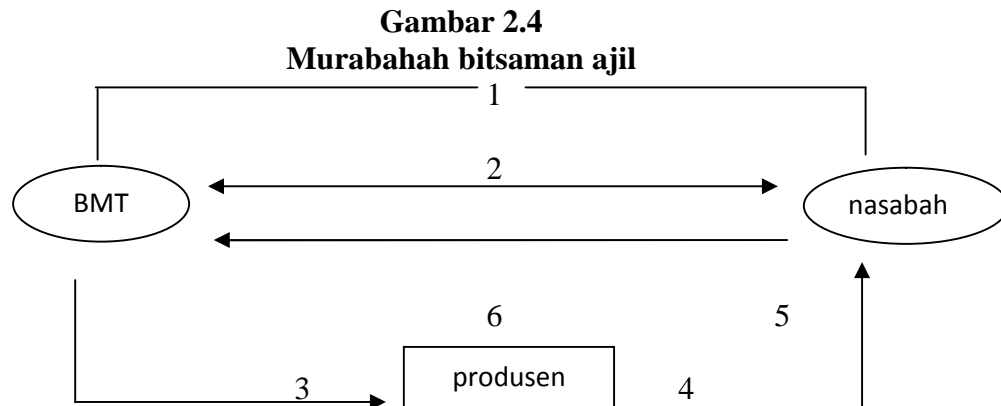
Keterangan:

1. Pembeli (nasabah) melakukan negosiasi dengan penjual (BMT) mengenai barang yang akan dibeli.
2. Pembeli (nasabah) melakukan akad jual beli dengan penjual (BMT).
3. Pengiriman barang yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli.
4. Pembeli menerima barang dari penjual
5. Pembeli membayar tunai kepada penjual

b. *Murabahah bitsaman ajil*

Murabahah bitsaman ajil adalah bentuk akad pembiayaan dengan konsep jual beli antara BMT dan nasabah dimana BMT mendapat margin (keuntungan)

dari penjualan tersebut (Prasetyo, 2010). Pengembalian pokok dan keuntungan dilakukan dengan cicilan/angsuran.



Catatan: (1) negosiasi (4) kirim
 (2) akad jual beli (5) terima barang/dokumen
 (3) beli barang (6) bayar (dengan cicilan/angsuran)

Sumber: Sudarsono, 2003

Keterangan:

6. Pembeli (nasabah) melakukan negosiasi dengan penjual (BMT) mengenai barang yang akan dibeli.
7. Pembeli (nasabah) melakukan akad jual beli dengan penjual (BMT) secara tertulis dengan hitam di atas putih
8. Waktu transaksi atau pembelian barang antara pembeli dan penjual atau sebagai pemberian uang muka.
9. Pengiriman barang yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli.

10. Pembeli menerima barang dari penjual

11. Pembeli membayar dengan cara angsuran/cicilan kepada penjual

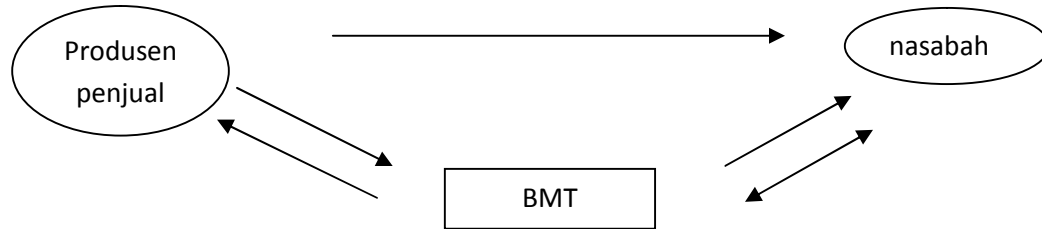
c. *Ba'i assalam*

Kata *salama* dengan *salafa* artinya sama. Akad ini disebut *salam* karena pemesan barang menyerahkan uangnya terlebih dahulu. Definisi *salam* ialah akad pesanan barang yang disebutkan sifat-sifatnya, yang dalam majelis itu pemesan barang menyerahkan uang seharga barang pesanan yang barang pesanan tersebut menjadi tanggungan penerima pesanan (Sudarsono, 2003). Menurut Sayid Sabiq (1987) menyatakan bahwa *assalam* dinamai juga *assalaf* (pendahuluan) yaitu penjualan sesuatu dengan kriteria tertentu (yang masih berada) dalam tanggungan dengan pembayaran disegerakan.

Ketentuan umum dalam *ba'i as salam* adalah:

- a) Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas, seperti jenis, macam, ukuran dan mutu dan jumlahnya.
- b) Apabila hasil produksi diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, nasabah harus bertanggung jawab.
- c) Mengingat BMT tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka BMT dimungkinkan melakukan akad salam dengan pihak ketiga.

Gambar 2.5
Ba'i assalam



Sumber: Syafi'i, 2001

Keterangan:

1. negosiasi antara pihak nasabah dan BMT.
2. pemesanan barang nasabah dan bayar tunai antara produsen penjual dan BMT.
3. mengirim dokumen pemesanan antara produsen penjual dan BMT.
4. produsen penjual mengirim barang pesanan kepada nasabah.
5. nasabah membayar tunai barang yang dibeli kepada BMT.

d. *Ba'i alistishna*

Menurut jumhur ulama *fuqaha*, *ba'i alistishna* merupakan suatu jenis khusus dari *ba'i assalam*. Biasanya, jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuan *istishna* mengikuti ketentuan dan aturan akad *ba'i assalam*. Produk *istishna* menyerupai produk *salam*, namun dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran.

3. Prinsip sewa-menyewa

Prinsip sewa-menyewa merupakan pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri (Sabiq, 1987).

a. *Ijarah*

Ijarah adalah akad untuk memanfaatkan jasa, baik jasa atas barang atau tenaga kerja. Bila digunakan untuk mendapatkan manfaat barang disebut sewa-menyewa. Bila digunakan untuk mendapatkan manfaat tenaga kerja disebut upah-mengupah.

b. *Ijarah muntaha bittamlik* (IMBT)

Ijarah muntaha bittamlik adalah *ijarah* yang membuka peluang kemungkinan perpindahan atas barang yang disewakan.

c. *Ju'alah*

Ju'alah adalah akad *ijarah* yang pembayarannya didasarkan atas kinerja objek yang disewa.

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan pula akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun akad pelengkap ini diperbolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan dalam melaksanakan akad ini. Besarnya pengganti biaya ini hanya untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul (Antonio, 2001).

Akad pelengkap yang berbasis jasa (*fee-based service*) ini terdiri atas:

1. *Al Hawalah*

Al Hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Pada LKS biasanya diterapkan pada *factoring* atau anjak piutang (dimana nasabah yang memiliki piutang kepada pihak ketiga memindahkan piutang itu ke LKS, LKS lalu membayar piutang tersebut dan LKS menagihnya dari pihak ketiga), *post-dated check* (di mana LKS bertindak sebagai juru tagih tanpa membayarkan dulu piutang tersebut), ataupun *bill discounting*.

2. *Ar Rahn*

Ar Rahn adalah menahan salah satu harta pemilik si peminjam sebagai jaminan atas pinjamannya. Lembaga Keuangan Syariah menggunakannya dalam dua hal, yaitu sebagai produk pelengkap dan produk tersendiri. Sebagai produk pelengkap artinya sebagai akad tambahan jaminan terhadap produk pembiayaan lain. Di samping itu, LKS dapat menahan harta nasabah sebagai konsekuensi akad tersebut. Sebagai produk tersendiri artinya akad dipakai sebagai alternatif dari pegadaian konvensional.

3. *Al Qordh*

Al Qordh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali tanpa mengharapkan imbalan. Biasanya diterapkan dalam tiga hal, yaitu sebagai produk pelengkap kepada nasabah loyal yang membutuhkan

dana talangan, fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, serta produk untuk menyalurkan usaha yang sangat kecil atau sektor sosial.

4. *Al Wakalah*

Al Wakalah berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. Biasanya terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada LKS untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C (Letter of Comfort) atau administrasi dan transfer uang. Pemberian kuasa berakhir sesuai dengan persetujuan bersama antara pihak nasabah dan LKS.

5. *Al Kafalah*

Al Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Aplikasinya yaitu penjaminan atau garansi LKS kepada anggota yang memerlukan adanya jaminan untuk kepentingan usahanya. Atas penjaminan ini LKS berhak atas *fee* atau jasa penjaminan yang besarnya ditetapkan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, terdapat prinsip-prinsip-prinsip penilaian pembiayaan yang harus dipenuhi oleh pemohon pembiayaan karena terdapat unsur kepercayaan dan risiko yang dipertaruhkan (Mahliza, 2011). Sebagai lembaga keuangan syariah non-bank, BMT dalam menyalurkan pembiayaannya menggunakan pendekatan pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah di mana pemberian pembiayaan kepada seseorang nasabah agar dapat

dipertimbangkan dan direalisasikan pembiayaannya. Untuk melakukan pembiayaan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan.

Persyaratan pembiayaan yang dikenal dengan prinsip 6C (Rivai dan Veitzhal, 2008), yaitu:

1. *Character*, yaitu keadaan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana itikad/kemauan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willing to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank. Peminjam mempunyai moral, watak, sifat-sifat pribadi positif dan kooperatif. Disamping itu, memiliki rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat, maupun dalam melakukan kegiatan usahanya.
2. *Capital*, yaitu jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Makin besar modal sendiri yang dimiliki, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya (karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha) dan lembaga keuangan akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan lembaga keuangan hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan. Dalam prakteknya, kemampuan capital ini

dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaiknya memiliki jumlah yang lebih besar dari pembiayaan yang diminta kepada lembaga keuangan. Bentuk dari *self financial* ini tidak harus berupa uang tunai, bisa saja dalam bentuk barang modal, seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin. Besar kecilnya capital ini dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu pada *owner equity*, laba yang ditahan, dan lain-lain. Untuk perorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.

3. *Capacity*, yaitu kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan/melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:

- 1) Pendekatan *historis*, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- 2) Pendekatan *financial*, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalitas tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan.

- 3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
 - 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan ketrampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
 - 5) Pendekatan teknis, yaitu menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan/mesin-mesin. Administrasi dan keuangan, *industrial relation*, sampai pada kemampuan merebut pasar.
4. *Collateral*, yaitu barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban *financial* nasabah kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan. Bisa juga *collateral* yang tidak berwujud seperti jaminan pribadi (*bortocht*), *letter of guarantee*, *letter of comfort*, rekomendasi, dan *avails*. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi, yaitu:
- 1) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan
 - 2) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan

5. *Conditions of Economy*, yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang memungkinkan pada suatu saat dapat mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah. Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

- 1) Keadaan konjungtur
- 2) Peraturan-peraturan pemerintah
- 3) Situasi politik dan perekonomian dunia
- 4) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran

Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:

- 1) Pemasaran, meliputi: kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi, dan lain-lain.
 - 2) Teknis produksi, meliputi: perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan sistem cash atau pembiayaan
 - 3) Peraturan pemerintah, meliputi: kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya, larangan peredaran jenis obat.
6. *Constraints*, yaitu batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misal pendirian usaha SPBU yang disekitarnya terdapat bengkel-bengkel las atau pembakaran batu bata.

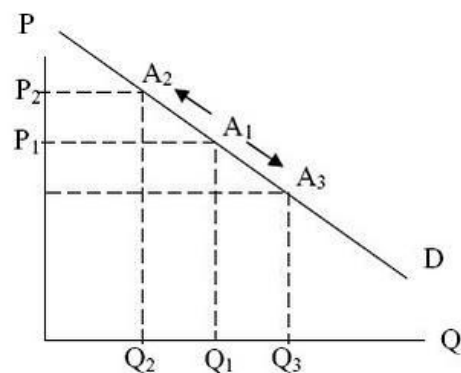
2.1.3 Teori Permintaan, Hukum Permintaan dan Kurva Permintaan

Menurut Pratama Rahardja dan Mandala Manurung (2004) menyatakan bahwa permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu.

Hukum permintaan berbunyi: “makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut”.

Sifat hubungan seperti yang disebutkan di atas disebabkan oleh kenaikan harga yang menyebabkan para pembeli mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai pengganti terhadap barang yang mengalami kenaikan harga. Selain itu, kenaikan harga menyebabkan pendapatan riil para pembeli berkurang. Pendapatan yang merosot tersebut memaksa para pembeli untuk mengurangi pembeliannya terhadap berbagai jenis barang, terutama barang yang mengalami kenaikan harga.

Kurva permintaan pada umumnya menurun dari kiri atas ke kanan bawah. Hal yang demikian itu disebabkan oleh sifat hubungan antara harga dan jumlah yang diminta, yang memiliki sifat hubungan yang terbalik.



2.1.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Murabahah

Secara umum terdapat delapan faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang (harga barang itu sendiri, harga barang lain yang terkait, tingkat pendapatan perkapita, selera atau kebiasaan, jumlah penduduk, perkiraan harga di masa mendatang, distribusi pendapatan, dan usaha-usaha produsen meningkatkan penjualan), namun penelitian ini akan lebih fokus pada lima dari delapan faktor yang mempengaruhi permintaan yaitu:

1. Harga barang itu sendiri, jika harga suatu barang semakin murah, *ceteris paribus* maka permintaan terhadap barang itu bertambah, begitu pula sebaliknya. Pada dunia perbankan harga barang berupa sejumlah *cost* yang dikeluarkan berupa *margin, nisbah, fee* atau nilai dari sesuatu yang dijaminan.
2. Daya beli masyarakat. Kemampuan akan masyarakat dalam membeli suatu barang menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan. Apabila daya beli masyarakat ini meningkat maka permintaan akan jumlah barang yang diminta akan meningkat pula. Pada dunia perbankan daya beli masyarakat ini dapat berupa agunan sebagai barang yang dapat diberi sebagai jaminan dari nasabah atau anggota.
3. Harga barang lain yang terkait, harga barang lain juga dapat mempengaruhi permintaan suatu barang, tetapi (dengan syarat) kedua macam barang tersebut mempunyai keterkaitan yang berlaku dapat bersifat substitusi (pengganti) dan bersifat komplementer (penggenap).

Pada dunia perbankan harga barang lain identik dengan bagi hasil/keuntungan yang ditawarkan oleh bank lain.

4. Perkiraan harga di masa mendatang, bila kita memperkirakan harga suatu barang akan naik maka akan mendorong orang untuk membeli lebih banyak saat ini guna menghemat biaya belanja dimasa mendatang. Perkiraan harga di masa mendatang identik dengan jangka waktu pembiayaan.
5. Usaha-usaha produsen meningkatkan penjualan, pengiklanan memungkinkan masyarakat untuk mengenal suatu barang baru atau menimbulkan permintaan terhadap barang tersebut.terlebih lagi pada dunia perbankan yang sebagian besar produknya adalah jasa. Salah satu bentuk promosi yang ada pada dunia perbankan adalah menawarkan kemudahan akses bagi masyarakat untuk menempatkan kantor-kantor pelayanannya sedekat dan sebanyak mungkin dengan masyarakat.

2.1.5 Pengertian Usaha Mikro

Ada dua definisi tentang usaha mikro. Pertama, menurut Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 1 ayat (1) usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Adapun kriteria usaha mikro dapat dilihat pada pasal 6 ayat (1), disebutkan bahwa: usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak

termasuk tanah dan bangunan usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) .Kedua, menurut kategori Badan Pusat Statistik (BPS, 1999), usaha mikro identik dengan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih (BPS, 1999:250).

2.1.5.1 Peran Usaha Kecil Mikro (UKM)

Di negara-negara maju maupun di negara-negara yang sedang berkembang, Usaha Kecil Mikro (UKM) memegang peranan penting dalam perekonomian nasional. Di Negara-negara maju UKM memberikan kontribusi terhadap peningkatan ekspor dan sebagai subkontraktor yang menyediakan berbagai input bagi usaha yang berskala besar sekaligus sumber inovasi. Agak berbeda dengan Negara-negara maju, pentingnya UKM di Negara sedang berkembang seringkali lebih dikaitkan dengan upaya pemerintah untuk mengatasi berbagai masalah ekonomi maupun sosial yaitu: mengurangi pengangguran, pemberantasan kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. Di samping itu, keberadaan UKM di Negara sedang berkembang seperti di Indonesia adalah untuk mengeliminasi ketimpangan yang diakibatkan oleh proses pembangunan yang tidak merata, terutama karena terjadinya bias pembangunan perkotaan menyebabkan daerah pedesaan menjadi jauh tertinggal disbanding dengan daerah perkotaan.

UKM memiliki peran komplementer dengan perusahaan-perusahaan besar dalam penciptaan kesempatan kerja maupun pertumbuhan ekonomi (Giaoutzi et.al, 1988, Amstrong et.al, 2000, Tambunan, 2000, Sudarto, 2001). Urata (2000) yang telah mengamati perkembangan UKM di Indonesia menegaskan bahwa UKM memainkan beberapa peranan penting di Indonesia. Beberapa perannya yaitu, (1) UKM pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia, (2) Penyedia kesempatan tenaga kerja, (3) Pemain penting dalam pengembangan ekonomi lokal dan pengembangan masyarakat, (4) Pencipta pasar dan inovasi melalui fleksibilitas dan sensitivitasnya serta keterkaitan dinamis antar kegiatan perusahaan, (5) UKM memberikan kontribusi terhadap peningkatan ekspor non migas. Sementara itu, Tambunan (2011) menyebutkan bahwa UKM juga mampu mereduksi ketimpangan pendapatan (*reducing income inequality*) terutama di negara-negara berkembang. Banyak pakar seperti Anderson (1982), Amstrong (2000), Hayter (2000) menekankan bahwa dalam proses industrialisasi sangat diperlukan sikap *entrepreneurship*.

UKM memiliki banyak perbedaan dengan perusahaan besar. Perbedaan-perbedaan tersebut tidak hanya mengenai skala usaha dan sistem manajemen saja. Perbedaan yang paling penting adalah bahwa UKM memiliki ide kewirausahaan (*entrepreneurship*). Ide kewirausahaan inilah yang menjadikan UKM memiliki daya tarik yang kuat dalam konteks pengembangan lokasi industri maupun pembangunan daerah (regional). Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah aktivitas-aktivitas yang melibatkan penemuan, evaluasi, dan mengeksploitasi kesempatan untuk memperkenalkan produk baru baik barang maupun jasa dengan cara

pengorganisasian, pemasaran, dan melalui berbagai cara pengolahan bahan mentah yang sebelumnya tidak ada menjadi ada, (Venkataraman, 1997; Shane and Venkataraman, 2000 dan Shane, 2003:4). UKM sangat penting sebagai mediasi untuk memunculkan ide maupun sikap entrepreneurship. Tambunan (2000) juga mengatakan bahwa UKM berperan penyediaan barang dan jasa bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Selain itu UKM juga memiliki peran dalam pembangunan ekonomi pedesaan (Anderson, 1982); Chuta and Liedholm, 1985). Perekonomian pedesaan (*rural*) memiliki pola yang berbeda dengan perekonomian perkotaan (*urban*). Karakteristik perekonomian pedesaan ditandai dengan produksi barang-barang tradisional yang bahan bakunya sebagian besar berbasis hasil pertanian. Pola produksi yang demikian itu melibatkan tenaga kerja berpendidikan rendah dan upah yang rendah. Sementara perekonomian daerah perkotaan ditandai dengan produksi barang-barang modern yang melibatkan tenaga terampil yang berpendidikan tinggi. Sedangkan teori modern memandang bahwa pentingnya eksistensi serta perkembangan UKM berkaitan dengan spesialisasi yang fleksibel dalam berproduksi dan ekspor.

(Piore dan Sabel, dikutip oleh Sulistyastuti D. R., 2004) menekankan bahwa UKM sangat penting dalam proses produksi dengan kemampuannya melakukan spesialisasi. Dengan kemampuannya melakukan spesialisasi maka terjadi keterkaitan (*linkages*) antara UKM dengan usaha besar. Spesialisasi sangat penting bagi perkembangan UKM maupun industri besar serta perekonomian secara keseluruhan. Keterkaitan (*linkages*) adalah suatu pola hubungan antar perusahaan dengan saling

memberikan keuntungan. Dalam hal ini posisi UKM sebagai penyedia *spare part* dan berbagai macam input bagi usaha yang berskala besar melalui pola sub kontrak. Keterkaitan antara UKM dengan usaha besar mendukung teori *flexible specialization* yang berkembang pada tahun 1980an. Teori ini menentang teori yang dikembangkan Anderson (1982) yang bernada pesimis dengan memprediksikan bahwa UKM makin menghilang ketika pembangunan ekonomi semakin maju. Namun, menurut teori *flexible specialization* justru beranggapan bahwa UKM makin penting dalam proses pembangunan ekonomi yang semakin maju (Tambunan, 2002).

2.1.5.2 UKM dan Pembangunan Regional

Pengembangan lingkungan entrepreneurship sangat diperlukan dalam pembangunan regional. Pengembangan lingkungan *entrepreneurship* mendorong tumbuhnya kemandirian suatu wilayah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan distribusi pendapatan. Dari berbagai studi empiris, UKM telah terbukti banyak memberikan kontribusi dalam pembangunan regional termasuk mendukung terciptanya lingkungan *entrepreneurship*. Salah satu kritik utama terhadap kebijakan regional/klasik pada masa lalu adalah perhatiannya yang terfokus pada masuknya investasi (*inward investment*) baik dari domestik maupun investasi dari luar negeri. Kebijakan regional tradisional pada awalnya kurang memberikan perhatian yang cukup baik terhadap faktor-faktor pembangunan yang asli (*indigenous development*). Secara khusus, perhatiannya untuk menstimulasi perusahaan-perusahaan baru, seperti usaha kecil menengah dirasa sangat kurang. Demikian pula,

tenaga kerja pada perusahaan-perusahaan besar sangat terspesialisasi. Pekerja dalam UKM memiliki kedekatan hubungan dengan pemilik. Bahkan mereka terlibat dalam aktivitas bisnisnya, seperti membuat desain, produksi hingga pemasaran. Para tenaga kerja UKM juga dapat mengamati bahkan mempelajari pengelolaan bisnisnya. Pengalaman-pengalaman semacam itu yang sangat bermanfaat untuk memulai usaha baru.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Penelitian ini diharapkan tidak tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian terdahulu. Selain itu penelitian terdahulu dapat menjadikan referensi bagi penulis untuk melakukan penelitian ini sehingga terjadi penelitian yang saling terkait satu sama lain. Penelitian terdahulu mengungkap hasil penelitian yang sebelumnya pernah dilakukan oleh para peneliti. Penelitian terdahulu ini dapat berupa menggunakan metode kualitatif dan metode kuantitatif. Penelitian terdahulu ini juga dapat dijadikan sebagai acuan oleh peneliti. Penelitian terdahulu yang berhasil dipilih dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

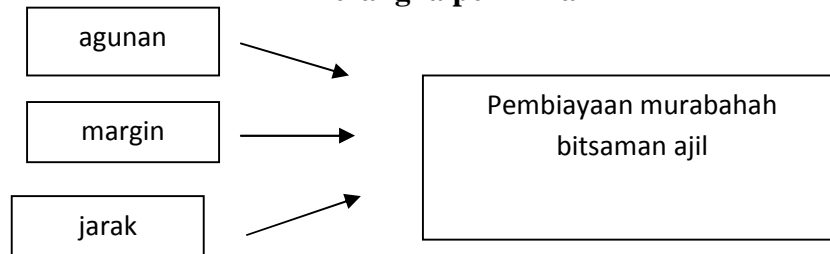
Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian/Peneliti/Tahun	Metode Penelitian dan Alat Analisis	Hasil
1.	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Untuk Usaha Mikro Agribisnis Sektor Perdagangan (Studi Kasus: KBMT Bil Barakah, Bogor), Febrina Mahliza, 2011	Analisis kuantitatif regresi linier berganda	Terdapat pengaruh positif dari factor-faktor: lama pendidikan, lama usaha, pendapatan usaha perbulan, dan agunan
2.	Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang, Fitra Ananda, 2011	Metode kualitatif : uji validitas, uji reliabilitas, dan uji statistik pangkat tanda wilcoxon.	Terdapat perbedaan: modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan, sebelum dan sesudah pembiayaan mudharabah
3.	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Anggota Melakukan Pembiayaan Murabahah dan Ba'i Bitsaman ajil (Studi Kasus Pada BMT Mubarak Wonosari Gunung Kidul), Dwi Prasetyo, 2010	Metode kuantitatif regresi linier	Terdapat pengaruh positif faktor: kebutuhan, agama, referensi, dan kemudahan terhadap keputusan anggota melakukan pembiayaan murabahah
4.	Analisis Usaha mikro Monel Yang Memperoleh Kredit Dari Dinas UMKM Kabupaten Jepara (Studi Kasus : Kecamatan Kalinyamatan, Kabupaten Jepara), Indah Yuliana Putri, 2010	Analisis Pangkat Tanda Wilcoxon	Hasil penelitian adalah ada perbedaan modal, produksi, omset penjualan, jumlah tenaga kerja, keuntungan sebelum dan sesudah mendapatkan kredit dari dinas UMKM

2.3 Kerangka pemikiran

Penelitian ini mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan *murabahah* di BMT Bina Umat mandiri. BMT Bina Umat Mandiri merupakan salah satu alternatif solusi lembaga keuangan mikro non-bank yang dapat memperkuat permodalan bagi usaha mikro melalui produk-produk pembiayaan yang disalurkan khususnya *murabahah*. Akan tetapi, kurang tepatnya penggunaan pembiayaan serta jumlah pembiayaan *murabahah* yang besar membuat untuk dilakukannya penelitian. Permintaan pembiayaan *murabahah* ini dapat dipengaruhi beberapa aspek. Sebagai lembaga keuangan syariah non-bank, BMT dalam menyalurkan pembiayaannya mempunyai pertimbangan yang sebelumnya harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6C yaitu *character, capacity, capital, collateral, condition, dan constraints* (Rivai dan Veitzhal, 2008). Dalam penelitian ini terdapat 3 variabel yang mempengaruhi pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* yaitu: agunan, margin dan jarak. Pemilihan variabel berdasarkan jurnal faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan *murabahah* (hosen nadratauzzaman dan jihad, 2009) dan Skripsi Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Untuk Usaha Agribisnis Sektor Perdagangan Studi Kasus KBMT Bil Barakah Bogor (Mahliza, 2011)..

Gambar 2.6
kerangka pemikiran



2.4 Hipotesis

Berdasarkan tujuan dan kajian terhadap penelitian dahulu yang relevan, maka hipotesis yang akan diujikan kebenarannya secara empiris adalah:

1. Diduga terdapat pengaruh positif agunan terhadap pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri Kota Tegal.
2. Diduga terdapat pengaruh negatif margin terhadap pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri Kota Tegal.
3. Diduga terdapat pengaruh negatif jarak terhadap pembiayaan *murabahah bitsaman ajil* di BMT Bina Umat Mandiri Kota Tegal.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel menjelaskan cara tertentu yang digunakan oleh peneliti dalam mengukur variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian. Variabel-variabel ini terdiri dari variabel bebas dan variabel terikat. Menurut (Jihad dan Nadratauzzaman Hosen, 2009) definisi operasional masing-masing variabel digunakan penelitian ini meliputi:

1. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* yaitu jumlah atau banyaknya pembiayaan *murabahah ba'i bitsaman ajil* yang diminta di dalam produk yang dikeluarkan oleh BMT kepada nasabah. Adapun satuan yang digunakan dalam permintaan adalah Rupiah (Rp).

2. Agunan

Agunan adalah pengalihan hak dan kekuasaan atas sejumlah barang dengan nilai tertentu, yang diserahkan ke bank/BMT guna menjamin pelunasan hutangnya sesuai dengan kesepakatan awal. Hal ini berkaitan dengan ada dan tidaknya agunan. Adapun satuan yang digunakan mengukur agunan adalah Rupiah (Rp).

3. Margin

Margin yaitu keuntungan BMT dan nasabah dari akad *murabahah* yang dinyatakan dalam bentuk persentase tertentu yang ditetapkan oleh BMT. Tingkat keuntungan diambil dari harga jual objek *murabahah* yang ditawarkan BMT kepada nasabahnya setelah estimasi hasil. Adapun satuan yang digunakan dalam keuntungan adalah Persen (%).

4. Jarak

Jarak yaitu perpindahan lokasi usaha nasabah dengan kantor BMT. Hal ini berkaitan dengan kemudahan dari masyarakat untuk menjadi nasabah dan jika sudah menjadi nasabah memudahkan untuk mencari informasi mengenai BMT baik itu produk, pelayanan dan informasi lainnya. Adapun satuan yang digunakan dalam jarak yaitu kilometer (Km).

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang memperoleh pembiayaan *murabahah ba'i bitsaman ajil* dari BMT Bina Umat mandiri di Kota Tegal. BMT ini dipilih karena banyak nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah yang telah berhasil menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat banyak. Metode sampel yang digunakan dalam penelitian sederhana ini adalah simple random sampling, di mana sampel diambil secara acak (Sutrisno Hadi dikutip oleh Ananda, 2011). Menurut Sutrisno Hadi, dalam menentukan besarnya sampel tidak ada ketentuan yang mutlak (dalam hal ini berapa %). Pengambilan sampel penelitian ini diambil secara random dengan menggunakan simple random sampling, yaitu teknik pengambilan sampel

secara acak di mana setiap unit dalam sampel mempunyai peluang yang sama untuk dipilih sebagai unit sampel. Adapun rumus yang digunakan untuk menentukan besarnya jumlah sampel dengan menggunakan rumus Slovin (Umar, 2000) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N \cdot d^2 + 1} \dots\dots\dots (3.1)$$

di mana:

n = jumlah sampel

N = banyaknya nasabah yang mengambil pembiayaan Murabahah

d = persentase kelonggaran ketidakteelitian karena kesalahan sampel yang masih dapat ditoleransi.

Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah UKM yang memperoleh pembiayaan murabahah dari BMT Bina Umat mandiri Kota Tegal yang keseluruhan berjumlah 150 unit.

Adapun jumlah sampel diambil dengan perhitungannya sebagai berikut:

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

$$n = \frac{150}{150 \cdot (0,1)^2 + 1}$$

$$n = \frac{150}{2,5}$$

n = 60 sampel

Adapun cara memilih dalam pengambilan sampel dengan menggunakan sampling random secara acak yang berurutan sebanyak 60 responden.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan studi kasus di BMT Bina Umat mandiri Kota Tegal. Pengumpulan data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan dan akurat. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Untuk mendukung penelitian diperlukan data yang aktual. Berdasarkan sumbernya, data-data yang diperoleh dibedakan menjadi :

1. Data Primer

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dengan memberikan kuesioner atau daftar pertanyaan kepada nasabah BMT Bina Umat Mandiri Kota Tegal. Kuesioner atau daftar pertanyaan yang diajukan disusun berdasarkan variabel yang diteliti dengan menyediakan jawaban alternatif yang dipilih oleh responden sesuai dengan kondisi riil atas persepsi, pendapat dan opini tersebut, sehingga diharapkan didapat data yang akurat atas penelitian ini.

2. Data Sekunder

Data ini dapat diperoleh dari dokumen dan laporan tahunan yang diperlukan dalam penelitian ini di BMT Bina Umat mandiri Kota Tegal, Bank Indonesia, sumber literatur, internet, dokumentasi dan data pendukung lainnya.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Banyak metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data dalam sebuah penelitian. Metode pengumpulan data pada prinsipnya berfungsi untuk mengungkapkan variabel yang akan diteliti.

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Kuesioner

Kuesioner adalah metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara member daftar pertanyaan tertutup kepada obyek penelitian (responden) yang selanjutnya responden diminta untuk mengisi daftar pertanyaan tertutup tersebut. Daftar pertanyaan ini disusun berdasarkan acuan indikator-indikator yang telah ditetapkan.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada responden dan jawaban-jawaban responden dicatat secara sistematis (Hasan dikutip oleh Ananda, 2011). Wawancara dilakukan secara berstruktur dimana peneliti menggunakan daftar pertanyaan sebagai pedoman saat melakukan wawancara.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode yang bertujuan untuk mendapatkan data terkait dengan variabel penelitian yaitu variabel permintaan pembiayaan, agunan, keuntungan, dan jarak yang diperoleh langsung dari nasabah Bina Umat mandiri di Kota Tegal.

3.5 Metode Analisis Regresi Linier

Analisis kuantitatif yang digunakan adalah analisis terhadap faktor-faktor yang berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* dengan menggunakan

model analisis regresi linear sehingga diketahui variabel-variabel bebas yang secara nyata berpengaruh atau tidak terhadap tingkat permintaan pembiayaan *Murabahah* sebagai variabel terikat. Variabel-variabel bebas model tersebut terdiri agunan, margin, dan jarak.

Pengembangan dalam model regresi ini menggunakan pendekatan model regresi ini adalah OLS (Ordinary Least Square) atau metode kuadrat terkecil biasa. Secara sistematis spesifikasi modelnya dapat disajikan sebagai fungsi:

$$Y = \theta_0 + \theta_1 X_1 + \theta_2 X_2 + \theta_3 X_3 + \mu \dots\dots\dots (3.2)$$

Keterangan:

Y = Pembiayaan *Murabahah*.

X1 = agunan.

X2 = margin.

X3 = jarak.

μ = faktor pengganggu.

θ_0 = konstanta

= *intercept*, titik potong garis regresi dengan sumbu y.

3.5.1 Deteksi Penyimpangan Asumsi Klasik

Situasi multikolinearitas sempuma adalah penyakit yang ekstrim. Biasanya tidak terdapat hubungan linear yang pasti atau eksak diantara variabel X, terutama data yang meliputi deretan waktu yang bersifat ekonomis (Gujarati, 2003). Dalam metode ini diuraikan dalam 4 metode penyimpangan deteksi asumsi klasik, antara lain (Gujarati, 2003).

3.5.1.1 Deteksi Normalitas

Deteksi normalitas digunakan untuk mengetahui apakah residual berdistribusi normal atau tidak. Deteksi normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Deteksi normalitas digunakan Uji Normalitas Residual Gujarati. Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran residual (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya. Dasar pengambilan keputusannya adalah (Ghozali, 2013):

- a) Jika residual menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi menunjukkan asumsi normalitas.
- b) Jika residual menyebar jauh dari diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

3.5.1.2 Deteksi Autokorelasi

Deteksi autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam suatu model regresi linear ada korelasi antar kesalahan pengganggu (residual) pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lain (Ghozali, 2013).

Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) tidak bebas dari satu observasi ke observasi lainnya. Hal ini sering ditemukan pada data runtut waktu (time series) karena “gangguan” pada seseorang individu atau kelompok cenderung mempengaruhi “gangguan” pada individu atau kelompok yang sama pada periode berikutnya. Salah satu cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi adalah uji Durbin- Watson. Uji Durbin- Watson hanya digunakan untuk autokorelasi tingkat satu (first order autocorrelation) dan mensyaratkan adanya intercept (konstanta) dalam model regresi dan tidak ada variabel lag diantar variabel independen (Ghozali, 2013). Hipotesis yang akan di uji adalah

- H_0 : tidak ada autokorelasi ($r = 0$)
- H_a : ada autokorelasi ($r \neq 0$)

Pengambilan keputusan ada tidaknya autokorelasi :

Hopotesis Nol	Keputusan	Jika
Tidak ada autokorelaasi positif	Tolak	$0 < d < d_l$
Tidak ada autokorelaasi positif	No desicison	$d_l \leq d \leq d_u$
Tidak ada autokorelaasi negatif	Tolak	$4 - d_u < d < 4$
Tidak ada autokorelaasi negatif	No desicison	$4 - d_u \leq d \leq 4 - d_l$
Tidak ada autokorelaasi positif atau negatif	Tidak ditolak	$d_u < d < 4 - d_u$

3.5.1.3 Deteksi Multikolinearitas

Pedoman untuk multikolinearitas yang baik adalah dengan melihat angka toleransi dan angka faktor inflasi varian (VIF) yang berada di sekitar angka 1. Selain itu pengujian multikolinearitas dapat dilihat dari nilai R^2 hitung yang tinggi dan t hitung yang ternyata signifikan, serta uji matrik yang tinggi, F hitung yang tinggi dan t hitung yang ternyata signifikan, serta uji matrik korelasi yang menunjukkan sampai seberapa besar hubungan antar variabel yang dipakai dalam model regresi. Jika pada koefisien korelasi antar dua variabel yang mempengaruhi tinggi, lebih dari 0,8 maka multikolinearitas merupakan masalah serius (Gujarati, 2003).

3.5.1.4 Deteksi Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam suatu model regresi terdapat ketidaksamaan variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas.

Pengujian dilakukan dengan uji Park yaitu meregres nilai residual terhadap variabel bebas. Jika koefisien variabel bebas ternyata signifikan secara statistik, maka terdapat heteroskedastisitas dalam model (Gujarati, 2003).

3.5.2 Goodness of Fit

Ketepatan fungsi regresi sampel dalam menaksir nilai actual dapat diukur dari goodness of fitnya (Kuncoro, 2004). Secara statistik, setidaknya ini dapat diukur dari nilai statistik t , nilai statistik F , dan koefisien determinasinya. Suatu perhitungan

statistik disebut signifikan secara statistik apabila nilai uji statistiknya berada dalam daerah kritis (daerah di mana H_0 ditolak). Sebaliknya, disebut tidak signifikan bila nilai uji statistiknya berada dalam daerah di mana H_0 diterima.

3.5.2.1 Uji t

Untuk menentukan faktor yang berpengaruh nyata dan tidak berpengaruh nyata digunakan uji sebagai berikut (Gujarati, 2003):

1. Pengujian parsial terhadap koefisien regresi (uji t)

$$t = (b_i - 0) / S_{b_i} \quad \dots\dots\dots (3.3)$$

Dimana:

b_i = koefisien regresi ke i

S_{b_i} = standar deviasi koefisien regresi ke i , yang dihitung dari akar varians. Varians atau S^2 , diperoleh dari SSE dibagi dengan jumlah derajat kebebasan. Dengan kata lain:

$$S^2 = \frac{SSE}{n-k} \quad \dots\dots\dots (3.4)$$

Dimana:

n = jumlah observasi, k = jumlah parameter dalam model, termasuk intercept

Hipotesa:

$H_0 : b_i = 0$

$H_1 : b_i < 0$

Kriteria uji:

H_0 ditolak apabila : $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $P\text{-value} < \alpha$, derajat bebas tertentu

H_0 diterima apabila : $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $P\text{-value} > \alpha$, derajat bebas tertentu

Uji t digunakan untuk melihat masing-masing koefisien regresi berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel terikat. Jika tolak H_0 berarti variabel bebas yang diuji berpengaruh nyata terhadap variabel terikat, sedangkan jika terima H_0 berarti variabel bebas yang diuji tidak berpengaruh nyata terhadap variabel terikat.

3.5.2.2 Uji F

Pengujian serentak seluruh koefisien regresi (uji F), (Gujarati,2003):

$$F = \frac{SSR/k}{SSE/(n-k)} \dots\dots\dots (3.5)$$

Dimana:

SSR = jumlah dari kuadrat regresi

SSE = jumlah kesalahan kuadrat

k = jumlah variabel bebas

n = jumlah pengamatan

Hipotesa:

$H_0 : \beta_i = 0$

$H_1 : \beta_i < 0$

Kriteria uji:

H_0 ditolak apabila : $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $P\text{-value} < \alpha$, derajat bebas tertentu

H_0 diterima apabila : $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau $P\text{-value} > \alpha$, derajat bebas tertentu

Uji F ini digunakan untuk mengetahui kemampuan dari sekelompok variabel bebas X_1 , X_2 , X_3 , dan X_4 untuk menjelaskan perilaku variabel terikat Y . Jika tolak H_0 berarti seluruh variabel bebas X berpengaruh nyata terhadap variabel terikat Y . Sedangkan jika terima H_0 berarti seluruh variabel bebas X tidak berpengaruh nyata terhadap variabel terikat Y .

3.5.2.3 R^2 (Koefisien Determinasi)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 dan 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2007).