

**ANALISIS PREFERENSI NASABAH DALAM
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN AKAD *MURABAHAH* DAN
MUSYARAKAH DI BPRS MADINAH LAMONGAN**

SKRIPSI

**Oleh :
Rif'atul Khoiriyah
G94218182**



**PRODI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
SURABAYA
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Rif'atul Khoiriyah

NIM : G94214182

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Preferensi Nasabah dalam Menggunakan
Pembiayaan Akad *Murabahah* dan *Musyarakah* di BPRS
Madinah Lamongan

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 12 Juli 2018

Saya yang menyatakan



Rif'atul Khoiriyah

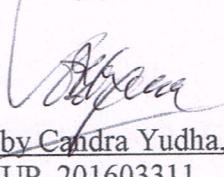
G94214182

PENGESAHAN

Skripsi yang telah ditulis oleh Rif'atul Khoiriyah ini telah dipertahankan di depan sidang Majellis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel pada hari Selasa, 24 Juli 2018 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu Program Studi Ekonomi Syariah.

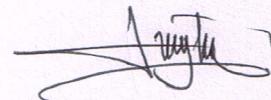
Majelis Munaqasah Skripsi:

Penguji I,



Ana Toni Roby Candra Yudha, M.SEI
NUP. 201603311

Penguji II,



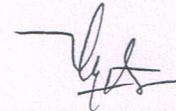
Dr. Mugiyati, MEI
NIP. 197102261997032001

Penguji III,



Deasy Tantriana, MM
NIP. 198312282011012009

Penguji IV,



R.A. Vidia Gati, SE.Akt., MEI
NIP. 197605102007012030

Surabaya, 02 Agustus 2018

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,




Dr. H. Ab. Ali Arifin, MM
NIP. 196212141993031002

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Rif'atul Khoiriyah NIM. G94214182 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 12 Juli 2018

Pembimbing,



Ana Toni Roby Candra Yudha, M.SEI.
NUP. 201603311

tahun 2016 sebanyak Rp. 4.819.686,-, tahun 2017 sebanyak Rp. 5.561.413,94,-. Sedangkan pada pembiayaan *musyarakah* juga mengalami kenaikan dari tahun 2014-2017 pada tahun 2014 sebanyak Rp. 567.658, pada tahun 2015 sebanyak Rp. 652.316, tahun 2016 sebanyak Rp. 736.020, Tahun 2017 sebanyak Rp. 791.256,40,-. Dapat diartikan bahwa dengan semakin meningkatnya jumlah pembiayaan pada akad *murabahah* dan *musyarakah* menunjukkan bahwa faktor-faktor preferensi nasabah ikut meningkat beriringan dengan meningkatnya jumlah pembiayaan.

Bank Syariah menjadi salah satu lembaga yang paling diminati masyarakat dalam berbagai transaksi keuangan sampai saat ini, hal ini didapati bahwa semakin banyaknya bank-bank Syariah yang melayani berbagai lapisan masyarakat dalam membantu kebutuhannya salah satunya yaitu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Madinah Lamongan. BPRS Madinah Lamongan merupakan Lembaga Perbankan Syariah yang cukup lama dalam kancah Perbankan Syariah sejak berdirinya tahun 2009 lalu oleh Bupati Lamongan Bapak H. Fadeli yang kemudian ditetapkan sebagai aset tetap Kabupaten Lamongan. BPRS Madinah Lamongan menjadi Bank pionir yang bergerak dalam bidang pembiayaan syariah dengan tujuan memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan kualitas ekonomi masyarakat khususnya masyarakat Lamongan. BPRS Madinah Lamongan meraih gelar Bank dengan kinerja sangat bagus selama 5 tahun berturut-turut terhitung dari tahun 2012-2016 yang diberikan pada tanggal 13 Oktober 2017.

Salah satu keunggulan BPRS Madinah Lamongan yakni merupakan Bank pembiayaan Syariah yang terfokus pada sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) guna meningkatkan pemberdayaan dan mensejahterakan masyarakat. Sesuai dengan Visi BPRS Madinah Lamongan yaitu menjadi Bank Permbiayaan Rakyat Syariah terkemuka yang selalu mengutamakan kemajuan, kesejahteraan, dan kepuasan nasabah. Dengan melihat data diatas yang semakin besarnya minat masyarakat dalam pembiayan Syariah, maka akan diikuti dengan bertambahnya jumlah preferensi nasabah pembiayaan, sehingga perlu adanya pengawasan yang ketat agar tidak ada terjadinya penyimpangan pada sistem yang nantinya akan merusak citra baik lembaga di masyarakat.

Dalam mengambil keputusan pembiayaan *murabahah* dan *musyarakah* di BPRS Madinah Lamongan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi timbulnya preferensi nasabah dalam memutuskan memilih dan menggunakan produk pembiayaan.

1. Penelitian Munawaroh, tentang “*Analisis Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan*”. Jenis penelitian menggunakan penelitian lapangan dengan sumber pengumpulan data didapatkan dari wawancara, observasi, kuesioner, dan penelitian pustakan sebagai pendukung kesempurnaan data. Menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan berpikir induktif. Penelitian ini bertujuan untuk melihat faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah dalam keputusan pengambilan produk pembiayaan Griya iB Hasanah pada BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang. Hasil yang ditemukan menunjukkan bahwa setiap calon nasabah yang melakukan pembiayaan terlebih dahulu melalui proses pengambilan keputusan yaitu mengenali permasalahan mencari informasi, evaluasi alternatif, dan keputusan pembelian. Faktor yang dinilai paling dominan adalah faktor budaya, faktor pribadi, dan faktor psikologis, sedangkan faktor sosial tidak terlalu mempengaruhi perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pembiayaan khususnya produk Griya iB Hasanah pada BNI Syariah KC Tanjung Karang.⁹
2. Penelitian Siti Muzayyanah tentang, “*Analisis Faktor-Faktor Preferensi Nasabah Pembiayaan Gadai Emas iB Barokah (Studi di Bank Jatim Syariah Surabaya cabang Darmo)*”. Jenis penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif analisis dengan pola pikir deduktif. Teknik

⁹ Munawaroh, Analisis perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan, Skripsi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017.

pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara beberapa nasabah dan pegawai, dan buku pedoman gadai emas iB barokah Bank Jatim Syariah. Hasil penelitian didapatkan faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dan faktor yang paling dominan yaitu faktor biaya murah dan faktor pelayanannya memuaskan, kemudian dari faktor tersebut dikaitkan melalui perilaku pembelian yang terdiri dari faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologi. Kemudian dianalisis dan ditemukan faktor yang paling dominan adalah faktor pribadi dan faktor psikologis. Faktor pribadi yang mencakup biaya sewa murah dan faktor psikologis yang mencakup pelayanan memuaskan. Dapat disimpulkan Bank Jatim Syariah memberikan biaya sewa murah agar nasabah dikalangan menengah kebawah juga mampu melakukan transaksi di Bank Jatim Syariah, selain itu Bank Jatim Syariah juga memberikan pelayanan yang terbaik guna mempertahankan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas iB Barokah.¹⁰

3. Yulinda Rahayu, Ima Amaliah, dan Westi Riani. Tentang "*Faktor-Faktor yang Menentukan Preferensi Masyarakat Kota Bandung dalam Menggunakan Akad Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah di Lembaga Keuangan Syariah*", dalam jurnal ini membahas faktor-faktor yang paling dominan yang mempengaruhi masyarakat kota Bandung dalam memilih produk pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah.

¹⁰ Siti Muzayyanah, *Analisis Faktor-Faktor Preferensi Nasabah Pembiayaan Gadai Emas iB Barokah (studi di Bnak Jatim Syariah cabang Darmo)*, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2015.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data *Purposive Sampling* yang berjumlah 30 nasabah yang pernah atau masih menjadi nasabah pembiayaan di LKS. Berdasarkan pengolahan data didapat hasil faktor kebutuhan, pendapatan, pengetahuan, bagi hasil. Dari beberapa faktor tersebut yang paling dominan dalam mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan adalah faktor pendapatan, terlihat dari skor yang berada di wilayah positif (setuju dan sangat setuju). Sementara faktor yang paling dominan menentukan preferensi masyarakat kota Bandung dalam memilih pembiayaan adalah faktor kebutuhan.¹¹

4. Aprilia Kartika. Tentang. “Analisis Preferensi Bank Syariah di Kota Surakarta”, dalam skripsi ini membahas atribut-atribut yang menjadi preferensi nasabah bank syariah di Kota Surakarta. Metode dasar penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja di Kota Surakarta. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan observasi. Model analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat kinerja bank syariah adalah *financing deposit ratio*, *non performing financing*, dan perkembangan jaringan kantor. Sedangkan metode yang digunakan untuk menganalisis preferensi nasabah bank syariah adalah analisis *chi square* dan analisis multitatribun

¹¹ Yulinda Rahayum, dkk, “Faktor-Faktor yang mempengaruhi preferensi Masyarakat Kota Bandung dalam menggunakan Akad pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah di Lembaga Keuangan Syariah”, *Prosiding Ilmu Ekonomi*, Vol. 2 No. 1, 2016.

4. Teknik Pengolahan Data

Data yang telah dikumpulkan dalam penelitian ini kemudian dikelola menggunakan penelitian deskriptif analisis. Jenis penelitian ini dalam deskripsinya juga mengandung uraian-uraian, akan tetapi berfokus pada hubungan antara variabel-variabel.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik-teknik pengolahan data sebagai berikut :

- a. *Editing*, yaitu pemeriksaan kembali dari semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapannya, kejelasan makna, keselarasan antara data yang ada relevansi dengan penelitian. Dalam hal ini penulis akan mengambil data yang akan dianalisis dengan rumusan masalah.
- b. *Organizing*, menyusun kembali data-data yang telah didapat dalam penelitian yang diperlukan dalam rangka paparan yang sudah direncanakan dengan rumusan masalah secara sistematis untuk memudahkan penulis dalam menganalisis data.
- c. Penemuan hasil, yakni dengan menganalisis hasil data yang diperoleh peneliti untuk dapat memperoleh kesimpulan mengenai kebenaran fakta yang ditemukan dan akhirnya menjadi jawaban dari rumusan masalah yang dikemukakan.
- d. *Triangulasi*, merupakan metode sintesa data terhadap kebenarannya. Data yang dinyatakan valid melalui triangulasi akan diberikan keyakinan terhadap peneliti tentang keabsahan datanya sehingga tidak

nasabah, jenis pembiayaan, dan kegunaan pembiayaan. Kemudian diambil sebanyak 8 (delapan) nasabah pembiayaan yang terdiri dari 4 (empat) nasabah pembiayaan *murabahah* dan 4 (empat) nasabah pembiayaan *musyarakah* yang melakukan transaksi pembiayaan di BPRS Madinah Lamongan. Dengan klasifikasi nasabah dilihat dari lamanya menjadi nasabah. Karena ketika semakin lama menjadi nasabah pembiayaan di BPRS Madinah Lamongan maka secara tidak langsung muncul sikap loyalitas, rasa aman, nyaman, dan juga puas terhadap pelayanan, sehingga menunjukkan sikap positif dengan cara setia menjadi nasabah pembiayaan di BPRS Madinah Lamongan. Hasil akhir yang paling penting bagi seorang pemasar ialah sikap ahir pascapembelian yang dilakukan oleh nasabah harus menunjukkan sikap positif secara berkelanjutan atau terus menerus (*to be continue*). Berikut adalah hasil penelitian nasabah pembiayaan akad *murabahah* dan *musyarakah* di BPRS Madinah Lamongan :

1. Nasabah Pembiayaan Murabahah di BPRS Madinah Lamongan

- a. Nasabah Tatik Markusni merupakan nasabah BPRS Madinah Lamongan selama kurang lebih 1 (satu) tahun. Ia mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk membeli laptop guna menunjang dan mempermudah dalam bidang profesinya saat ini yaitu sebagai guru honorer di TK Sartika Sukorejo Lamongan. Nasabah mengetahui pembiayaan *murabahah* pertama kali dari temannya yang menjadi guru di SMPN 1 Lamongan yang juga melakukan

mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* dari temannya yang menjadi guru di SMP N 1 Lamongan yang disana terdapat Kantor Kas BPRS Madinah Lamongan, selain itu guru-guru di SMP N 1 Lamongan juga banyak yang melakukan pembiayaan di bank tersebut sehingga muncul anggapan-anggapan positif mengenai pembiayaan yang ditawarkan ke nasabah. Dilihat dari segi letak lokasi bank dengan tempat mengajar sangat dekat, hanya sekitar 14 menit perjalanan dan sangat mudah dijangkau oleh kendaraan umum. Dalam pengambilan keputusan juga dipengaruhi oleh adanya *muqasah* (potongan pembelian) yang tidak diperjanjikan sebelumnya diawal akad sehingga mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan pembiayaan *murabahah* pada BPRS Madinah Lamongan.

2) Faktor Psikologi (persepsi)

Selain dilihat dari jarak tempuh antara tempat ia mengajar dan Kantor Kas BPRS Madinah Lamongan yang cukup dekat juga dilihat dari persyaratan yang sangat mudah hanya dengan SK guru sebagai persyaratan utama dalam mengajukan pembiayaan di BPRS Madinah Lamongan namun ada juga berbagai keunggulan seperti pelayanan yang ramah dan sopan serta realisasi pembiayaan cepat yang sesuai dengan kebutuhan nasabah untuk dapat membeli laptop dengan segera

adanya *muqassah*, layanan jemput angsuran, mencoba-coba, dekat dengan kantor kas, dukungan dari keluarga.

- b. Preferensi nasabah pembiayaan *musyarakah*: persyaratan mudah, realisasi cepat, tambahan modal kerja, saprodi, kebutuhan segera/mendesak, pelayanan baik dan cepat, layanan jemput angsuran, rekomendasi teman usaha.

2. Semua faktor-faktor preferensi dianggap sama pentingnya dalam mempengaruhi nasabah untuk memutuskan mengambil pembiayaan *murabahah* dan *musyarakah* di BPRS Madinah Lamongan. Namun disini penulis menyimpulkan bahwa terdapat dua faktor dalam mempengaruhi keputusan pembelian yaitu faktor persepsi dan faktor preferensi. Namun dalam hal ini dilihat dari jenis pembiayaannya maka konten dalam kedua faktor diatas berbeda.

- a. faktor yang paling mempengaruhi preferensi nasabah dalam menggunakan pembiayaan *murabahah* ialah: yang pertama, faktor psikologi yang memuat persepsi nasabah pada persyaratan produk , realisasi cepat dan pelayanan yang diberikan oleh bank. Faktor kemudahan persyaratan produk dan realisasi cepat akan lebih menjadi pertimbangan nasabah pembiayaan *murabahah*, karena kebanyakan nasabah tidak suka dengan persyaratan yang berbelit-belit dan realisasi yang lama atau bahkan berminggu-minggu. Ini yang menjadi nilai plus bagi BPRS Madinah Lamongan untuk senantiasa meningkatkan pelayanan prima. Yang kedua, faktor

sosial yang memuat kelompok preferensi (acuan) yaitu pekerjaan, teman, kebiasaan atau gaya hidup. Karna memang yang mengajukan pembiayaan *murabahah* rata-rata semuanya adalah guru dan karyawan. karna disini BPRS Madinah Lamongan lebih memfokuskan pembiayaan untuk guru dan karyawan dengan kemudahan syarat SK.

- b. Sedangkan pada nasabah pembiayaan *musyarakah* faktor yang paling dominan mempengaruhi ialah: yang pertama, faktor sosial yaitu kelompok preferensi yang memuat teman/keluarga, dan kelompok pedagang atau pengusaha. Dengan keunggulan bahwa pembayarannya yaitu musiman artinya nasabah dapat melakukan pembayaran ke bank dalam tahapan satu kali panen atau omzet satu bulan maka banyak nasabah pengusaha yang menggunakan pembiayaan di BPRS Madinah Lamongan.. Yang kedua, faktor persepsi yang memuat persyaratan yang sangat mudah, angsuran dapat dilakukan musiman, meningkatkan omzet dan perekonomian keluarga, layanan prima perbankan dan layanan jemput angsuran. Secara tidak langsung dengan melakukan pembiayaan di BPRS Madinah Lamongan ini berusaha untuk meningkatkan keadaan ekonomi keluarganya juga sebagai tambahan modal kerja untuk membuka lapangan pekerjaan baru.

