BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah tercantum dalam bab 4 terbukti bahwa tingkat margin berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murābahah* oleh nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru-Sidoarjo, yang memiliki nilai *Adjusted R Square* (R^2) 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. Sedangkan 2,3% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Adanya pengaruh tersebut menjelaskan bahwa sikap nasabah dalam mempertimbangkan dan kemudian memutuskan mengambil tidaknya pembiayaan *murābahah* di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru-Sidoarjo akan semakin meningkat apabila tingkat margin yang ditawarkan semakin meningkat (tinggi). Menurut Siti Ulfah, semakin tingginya tingkat margin yang ditawarkan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Waru-Sidoarjo, maka semakin banyak dan tinggi pula pertimbangan yang harus dilakukan nasabah untuk memutuskan mengambil atau tidaknya pembiayaan *murābahah* yang ditawarkan.[1]

[1] Siti Ulfah, *Wawancara,* Pasar Waru Baru, 06 Januari 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"*Kalau bunganya (margin-red) tambah gede ya mikir-mikir lagi, Mbak. Dipertimbangin mana yang lebih rendah soalnya saya juga ikut di BMT Am***h dan BPR deket sini.*"

Dalam memilih pembiayaan, ada beberapa faktor yang mempengaruhi nasabah memilih pembiayaan tersebut, baik dari faktor internal pribadi nasabah itu sendiri maupun faktor eksternal yang mempengaruhinya. Hal ini terjadi pada saat nasabah melakukan tahap proses pembelian. Menurut Kotler, seseorang mengambil keputusan pembelian melalui lima tahapan, yaitu pengenalan terhadap kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan purna atau pasca pembelian.[2]

Sebelum memutuskan mengambil tidaknya suatu pembiayaan, seorang nasabah tentunya menyadari akan kebutuhan yang mendesaknya untuk mengambil suatu pembiayaan. Dalam hal ini, Sutisna memilah tiga perspektif pembuatan keputusan yang ada pada konsumen/nasabah, yaitu perspektif pembuatan keputusan dengan keterlibatan tinggi dan rendah, perspektif eksperiental dan perspektif pengaruh perilaku.

Melihat temuan lapangan, mayoritas nasabah BMT UGT Sidogiri cabang Waru yang mengambil pembiayaan murabahah bermata pencaharian sebagai pedagang/wiraswasta (70%) yang tentunya sangat memperhatikan nilai ekonomi terhadap pembiayaan dan barang yang ditawarkan. Sebagian besar di antaranya

[2] Philip Kotler, dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*,... 171.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

betul-betul memperhatikan dan mempertimbangkan berbagai risiko dan manfaat yang akan didapat. Hal tersebut mencerminkan perspektif pembuatan keputusan dengan keterlibatan tinggi.

Kenyataan bahwa para nasabah tersebut tidak hanya bergabung menjadi nasabah BMT UGT Sidogiri cabang Waru saja, melainkan juga bergabung di lembaga keuangan mikro syariah lainnya menambah informasi mengenai besaran tingkat margin di beberapa tempat tersebut. Yang pada akhirnya, akan membantu mereka dalam memutuskan mengambil suatu pembiayaan dengan besaran margin yang ditawarkan.

Keadaan pasar yang saat ini 'kurang kondusif' membuat para nasabah yang nota bene pedagang dituntut untuk lihai beradaptasi dengan keadaan yang ada. Perekonomian Indonesia yang sedang tidak stabil yang tergambar dari besarnya harga kebutuhan bahan pokok, naiknya harga BBM (bahan bakar minyak) yang berimbas pada besarnya harga operasional yang harus dikeluarkan benar-benar sangat perlu dipertimbangkan.

> "*Saya ngambil disini (BMT Sidogiri-red) karena ternyata marginnya lebih rendah ketimbang BPRS yang saya ikuti. Saya butuh modal untuk kulakan tapi yang tingkat pengembalian marginnya yang terjangkau. Lah kalau marginnya udah gede, gimana saya mau nutupi biaya yang saya keluarkan, Mbak? Kulakannya sekarang mahal.*"[3]

[3] Susi, *Wawancara,* Pasar Waru Baru, 06 Januari 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Kalau saya sih udah yakin di sini (BMT-red) aja, Mbak. Soalnya lebih terjangkau ketimbang di tempat lain. Kalau ngambil di tempat lain nanti untung yang saya dapet gak sberapa. Habis deh buat bayar cicilan hutang."[4]

Pada sebagian nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah, ternyata ada juga yang tidak begitu mempertimbangkan resiko dan manfaat yang akan didapat. Kebanyakan dari mereka adalah alumni pesantren Sidogiri yang menetap di daerah Waru –Sidoarjo. Tentunya mereka telah mengenal baik mengenai visi misi serta usaha pondok, sehingga terbentuk loyalitas terhadap penggunaan barang produksi pondok yang salah satunya adalah produk pembiayaan BMT UGT Sidogiri.

"*... wong saya alumni pesantren Sidogiri, Mbak. Pastinya wes percaya sama produk-produknya. Gak usah banyak mikir."*[5]

"Suami saya alumninya (Pesantren Sidogiri-red). Jadi udah percaya. Apalagi BMT-nya sudah menasional. Insya Allah udah terjamin bagus dan marginnya rendah ketimbang bank lainnya."[6]

Pembiayaan *murābahah* merupakan salah satu produk penyaluran dana yang cukup banyak digemari di BMT. Karakteristik pembiayaan *murābahah* yang *profitable*, mudah dalam penerapan dan memiliki risiko yang ringan untuk diperhitungkan. Namun penentuan besarnya tingkat margin menjadi salah satu hal yang menjadi perhatian nasabah.

---

[4] Asfiyah, *Wawancara,* Pasar Waru Baru, 06 Januari 2015.
[5] Abdullah, *Wawancara,* Pasar Waru Baru, 06 Januari 2015.
[6] Rodhiah, *Wawancara,* Pasar Waru Baru, 06 Januari 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jika dirunut kembali pada tahun 2009, BMT Sidogiri Cabang Waru-Sidoarjo pernah menetapkan margin sebesar 3%. Kemudian di tahun 2010 diturunkan 0,5% menjadi 2,5% dan hingga tahun 2014 tetap bertahan diposisi 2,5%. Fluktuasi persentase margin dan berhentinya tingkat margin di angka 2,5% sejak tahun 2010 hingga 2014 adalah atas beberapa pertimbangan pihak pemangku kebijakan BMT yang salah satunya dipengaruhi permintaan pasar.

BMT UGT Sidogiri cabang Waru dalam menetapkan marginnya tidak semata-mata ditetapkan sendiri secara sepihak. Melainkan mengacu pada standar penetapan margin murabahah yang telah ditetapkan oleh BMT UGT Sidogiri Pusat. Namun pada implementasinya, BMT cabang berhak mengoreksi dan menyesuaikan tingkat margin yang ditetapkan berdasarkan pertimbangan kemampuan nasabah, daya tarik pasar dan kondisi lingkungan.[7]

Margin (keuntungan) yang diberikan/disepakati dalam suatu proses jual beli adalah salah satu komponen paling penting dalam pembentukan harga jual *murābahah*. Perlakuan yang berbeda dengan bunga bank serta kehalalan jual beli dengan akad *murābahah* yang didasarkan pada prinsip syariah menjadi ketertarikan sendiri bagi para nasabah. Hal tersebut sesuai dengan bukti survey kuesioner yang dilakukan bahwa indikator yang paling banyak mendapat respon positif dan memiliki nilai tertinggi (mean= 4,28), terletak pada item kedelapan variabel margin

[7] Muzanni, *Wawancara*, Kantor BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo, 01 September 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yaitu nasabah yakin bahwa margin yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Waru-Sidoarjo tidak melanggar syariat Islam.

"*Saya udah nyaman ngambil hutang (pembiayaan-red) di BMT Sidogiri karena insya Allah sudah sesuai dengan syari'at Islam. Pokoknya kalau di yang lain gak jamin deh, mbak. Banyak yang syariah tapi nawarinnya tetep marginnya gede.'*[8]

Hal tersebut di atas menyiratkan bahwa besarnya animo nasabah untuk beralih ke pembiayaan yang berdasarkan prinsip Islam. Adapun dalil yang menunjukkan kehalalan jual beli telah dijelaskan oleh Allah dalam Qs. Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

... حل لله لبيع حر#ربا

Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Ayat tersebut menerangkan bahwa jual beli adalah halal dan riba/bunga adalah haram, karena sistem yang digunakan dalam jual beli adalah sesuai dengan prinsip syariah, yaitu menggunakan margin/keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama, serta terdapat *profit* dan *falah oriented*. Sedangkan riba memakai perangkat bunga yang orientasinya hanya pada keuntungan.

[8] Sri Mulyati, *Wawancara,* Pasar Waru Baru, 06 Januari 2015.