

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Relevan

1. Penelitian Zulkifli Zainuddin, Yahya Hamja, dan Siti Hamidah Rustiana. Melakukan penelitian skripsi dengan judul “Analisis Faktor dalam Pengambilan Keputusan Nasabah memilih produk Pembiayaan Perbankan Syariah (studi kasus pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat). Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (a) faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan Bank Syariah Cabang Ciputat terdiri dari lima faktor yang terbentuk dan (b) faktor yang paling dominan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan Bank Syariah Cabang Ciputat adalah Faktor Process.¹
2. Rengganing Jatun. Melakukan penelitian skripsi dengan judul “Analisis Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah untuk mengambil Pembiayaan pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan”. Hasil yang diperoleh adalah berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa pengetahuan produk, aktivitas promosi dan religiusitas berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan . berdasarkan hasil pengujian

¹ Zulkifli Zainuddin, Yahya Hamja, dan Siti Hamidah Rustiana, *Analisis Faktor dalam Pengambilan Keputusan Nasabah memilih produk Pembiayaan Perbankan Syariah (studi kasus pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat)*, (Jakarta : Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Vol.1 , No.1, Juni 2016 :1-12), h. 10

kebaikan model, model regresi dapat dipergunakan untuk memprediksikan keputusan nasabah mengambil pembiayaan. Sedangkan keputusan nasabah mengambil pembiayaan mampu dijelaskan oleh ketiga variable yaitu pengetahuan produk, aktifitas promosi, dan religiusitas sebesar 85,6%.²

3. Amrina Rhosada. Melakukan penelitian tugas akhir dengan judul “Mekanisme Pembiayaan Pensiunan Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ulak Karang Kota Padang”. Hasil yang diperoleh adalah dari hasil penelitian yang telah penulis lakukan dapat diambil kesimpulan bahwa mekanisme pembiayaan pensiunan Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Ulak Karang Kota Padang yaitu dengan melakukan pengajuan permohonan pembiayaan, analisa pembiayaan, realisasi pemitusan pembiayaan, pelaksanaan akad, dan pencairan pembiayaan. Adapun hambatan dalam pembiayaan pensiunan adalah hambatan kualitas karyawan dan hambatan keterbatasan informasi serta upaya dalam penanggulangan adalah pada hambatan kualitas karyawan yaitu meningkatkan kualitas pada pelayanan dan pada hambatan keterbatasan informasi mengadakan sosialisai.³

² Rengganing Jatun , *Analisis Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah untuk mengambil Pembiayaan* pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan.(Skripsi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Diponegoro, 2015), h. 88

³ Amrina Rhosada, *Mekanisme Pembiayaan Pensiun* pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ulik Karang Kota Padang, (Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang, 2017), h. 80

4. Dimas Suhendra Syahri Ramadhan. Melakukan penelitian skripsi dengan Judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah” Hasil yang diperoleh adalah pengaruh kualitas pelayanan dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan secara parsial maupun simultan terhadap pengambilan keputusan Nasabah dalam pembiayaan Murabahah pada BMT Al- Aqobah Pusrih Palembang.⁴
5. Rahmatul Laili. Melakukan penelitian skripsi dengan Judul “Analisis Faktor-Faktor Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Murabahah di BPRS Central Syariah Utama Surakarta”. Hasil yang diperoleh adalah bahwa analisis faktor menghasilkan 3 faktor terbentuk yang mempengaruhi proses penentu keputusan nasabah memilih produk pembiayaan murabahah di BPRS Central Syariah Surakarta (1) Faktor Pelayanan (2) Faktor Margin (3) Faktor Produk. Faktor dominan yang dalam mempengaruhi proses pengambilan keputusan memilih produk adalah faktor margin.⁵

⁴ Dimas Suhendra Syahri Ramadhan, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Fatah, 2017), h. 63

⁵ Rahmatu Laili, *Analisis Faktor-Faktor Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Murabahah di BPRS Central Syariah Utama Surakarta*,(Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Surakarta, 2012), h. 79

Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang

1. Perbedaan pada Penelitian terdahulu adalah tehknik pengumpulan data pada penelitian relevan ini adalah metode *convienence sampling* dan menggunakan tehknik analisis regresi berganda.
2. persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah menggunakan tehknik data *field research* (penelitian lapangan) dan sama menggunakan variable keputusan Nasabah dan Pembiayaan Pensiunan serta sama menggunakan Skala Likert.

B. Teori Keputusan Nasabah

1. Defenisi Keputusan

Teori keputusan adalah suatu pendekatan analitik untuk memilih alternative terbaik dari suatu keputusan . teori keputusan bertujuan untuk memberikan alat bagi manajemen dalam rangka proses pengambilan keputusan. Oleh karenanya, teori keputusan dapat diterapka dalam berbagi masalah manajemen operasi.⁶

Pada saat pengambilan keputusan, secara tipikal terdapat tiga kondisi/situasi yang hadapi pengambil keputusan, yang diklasifikasikan berdasarkan tingkat kepastian dari hasil payoff,outcome yang akan terjadi. Tiga jenis kondisi itu ialah:

⁶ Eddy Herjanto, *Manajemen Operasi Edisi Tiga*, (Jakarta:Grasindo,2007), h.26

- a. Ketidakpastian- mengacu kepada situasi dimana terdapat lebih dari satu hasil yang mungkin terjadi dari suatu kepastian, dan probabilitas setiap kemungkinan tidak diketahui
- b. Berisiko-mengacu kepada situasi dimana terdapat dari satu hasil yang mungkin terjadi dari suatu keputusan, dan probabilitas setiap hasil diketahui atau dapat diperkirakan oleh pengambil keputusan
- c. Kepastian- mengacu kepada situasi dimana hanya ada satu hasil yang mungkin terjadi dari suatu kepastian, dan hasil ini diketahui secara tepat oleh pengambil keputusan.⁷

Ketiga kondisi itu berpengaruh pada teknik keputusan yang digunakan dalam pengambilan keputusan. Tidak setiap teknik keputusan cocok untuk semua kondisi.

Keputusan adalah pemilihan diantara alternatif-alternatif yang mengandung tiga pengertian, yaitu (1) Ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan; (2) ada beberapa alternatif yang harus dan dipilih salah satu yang terbaik; dan (3) Ada tujuan yang ingin dicapai, dan keputusan ini makin mendekatkan pada tujuan tersebut.⁸

Keputusan adalah hal sesuatu yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa. Berarti keputusan (decision) adalah pilihan (choice), yaitu pilihan dari dua

⁷ Ibid.,27

⁸Ghozali Maski, *Analisis Keputusan Nasabah Menabung : Pendekatan Komponen dan Model Logistik Studi pada Bank Syariah di Malang*, (Malang : Jurnal of Indonesia Applied Economics Vol. 4 No. 1 Mei 2010,43-47), h. 46

atau lebih kemungkinan. Sebagian besar keputusan berada pada satu dari dua kategori : terprogram dan tidak terprogram.

Pengambilan Keputusan adalah suatu kelanjutan dari cara pemecahan masalah yang memiliki fungsi antara lain sebagai berikut :

(1) Pangkal permulaan dari semua aktivitas manusia yang sadar dan terarah baik individualis maupun secara kelompok, baik secara institusional maupun secara organisasi; (2) Sesuatu yang bersifat *futuristic*, artinya bersangkutan paut hari depan, masa yang akan datang, di mana efeknya atau pengaruhnya berlangsung cukup lama. Sedangkan tujuan pengambilan keputusan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu : (1) Tujuan yang bersifat tunggal; (2) Tujuan bersifat ganda.⁹

Agar pengambilan keputusan dapat lebih terarah, maka perlu diketahui unsur-unsur atau komponen-komponen dari pengambilan keputusan tersebut. Unsur-unsur dari pengambilan keputusan tersebut adalah sebagai berikut : (1) Tujuan dari pengambilan keputusan, adalah mengetahui lebih dahulu apa tujuan dari pengambilan keputusan; (2) Identifikasi alternative-alternatif keputusan memecahkan masalah, adalah mengadakan identifikasi alternatif-alternatif yang akan dipilih untuk mencapai tujuan tersebut,(3) perhitungan mengenai faktor-faktor yang tidak dapat diketahui sebelumnya diluar jangkauan manusia, yaitu suatu keadaan yang dapat

⁹ *Op. Cit*

dibayangkan sebelumnya, namun manusia tidak sanggup atau tidak berdaya untuk mengatasinya; (4) Sarana atau alat untuk mengevaluasi atau mengukur hasil dari suatu pengambilan keputusan, adalah adanya sarana dan alat untuk mengevaluasi atau mengukur hasil dari pengambilan keputusan itu

2. Faktor- faktor yang mempengaruhi Pengambilan keputusan

Kotler dan Keller menjelaskan bahwa proses pengambilan keputusan merupakan proses psikologis dasar yang memainkan peranan penting dalam memahami bagaimana nasabah secara actual mengambil keputusan pembelian.¹⁰

Proses pengambilan keputusan diawali dengan kebutuhan yang berusaha untuk dipenuhi. Pemenuhan kebutuhan ini terkait dengan beberapa alternatif sehingga perlu dilakukan evaluasi yang bertujuan untuk memperoleh alternatif terbaik dari persepsi konsumen.

Didalam proses membandingkan ini nasabah memerlukan informasi yang jumlah dan tingkat kepentingan tergantung dari kebutuhan nasabah serta situasi yang dihadapinya. Keputusan pembelian akan dilakukan dengan menggunakan kaidah menyeimbangkan sisi positif dengan sisi negative suatu merek (compensatory decision rule) ataupun mencari solusi terbaik dari perspektif nasabah (non-compensatory decision rule), yang setelah nasabah akan dievaluasi kembali.

¹⁰<http://snuraeni.wordpress.com/2015/10/06/faktor-yang-mempengaruhi-proses-pengambilan-keputusan-oleh-konsumen-tugas-3/> diakses pada tanggal 23 September 2018

Terdapat lima faktor yang relevan terhadap proses pengambilan keputusan nasabah:¹¹

- a. Motivasi (motivation) merupakan suatu dorongan yang ada dalam diri manusia untuk mencapai tujuan tertentu,
- b. Persepsi (perception) merupakan hasil pemaknaan seseorang terhadap stimulus atau kejadian yang diterimanya berdasarkan informasi dan pengalamannya terhadap rangsangan tersebut,
- c. Pembentukan sikap (attitude formation) merupakan penilaian yang ada dalam diri seseorang yang mencerminkan sikap/ tidak suka seseorang akan suatu hal,
- d. Integritas (integration) merupakan kesatuan antara sikap dan tindakan. Integritas merupakan respon atas sikap yang diambil. Perasaan suka akan mendorong seseorang untuk membeli dan perasaan tidak suka akan membulatkan tekad seseorang untuk membeli produk tersebut.

Menurut Kotler ada dua faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Faktor pertama adalah pendirian orang lain. Sejauh mana pendirian orang lain mempengaruhi alternative yang disukai seseorang. Faktor yang kedua situasi yang tidak terantisipasi yang dapat muncul dan mengubah niat pembelian.

¹¹*Ibid.*,

3. Dimensi Pengambilan Keputusan Pembiayaan

Keputusan juga dapat diartikan sebagai proses penelusuran masalah yang berawal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi. Rekomendasi itulah yang selanjutnya dipakai dan digunakan sebagai pedoman basis dalam pengambilan keputusan. Sedangkan keputusan nasabah adalah hal sesuatu yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa atau suatu keputusan setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, dan melakukan evaluasi alternative yang menyebabkan timbulnya keputusan¹² yaitu keputusan nasabah mengambil pembiayaan.

Berdasarkan uraian di atas dalam pengambilan keputusan nasabah untuk menggunakan pembiayaan memiliki empat dimensi:

- a. Minat mengambil kredit
- b. Mempertimbangkan Informasi
- c. Keputusan Mengambil Kredit
- d. Merekomendasikan ke Orang Lain¹³

4. Proses Pengambilan Keputusan

Nasabah mempunyai beragam tujuan dalam memanfaatkan produk dan jasa perbankan. Nasabah Bank dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu nasabah individual (terdiri atas individu dan

¹² Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan*, (Bandung:Alfabeta, 2013), h. 2

¹³ *Loc.Cit.*,Rengganing Jatun. h.46

rumah tangga yang tujuan utamanya dalam memanfaatkan produk dan jasa perbankan adalah untuk memenuhi kebutuhan sendiri atau keluarganya), dan nasabah organisasi atau kelompok (terdiri dari organisasi laba maupun nirlaba) yang tujuannya dalam memanfaatkan produk dan jasa perkelompok tersebut, sering kali perbankan menggunakannya sebagai dasar segmentasi. Ada Bank yang memilih pasar sasarannya pada nasabah perorangan atau rumah tangga sehingga disebut individual banking atau retail banking, dan ada Bank yang memilih segmen utamanya organisasi (perusahaan, dan berbagai bentuk organisasi lainnya) yang disebut corporate banking, serta ada Bank yang berupaya menjadikan dua kelompok segmen ini sebagai pasar sasarannya.

Dalam individual banking yang sasaran utamanya segmen individu atau rumah tangga, keputusan pemilihan produk dan jasa perbankan dan pemilihan Bank sering kali melibatkan dua pihak atau lebih. Pada umumnya, ada lima peranan yang terlibat, meliputi :¹⁴

- a. Pemrakarsa (iniator), yaitu orang yang pertama kali menyarankan ide untuk menggunakan jasa perbankan. pemrakarsa ini bisa ibu, anak, ayah, atau anggota keluarga lain yang mempunyai inisiatif untuk memanfaatkan jasa perbankan.
- b. Pembawa pengaruh (Influencer), yaitu orang yang memberikan pandangan atau nasihat yang dapat mempengaruhi keputusan

¹⁴ Tatik Suryani, *Manajemen Pemasaran Strategi Bank di Era Global Menciptakan Nilai Unggul Untuk Kepuasan Nasabah*, (Jakarta:Kencana, 2017), h. 89

pemilihan penggunaan produk dan jasa perbankan, misalnya seorang ibu karena pergaulan sosialnya kemudian memengaruhi suaminya untuk memilih Bank tertentu berdasarkan informasi yang diterimanya.

- c. Pengambil keputusan (decider), yaitu orang yang menentukan keputusan dalam menggunakan produk dan jasa perbankan. Pengambil keputusan ini bisa suami, istri, atau keduanya atau bisa juga anak karena orangtua memberikan keleluasaan kepada anak untuk menentukan Bank yang dipilihnya.
- d. Pembeli (buyer), yaitu orang yang melakukan transaksi, membuka rekening atau mengajukan kredit ke Bank atau datang ke Bank agar bisa memanfaatkan jasa perbankan.
- e. Pemakai (user), yaitu orang yang menggunakan jasa perbankan. Pemakai bisa suami, istri atau anak-anak yang memanfaatkan produk dan jasa perbankan yang dipilihnya.¹⁵

Dilihat dari kompleksitas dalam pengambilan keputusan, proses keputusan nasabah sangat bervariasi tingkatannya, mulai dari yang sederhana, hingga yang kompleks. Merujuk pada model yang dikembangkan Assael yang membagi proses pengambilan keputusan konsumen kedalam dimensi, yaitu berdasarkan tingkat pengambilan keputusan dan derajat keterlibatan saat memanfaatkan layanan

¹⁵*Ibid.*,

perbankan, pengambilan keputusan nasabah dapat dikelompokkan dua dimensi.

Pada dimensi pertama, pengelompokkan didasarkan pada tingkat pencarian informasi yang dilakukan dalam pengambilan keputusan. Berdasarkan dimensi ini terdapat pengambilan keputusan dimana nasabah sering melakukan pencarian informasi dan mengevaluasi terhadap merek yang lain sebelum memutuskan, dan ada pula yang dalam mengambil keputusann yang jarang atau kurang mencari informasi tambahan, karena nasabah ini telah terbiasa memanfaatkan Bank (merek) tersebut. Pada dimensi kedua, nasabah dibedakan berdasarkan tingkat keterlibatan saat pemilihan suatu Bank (merek). Keterlibatan nasabah sangat tinggi ketika :¹⁶

- a. Produk dan Jasa yang akan dipilih adalah yang dinilai sangat penting bagi nasabah sebab memengaruhi citra pribadinya.
- b. Produk dan layanan perbankan yang akan dipilih mempunyai keterkaitan secara terus menerus dengan nasabah.
- c. Mengandung resiko yang cukup tinggi.
- d. Pertimbangan emosional.
- e. Pengaruh dan tekanan dari norma kelompok.

Dari kedua dimensi tersebut, proses pengambilan keputusan pemilihan jasa perbankan dapat dibedakan menjadi tiga tipe. Tipe pertama, dikategorikan sebagai keputusan kompleks (complex

¹⁶*Ibid*, h. 91

decision making), dimana nasabah keterlibatannya tinggi dan memerlukan banyak upaya untuk mendapatkan informasi agar keputusannya tepat. Tipe kedua, jika nasabah puas dari pengalaman pertamanya melakukan transaksi di Bank, maka pada pemanfaatan jasa perbankan berikutnya tinggal mengikuti apa yang pernah dilakukan (mengulang), pengambilan keputusan tidak lagi diperlukan karena nasabah telah mengetahui secara mendalam mengenai Bank tersebut. Proses tersebut disebut kesetiaan merek (brand loyalty). Tipe ketiga disebut pengambilan keputusan batas (limited decision making).¹⁷

Pada proses ini, keterlibatan nasabah pada saat pemilihan Bank (merek) kecil sekali tetapi memerlukan pertimbangan dalam memutuskan. Nasabah ini dengan mudah dapat berpindah dari Bank satu ke Bank lain. Bisa juga terjadi kemungkinan nasabah mengambil keputusan untuk menggunakan produk atau layanan perbankan tertentu ketika sedang bertransaksi di Bank, proses inilah yang disebut inersia. Proses ini terjadi ketika dilakukan berulang-ulang dan nasabah memilih suatu Bank bukan karena setia pada Bank tersebut, tetapi karena faktor kebiasaan menggunakan layanan Bank tersebut.

¹⁷ *Ibid*, h.92

5. Tahap – tahap dalam keputusan

Bahwa proses pembelian yang spesifikasi terdiri dari urutan kejadian sebagai berikut : pengenalan masalah kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca-pembelian.¹⁸

a. Pengenalan Masalah

Proses pembelian diawali pada saat pembeli menyadari akan adanya masalah kebutuhan dalam dirinya. Kebutuhan disebabkan oleh rangsangan dari dalam diri individu dan kebutuhan dasar seseorang seperti rasa haus, lapar, dan sebagainya.

b. Pencarian Informasi

Secara normal seseorang yang mulai timbul minatnya akan sesuatu barang atau jasa akan terdorong untuk mencari informasi mengenai barang atau jasa yang dibutuhkannya. Informasi yang dibutuhkan seperti produk, merek, tipe, manfaat, keunggulan, harga, dan layanan purna jual. Pencarian tersebut dapat dilakukan secara aktif maupun pasif berupa informasi dari lingkungan sekitarnya.

c. Evaluasi Alternatif

Setelah konsumen mendapat informasi yang cukup, dalam proses pembelian seorang konsumen akan menggali informasi yang lebih

¹⁸ Brono Widiatmoko, Darwin Sitompul, dan Sukaria Sinulingga, *Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Membuka Rekening Tahapan Xpresi Pada BCA Medan*, (Medan : Jurnal Ekonomi Manajemen Sumber Manajemen Sumber Daya Vol. 14, No.2 , Desember 2013), h. 107

dalam seperti perbandingan antara merek, harga, bentuk, tipe barang substitusi dan sebagainya sebagai rangkaian dari proses pengambilan keputusan untuk membeli.¹⁹

d. Keputusan membeli

Konsumen membentuk preferensi sendiri terhadap produk atau jasa yang akan dikomsumsinya. Bentuk perangkat tersebut adalah nilai dari produk atau jasa secara bertingkat sesuai dengan preferensinya. Konsumen membentuk tujuan pembelian berdasarkan faktor-faktor seperti, faktor budaya, sosial, harga, yang diharapkan.

e. Perilaku pasca pembelian

Setelah melakukan pembelian, konsumen akan mengalami memasuki tahapan kepuasan atau ketidakpuasan. Tugas pemasar tidak berakhir begitu saja ketika produk dibeli. Para pemasar harus memantau kepuasan pasca pembelian, tindakan pasca pembelian dan pemakaian produk pasca pembelian.

6. Defenisi Nasabah

Pada lembaga perbankan, nasabah memiliki peran penting. Nasabah bagai nafas yang menentukan apakah siklus perbankan tetap berlanjut atau tidak. Undang- undang perbankan secara singkat merumuskan bahwa “nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank”

¹⁹ *Ibid.*,

Perumusan Nasabah terdapat pada pasal 1 Angka 15 Undang-undang Otoritas Jasa Keuangan : “Konsumen adalah pihak-pihak yang menempatkan dananya dan/atau memanfaatkan pelayanan yang tersedia dilembaga Jasa Keuangan antara lain nasabah pada perbankan, pemodal di Pasar Modal, pemegang polis pada perasuransian, dan peserta pada Dana Pensiun, berdasarkan peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan”.²⁰Nasabah dalam perbankan adalah setiap orang yang memiliki rekening dalam suatu bank, orang yang menggunakan jasa penyimpanan benda pada bank dan termasuk juga pengiriman rekening antar bank. Seperti letter of credit, melakukan permohonan kredit untuk kepentingan nasabah. Customer (Nasabah Langgan) suatu pihak (orang atau perusahaan) yang mengatakan deposito atau memiliki rekening korang atau hal-hal serupa lainnya pada sebuah bank. Istilah ini lebih tepat “Nasabah”.²¹

C. Teori Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.²²Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk

²⁰Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2011 Tentang Otoritas Jasa Keuangan

²¹ Sudarsono dan Edilius, *Kamus Ekonomi: Uang & Bank* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2007), h.74

²²M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung:Alfabeta,2012), h.42

mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara arti luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.²³

Dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.²⁴

Jadi pembiayaan adalah sebuah fasilitas berupa Produk perbankan atau BMT yang memberikan pinjaman bagi debitur atau calon anggota yang kekurangan dana untuk sebuah usaha dimana pihak debitur diwajibkan memberikan angsuran setiap jangka waktu tertentu dengan bagi hasil yang telah disepakati diawa persetujuan kedua belah pihak.²⁵

Dari pengertian diatas bahwasannya Pembiayaan sangat membantu masyarakat yang membutuhkan kredit dalam bentuk syariah untuk meningkatkan perekonomian.

²³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005), h. 304

²⁴ Rahmat Ilyas, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah* (Bangka Belitung : Jurnal Penelitian, vol. 9, No. 1 Februari 2015), h. 186

²⁵Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), h.79

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa:

- a. Transaksi dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang Qard, dan
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa.²⁶

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industry, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produk dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.²⁷

²⁶ *Ibid*, h.78

²⁷ Ayus Ahmad dan Abdul Aziz Yusuf, *Manajemen operasional Bank Syariah*, (Cirebon: STAIN Press, 2009), h. 68

2. Landasan Hukum Pembiayaan

Pada Firman Allah dalam QS. An-Nisa/4:29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan harta sesama kalian dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kalian.(Q.S. An-Nisa : 29)”²⁸

Makna ayat ini adalah Allah Swt melarang memakan harta sesama dengan cara yang tidak sesuai syariat yakni dengan mengambil riba, menipu saudara, ataupun berjudi. Tetapi Allah lebih menyukai orang-orang yang mencari rezeki dengan kerja keras dan usaha yakni dengan melakukan perniagaan ataupun jual beli yang sesuai syariat Islam.

Pada ayat lain dalam QS. Al-Baqarah/2:280

وَإِنْ كَانَ دُوْ عُسْرَةٌ فَنظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

²⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*, (Jakarta : Departemen Agama RI, 2009), h. 150

Terjemahnya :

“Dan Jika (Orang yang berhutang itu) dalam kesulitan, Maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Dan Jika kamu menyedehkankan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui(Q.S. Al-Baqarah : 280)”²⁹

Makna ayat ini adalah Allah Swt. memerintahkan untuk bersabar dalam menghadapi orang yang berutang yang dalam kesulitan tidak mempunyai apa yang akan dibayarkannya buat menutupi utangnya. Kemudian Allah menganjurkan untuk menghapuskan sebagian dari utang itu, dan menilainya sebagai perbuatan yang baik dan berpahala berlimpah.

3. Jenis-jenis Pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek:

- a. Pembiayaan menurut sifat penggunaannya, dapat dibagi menjadi dua hal berikut:
 - 1) Pembiayaan produktif, yaitu ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
 - 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.³⁰

²⁹ *Ibid*, h.85

³⁰ Veithzal Rivai dan Arfian Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT. Bumi aksara, 2010), h.686

b. Pembiayaan menurut tujuan, dibedakan menjadi :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
- 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.³¹

4. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual (bank syariah) dan pembeli (nasabah). Harga yang disepakati adalah harga jual sedangkan harga pokok harus diberitahukan kepada nasabah. Dalam konsep ini bank dapat meminta nasabah yang menyediakan jaminan atau agunan antara lain yaitu barang yang dibeli nasabah.³²

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.³³ Bank mengenai barang yang dibutuhkan nasabah maupun tambahan biaya yang akan menjadi imbalan bagi Bank, dirundingkan dan ditentukan dimuka oleh Bank dan nasabah yang bersangkutan. Keseluruhan harga barang dibayar oleh pembeli atau nasabah secara mencicil. Pemilik dari asset tersebut

³¹ *Ibid*,h.684

³² Nofinawati, *Akad dan Produk Perbankan Syariah*, (Padang : Fitrah Vol, 08 No.2 Juli-Desember 2014), h. 228

³³ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akutansi Syariah di Indonesia Edisi 3*, (Jakarta:Salemba Empat. 2014), h.174

dialihkan kepada nasabah atau pembeli secara proporsional sesuai dengan cicilan-cicilan yang telah dibayar. Dengan demikian, barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan sampai seluruh biaya dilunasi. Bank diperkenankan pula meminta agunan tambahan dari nasabah yang bersangkutan.³⁴

Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Karena barang yang dijual oleh Bank kepada nasabah sejak akad sudah menjadi milik nasabah yang bersangkutan, maka barang yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan berdasarkan akad murabahah tersebut merupakan agunan pokok yang dapat diikat sesuai ketentuan yang berlaku, misalnya Hak, Tanggungan, fidusia atau gadai.³⁵

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual (bank syariah) dan pembeli (nasabah). Harga yang disepakati adalah harga jual sedangkan harga pokok harus diberitahukan kepada nasabah. Dalam konsep ini bank dapat meminta nasabah yang menyediakan jaminan atau agunan antara lain yaitu barang yang dibeli nasabah.³⁶Manfaat atau tujuan Pembiayaan Murabahah:

³⁴Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Islam Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2007), h. 64

³⁵, Wangsasawidjaja, *Op.Cit*, h.201

³⁶ Nofinawati, *Op.Cit.*, h. 228

- Bagi Bank

Manfaat pembiayaan murabahah bagi Bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

- Bagi Nasabah

Sedangkann bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari Bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.³⁷

5. Pembiayaan Pensiunan

Pembiayaan kepada pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.³⁸

Pembiayaan Pensiunan diberikan kepada para pegawai yang sudah memasuki masa pensiun. Pensiunan yang dimaksud disini yang telah berusia maksimal 70 Tahun.

Jenis penggunaan Antara lain:

- a) Biaya sekolah (akad ijarah)

³⁸ www.SyariahMandiri.co.id di akses pada tanggal 27 Desember 2017

- b) Renovasi Rumah (akad murabahah)
- c) Pembelian peralatan kebutuhan rumah tangga (akad murabahah)
- d) Pembelian kendaraan bermotor (akad murabahah)
- e) Pembelian barang untuk usaha (akad murabahah)³⁹.

Produk pembiayaan pensiunan Bank Syariah Mandiri telah bekerja sama dengan PT Taspen, pensiunan menerima dana pensiun, jadi dana pensiun adalah sejumlah dana untuk disiapkan oleh seseorang/lembaga untuk kepentingan seseorang pada saat ia tidak lagi bekerja.⁴⁰Program pensiun ini dimaksudkan untuk member kesejahteraan kepada karyawan suatu perusahaan terutama karyawan yang mencapai usia pensiun sesuai perjanjian artinya dana pensiun dikelola oleh lembaga atau badan hukum dan memungut dana dari pendapatan para karyawan suatu perusahaan kemudian membayarkannya kembali dana tersebut dalam bentuk manfaat pensiun setelah jangka waktu tertentu sesuai perjanjian. Dalam hal ini, pensiun dapat diberikan apabila karyawan sudah memasuki usia pensiun sehingga memperoleh hak untuk mendapatkan manfaat pensiun.⁴¹

³⁹ *Ibid.*,

⁴⁰ Asep Ahmad Saefuloh, Achmad Sain Alhusain, dkk , *Kebijakan Pengelolaan Dana Pensiun Sektor Korporasi*, (Jakarta : Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik , Vol.6 No.1 , Juni 2015), h. 79

⁴¹ Khasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 306

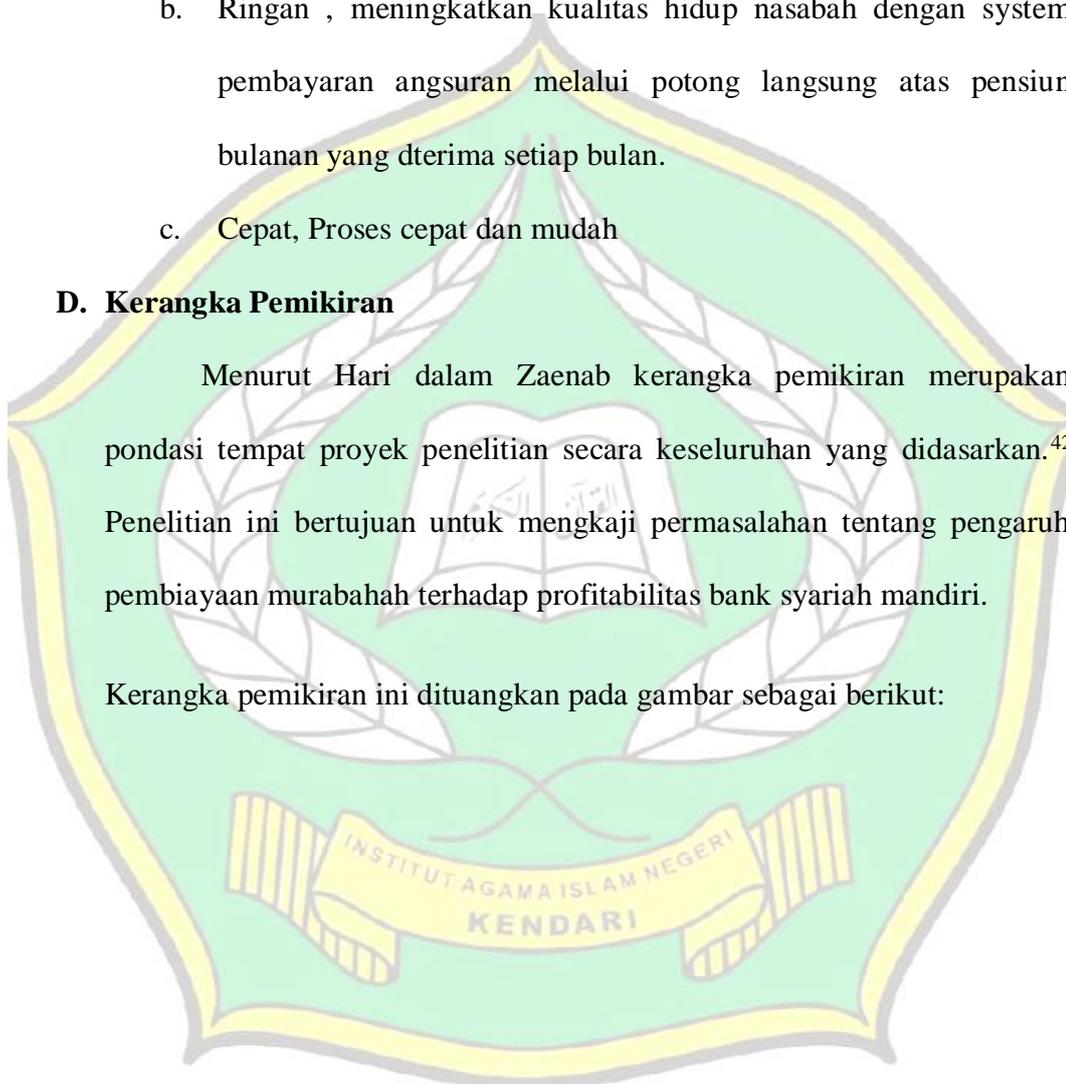
Berdasarkan uraian di atas dalam Pembiayaan Pensiunan memiliki tiga dimensi yaitu : mudah, ringan, dan cepat.

- a. Mudah, memberikan kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan
- b. Ringan , meningkatkan kualitas hidup nasabah dengan system pembayaran angsuran melalui potong langsung atas pensiun bulanan yang diterima setiap bulan.
- c. Cepat, Proses cepat dan mudah

D. Kerangka Pemikiran

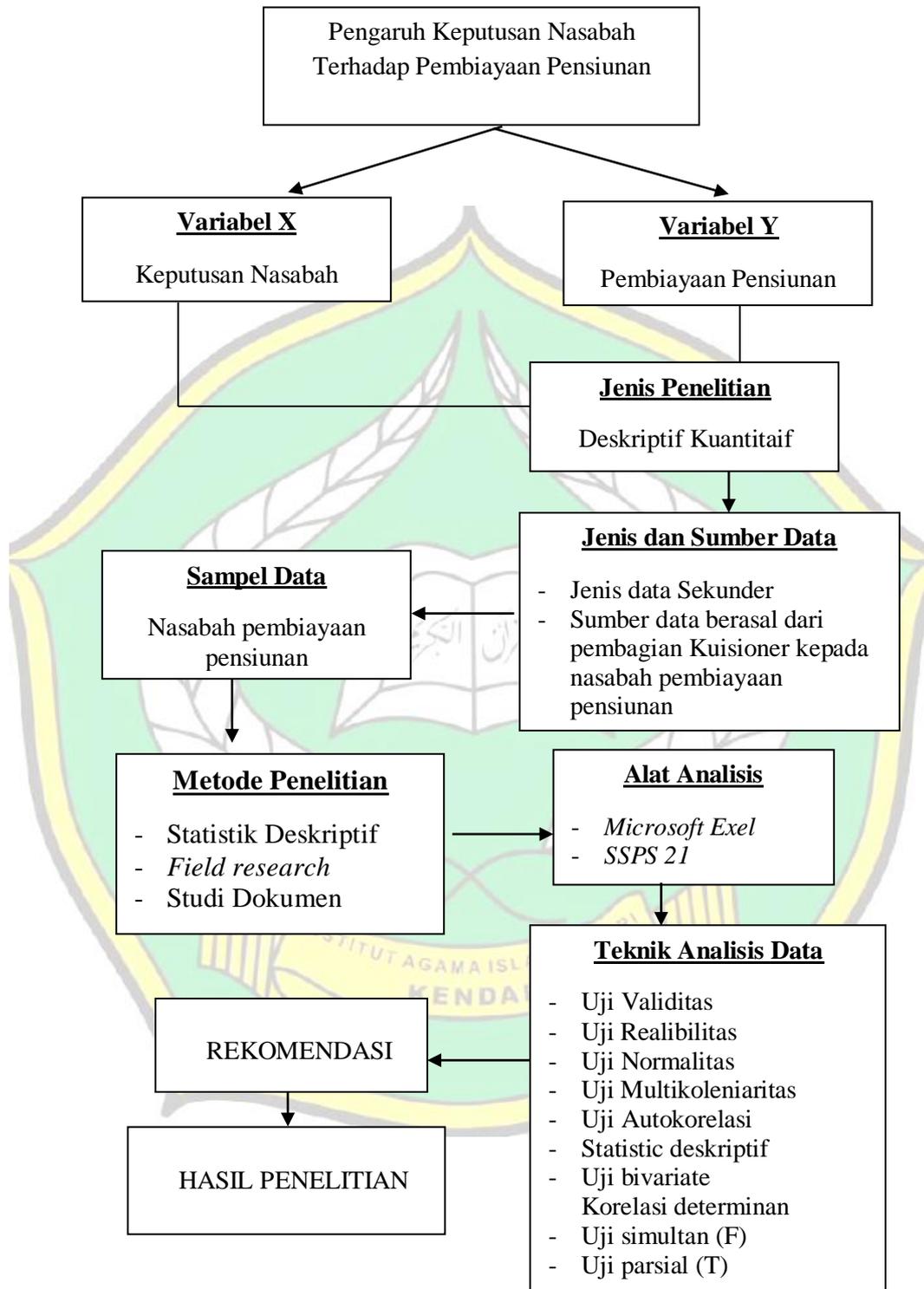
Menurut Hari dalam Zaenab kerangka pemikiran merupakan pondasi tempat proyek penelitian secara keseluruhan yang didasarkan.⁴² Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji permasalahan tentang pengaruh pembiayaan murabahah terhadap profitabilitas bank syariah mandiri.

Kerangka pemikiran ini dituangkan pada gambar sebagai berikut:



⁴²Hariwijaya, M dan Triton P.B, *Pedoman Penulisan Ilmiah Proposal dan Skripsi* (Yogyakarta: Oryza, 2008)

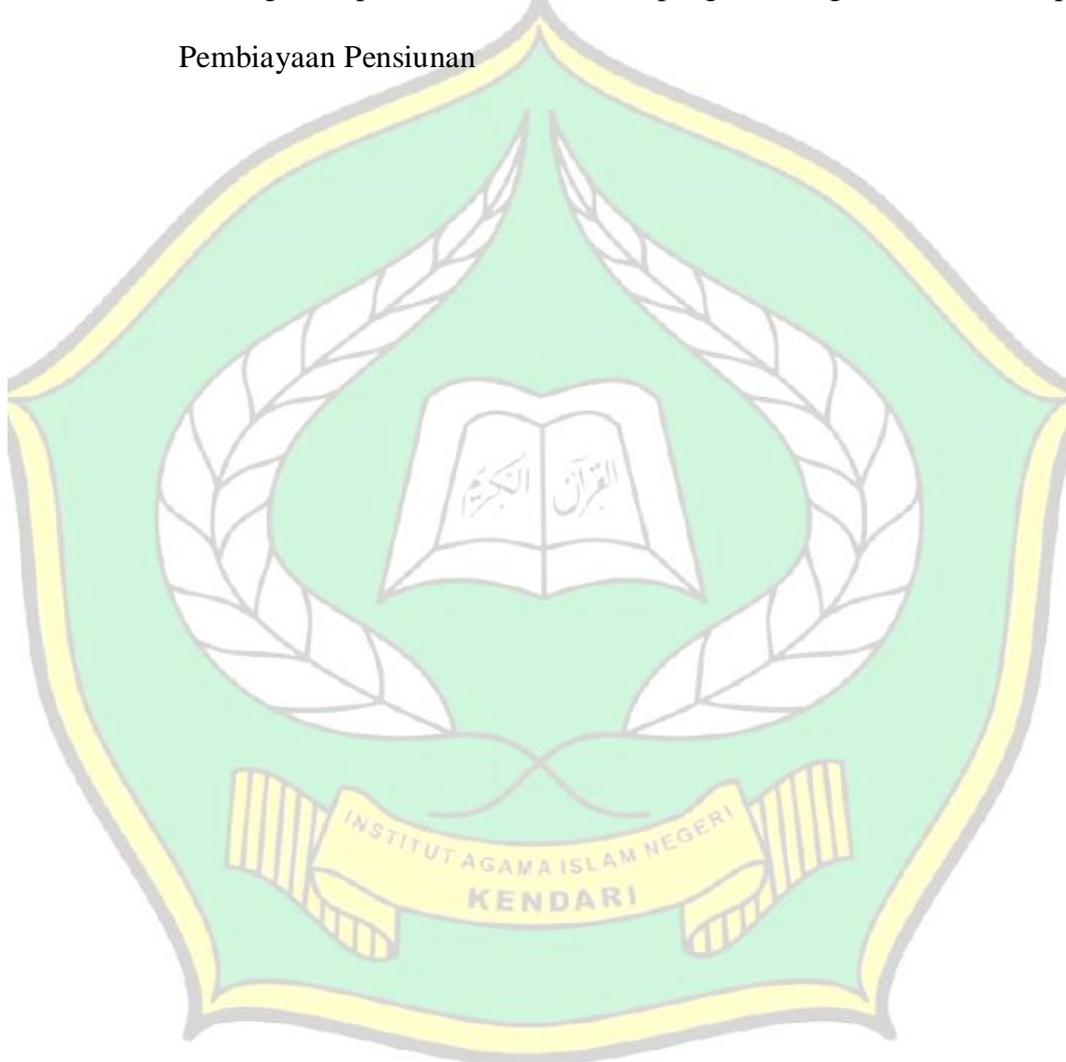
Gambar 1: Kerangka Pemikiran



E. Hipotesis Penelitian

Menurut V. Wiratna Sujarweni hipotesis di artikan sebagai jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka penelitian yang telah di buat.⁴³

H 1. Diduga Keputusan Nasabah berpengaruh Signifikan terhadap Pembiayaan Pensiunan



⁴³ V.Wiratma Sujarweni,*Metode Penelitian Bisnis Ekonomi*,(Yogyakarta:Pustaka Baru Press,2015), h. 68