

**Pengaruh Penerapan Pembiayaan Berbasis Akad Jual Beli Terhadap Minat Anggota
Untuk Mengajukan Pembiayaan
(Studi Kasus di KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah Sumberrejo)**

**Syuhada’
Ahmad Mirza Fairuz Abadi**

**Prigram Studi Ekonomi Syariah
Universitas Islam Darul ‘ulum Lamongan**

Syuhada’@unisda.ac.id
mirzafairuz@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh diterapkannya pembiayaan berbasis akad jual beli (menyinggung harga beli dan tingkat margin) terhadap minat anggota mengajukan pembiayaan pada KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah, baik secara parsial maupun secara simultan dengan menggunakan sampel sebanyak 93 anggota dari 1.434 anggota keseluruhan. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan menggunakan uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda, uji T, uji F dan uji koefisien determinasi. Dari analisis data dengan menggunakan uji T variabel harga beli berpengaruh signifikan terhadap minat anggota dan variabel margin tidak berpengaruh signifikan terhadap minat anggota. Dari analisis data menggunakan uji F variabel harga beli dan margin secara simultan berpengaruh terhadap minat anggota. Dari analisis data uji koefisien determinasi variabel harga beli dan margin memberikan pengaruh 49,8% terhadap variabel minat anggota sedangkan untuk sisanya yaitu 50,2% di pengaruhi oleh variabel lain.

Kata Kunci: Pembiayan, Jual Beli, Minat Anggota, KSPPS

Pendahuluan

Lembaga keuangan adalah suatu institusi atau badan usaha yang bergerak dibidang jasa keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat kemudian menyalurkan dana tersebut guna pendanaan kegiatan ekonomi dan proyek pemangunan yang mendapat keuntungan dalam bentuk bunga atau bagi hasil dengan persentase tertentu dari dana yang disalurkan tersebut. Fungsi utama dari lembaga keuangan adalah menyalurkan dana dari surplus unit kepada defisit unit. Bentuk

lembaga keuangan bermacam-macam, seperti: bank, asuransi, dana pensiun, pegadaian, leasing, Koperasi, BMT.

Lembaga keuangan mikro adalah lembaga keuangan yang memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat berpenghasilan rendah dan miskin serta para pengusaha kecil atau dapat dikatakan bahwa lembaga keuangan mikro bergerak dalam swadaya masyarakat. Lembaga keuangan mikro secara hukum dapat dibedakan menjadi dua, yakni lembaga keuangan mikro formal dan informal. LKM formal adalah LKM yang memiliki legitimasi hukum dari instansi yang berwenang, seperti KSPPS. Sedangkan LKM informal adalah LKM yang tidak memiliki legitimasi hukum dari instansi yang berwenang, seperti BMT.

Dewasa ini kita ketahui bahwa industri keuangan atau lembaga keuangan di Indonesia sedang mengalami pertumbuhan yang stabil. Di tahun 2019 diperkirakan industri keuangan akan mengalami pertumbuhan 6% hingga 7% dengan dukungan dari otoritas jasa keuangan mengenai himbauan bagi pelaku usaha untuk memperbesar porsi pembiayaan produktif, karena tercatat bahwa industri multifinance sampai dengan Oktober 2018 mengalami pertumbuhan 5,92% dengan total Rp434,54 triliun. Dalam aspek hukum OJK akan merevisi POJK No.29/2014 dengan membatasi porsi pembiayaan produktif perusahaan pembiayaan minimal 10%. Selain itu perusahaan multifinance diizinkan memberikan pinjaman tunai maksimal Rp500 juta.¹

Keuangan syariah di Indonesia telah berkembang bertahun-tahun setelah terbentuknya bank muamalat sebagai titik tolak awal pertumbuhan industri keuangan berbasis syariah di Indonesia. Lembaga keuangan syariah telah membuahkan berbagai prestasi mulai dari adanya berbagai jenis produk dan layanan hingga pertumbuhan infrastruktur yang mendukung. Menjadikan Indonesia termasuk dalam 10 negara yang memiliki indeks keuangan syariah terbesar di dunia. Namun dalam perkembangannya di Indonesia belum mampu mengimbangi pertumbuhan lembaga keuangan konvensional, hal ini dilihat dari pangsa pasar lembaga keuangan syariah yang secara keseluruhan adalah sekitar 5%.²

Lembaga keuangan syariah sulit berkembang di Indonesia dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya adalah keterbatasan suplai atau kurang berfariasinya produk syariah, keterbatasan akses terhadap produk syariah, rendahnya literasi mengenai konsep keuangan syariah, sedikitnya

¹ Reni Lestari, "Pertumbuhan Industri Multifinance 2019, OJK Dorong Pembiayaan Produktif" dalam www.m.bisnis.com/20-Desember-2018/diakses tanggal 17 Juni 2020.

² Hari Widowati, "Indonesia Masuk Daftar 10 Negara yang Pasar Keuangan Syariahnya Tumbuh Pesat" dalam www.databoks.katadata.co.id/14-Mei-2019/diakses tanggal 17 Juni 2020.

sumber daya manusia, perlunya dukungan dari pihak jasa keuangan melalui berbagai kebijakannya demi perkembangan lembaga keuangan syariah.

Meningkatnya gaya hidup Islami merupakan pendorong pertumbuhan lembaga keuangan syariah di Indonesia dan merupakan pasar yang bagus bagi lembaga keuangan syariah, maka dipandang perlu untuk melakukan literasi dan pengenalan, peningkatan sumber daya manusia, mempermudah akses dengan menggunakan *financial* teknologi untuk menggaet generasi milenial.

BMT sebagai lembaga keuangan non bank turut mendorong perkembangan industri keuangan syariah, pasalnya BMT dapat menyentuh masyarakat menengah kebawah baik untuk menabung ataupun meminjam sejumlah dana untuk usaha mereka. Kita ketahui bahwa BMT belum memiliki payung hukum yang menjadi permasalahan bagi perkembangan BMT namun merujuk pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Keuangan, Menteri Dalam Negeri, Menteri Koperasi dan UKM bersama Gubernur Bank Indonesia No. 351.1/KMK/010/2009 bahwa untuk pengembangan lembaga keuangan mikro dapat memilih menjadi Bank Perkreditan Rakyat atau koperasi atau badan usaha milik desa atau lembaga keuangan lainnya sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.³

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, berbagai layanan pembiayaan berbasis syariah diadakan guna untuk mendorong minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah. Salah satu pembiayaan yang lebih diminati oleh nasabah adalah pembiayaan dengan akad jual beli yang lebih mudah difahami oleh semua lapisan masyarakat terlebih lagi para nasabah di BMT adalah masyarakat pedesaan yang kurang mengetahui atau memahami akan pembiayaan dengan akad selainnya.

Jual beli adalah transaksi perpindahan barang antara penjual dan pembeli sedangkan pembiayaan dengan akad jual beli adalah pembiayaan konsumen untuk nasabah yang ingin membeli suatu barang dengan pembelian pihak lembaga keuangan yang dilanjutkan kepada nasabah pembiayaan dengan harga beli ditambah dengan margin yang disepakati. Pembiayaan dengan akad jual beli yang sangat mudah difahami oleh masyarakat menengah kebawah merupakan sarana yang bagus untuk meningkatkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan mikro.

³ Hestanto, "Sejarah BMT di Indonesia" dalam www.hestanto.web.id/8-April-2019/diakses tanggal 17 Juni 2020.

Melihat hal tersebut maka sangat dianggap perlu untuk dilakukan penelitian mengenai peningkatan minat nasabah dalam pengajuan pembiayaan berbasis akad jual beli khususnya dan dengan harapan optimalisasi dari pihak lembaga keuangan untuk meningkatkan kualitas pembiayaan dengan akad jual beli, yakni dengan tidak hanya melakukan pembiayaan konsumen saja akan tetapi melakukan pembiayaan produktif. Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti ini berfokus kepada pengaruh penerapan pembiayaan berbasis akad jual beli terhadap minat anggota untuk mengajukan pembiayaan di BMT Mandiri Artha Syari'ah Sumberrejo.

Pembahasan

Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁴ Pembiayaan 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 atau bagi hasil.⁵

Jadi dapat dijelaskan bahwa pembiayaan adalah memperoleh barang dengan membayar cicilan atau angsuran dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan dicicil atau kontan tergantung perjanjian kedua pihak. Produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:⁶

- a. Pembiayaan dengan prinsip jual beli
- b. Pembiayaan dengan prinsip sewa
- c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
- d. Pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang (*murabahah, salam, isthisna*), sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa (*ijarah dan IMBT*), sedangkan prinsip bagi hasil ditujukan untuk mendapatkan barang dan jasa sekaligus

⁴ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 681.

⁵ Kasmir, *Dasar,.....*,325.

⁶ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi 2. (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), 56.

(*musyarakah* dan *mudharabah*), sedangkan akad pelengkap tidak ditujukan untuk mencari keuntungan tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan (*hiwalah*, *qardh*, *wakalah*, *kafalah*). Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini diperbolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengeluarkan akad. Besarnya pengganti biaya ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul.⁷

Pembiayaan *Murabahah*

Pengertian pembiayaan *murabahah*

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan memiliki barang, yaitu keuntungan bank telah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Barang yang diperjualbelikan dapat berupa barang konsumtif dan produktif. *Bai' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' al-murabahah*, penjual (dalam hal ini adalah bank) harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁸ Saat ini produk inilah yang paling banyak digunakan oleh bank syariah karena paling mudah dalam implementasinya dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Bank syariah yang bertugas membelikan barang modal yang dibutuhkan.

Akad ini merupakan salah satu bentuk natural *certainty contracts* karena dalam *murabahah* ditentukan besarnya *required rate of profitnya* (keuntungan yang diperoleh). Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *murabahah* adalah penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya tersebut.⁹

Rukun akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi yaitu:

- 1) Pelaku akad, yaitu *bai'* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- 3) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*.

Syarat *bai' al murabahah* adalah:

- 1.) Penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2.) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan.

⁷ Adiwirman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi 3. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 98.

⁸ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: Teori dan Praktik*. (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 101.

⁹ Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*. (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), 150.

- 3.) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4.) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5.) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Jika syarat (1), (2), atau (3) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali pada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.

Ada beberapa risiko yang harus diantisipasi, antara lain:¹⁰

- 1.) Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2.) *Fluktuasi* harga komparatif, ini terjadi bila harga barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa merubah harga beli tersebut.
- 3.) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
- 4.) Dijual, karena *bai al murabahah* bersifat jual beli dengan utang, ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya, termasuk untuk menjualnya.

a) Penetapan Harga Jual

Harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridhai oleh kedua pihak yang akad.¹¹

Jual beli, dari sisi cara menetapkan harga dibagi menjadi empat:

- 1) Jual beli *musawamah* (tawar-menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.
- 2) Jual beli *amanah*, yaitu jual beli ketika penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang).
- 3) Jual beli dengan harga tangguh, *bai' bi tsaman ajil*, yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi daripada harga tunai dan bisa dicicil.
- 4) Jual beli *muzayadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli menawar. Penawaran tertinggi terpilih sebagai pembeli. Kebalikannya, jual beli

¹⁰ *Idem.*, 152.

¹¹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*. (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), 87.

munaqadhah, yaitu jual beli dengan penawaran pembeli untuk membeli barang dengan spesifikasi tertentu dan para penjual berlomba menawarkan dagangannya, kemudian pembeli akan membeli dari penjual yang menawarkan harga termurah.

Pembiayaan *Salam*

a. Pengertian Pembiayaan *Salam*

Secara bahasa *salam* berarti pesanan. Para ulama mendefinisikannya dengan menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal di awal, sedangkan barangnya diserahkan kemudian hari.¹²

Secara istilah *salam* adalah jual beli sesuatu dengan ciri-ciri tertentu yang akan diserahkan pada waktu tertentu. Contohnya: orang muslim membeli komoditi tertentu dengan ciri-ciri tertentu yang akan diterimanya pada waktu tertentu. Ia bayar harganya dan menunggu waktu yang telah disepakati untuk menerima komoditi tersebut. Jika waktu telah tiba, penjual menyerahkan komoditi tersebut kepadanya.¹³

b. Rukun dan Syarat Akad *Salam*

Rukun akad salam antara lain:

1.) Pembeli (*Musalam*)

Adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang. Harus memenuhi kriteria cakap bertindak hukum (balig dan berakal sehat) serta mukhtar (tidak dalam tekanan atau paksaan).

2.) Penjual (*Musalam Ilaih*)

Adalah pihak yang memasok barang pesanan. Harus memenuhi kriteria cakap bertindak hukum (baligh dan berakal sehat) serta mukhtar (tidak dalam tekanan atau paksaan).

3.) Ucapan (*Sighat*)

Harus diungkapkan dengan jelas, sejalan dan tidak terpisah oleh hal-hal yang dapat memalingkan keduanya dari maksud akad.

4.) Barang pesanan (*Muslim fih*)

Dinyatakan jelas jenisnya, jelas sifat-sifatnya, jelas ukurannya, jelas batas waktunya, jelas tempat penyerahannya.

¹² Abd. Hadi, *Dasar-Dasar Hukum ekonomi Islam*. (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010), 100.

¹³ Ismail Nawawi, *Fiqih Muamalah Klasik Kontemporer*. (Bogor: Halia Indonesia, 2012), 125.

Sementara syarat akad salam adalah sebagai berikut:¹⁴

- 1) Pembayaran dilakukan dengan kontan, dengan emas atau perak dan alat pembayaran lainnya.
- 2) Komoditinya harus dengan spesifikasi yang jelas, misalnya menyebut jenisnya dan ukurannya.
- 3) Waktu penyerahan komoditi harus ditentukan, misalnya setengah bulan yang akan datang atau lebih.
- 4) Penyerahan uang dilakukan dalam satu majelis.

Pembiayaan *Istishna*

a. Pengertian Pembiayaan *Istishna*

Istishna adalah akad bersama produsen untuk satu pekerjaan tertentu dalam tanggungan atau jual beli satu barang yang akan dibuat oleh produsen yang juga menyediakan barang bakunya, sedangkan jika barang bakunya dari pemesan maka transaksi itu menjadi akad *ijarah*, pemesan hanya menerima jasa produsen untuk membuat barang. *Istishna* adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang berdasarkan persyaratan tertentu, kriteria dan pola pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

Tujuan *istishna* umumnya diterapkan pada pembiayaan untuk pembangunan proyek seperti pembangunan proyek perumahan, komunikasi, listrik, gedung, sekolah, pertambangan dan sarana jalan.¹⁵

b. Rukun dan Syarat Akad *Ishtisna*

Pada prinsipnya jual beli *istishna* sama dengan jual beli salam, maka rukun dan syarat jual beli *istishna* mengikuti jual beli salam. Hanya saja pada jual beli *istishna* pembayaran tidak dilakukan secara kontan dan tidak adanya penentuan waktu tertentu penyerahan barang, tetapi tergantung selesainya barang pada umumnya. Misalnya memesan rumah, maka tidak bisa dipastikan kapan bangunannya selesai.

Agar jual beli *istishna* sah, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi, yaitu sebagai berikut:

- 1) Barang
 - a) Menyebutkan jenis

¹⁴ *Idem.*, 127.

¹⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*. (Jakarta: Kencana, 2011), 149.

- b) Menyebutkan tipe
 - c) Menyebutkan kualitas
 - d) Menyebutkan kuantitas atau jumlah
- 2) Harga
- a) Harus diketahui semua pihak
 - b) Bisa dibayar sewaktu akad, secara cicilan atau ditangguhkan pada waktu tertentu masa yang akan datang.

Tingkat Margin

Pengertian Margin

Bank syariah menetapkan margin terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *natural certainly contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah muntahiya bit tamlik*, *salam* dan *istishna*.

Secara teknis yang dimaksud margin adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari perhitungan margin secara bulanan, maka margin setahun ditetapkan 12 bulan.¹⁶

Menurut Sri Dewi Anggradini dalam jurnal ilmiah UNIKOM Margin adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan.¹⁷

Menurut Ridwansyah, dalam buku berjudul mengenai istilah-istilah dalam perbankan syariah, margin adalah selisih antara harga perolehan barang oleh bank dengan harga yang dijual kembali kepada nasabah.¹⁸

Jadi berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa margin adalah rasio profitabilitas yang mengukur efektifitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan dan investasi.

Dari harga pokok dengan harga jual suatu produk *murabahah*. Penentuan harga merupakan aspek yang sangat penting, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan

¹⁶ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 279

¹⁷ Sri Dewi Anggradini, "Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet Cianjur" dalam Jurnal Ilmiah UNIKOM, Vol. 9, No. 2 Juli (Bandung: Unikom, 2018), 190.

¹⁸ Ridwansyah, *Mengenai Istilah-Istilah Dalam Perbankan Syariah*. (Bandar Lampung: CV. Anugrah Utama Rahardja, 2016), 15.

jasa yang ditawarkan. Jika harga jual *murabahah* yang ditawarkan tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati dan sebaliknya. Hal ini sesuai dengan teori hukum permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah harga yang diminta. Apabila harga naik, maka jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah jumlah harga yang diminta meningkat.¹⁹ Secara teknis yang dimaksud dengan margin adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Kualitas produk BMT didapatkan dengan cara menentukan keseluruhan harapan nasabah, meningkatkan produk atau layanan dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah, meningkatkan minat terhadap produk tersebut dengan menawarkan mutu dan perlengkapan inovatif bagi nasabah. Lembaga Keuangan Syari'ah (BMT)

Baitul Mal wat Tamwil atau balai usaha mandiri terpadu, adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangkakan mengangkat derajat martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi Islam. BMT sesuai dengan namanya terdiri atas dua fungsi:

- a. *Baitut tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil, antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. *Baitul mal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Secara harfiah, *Baitul Maal* berarti rumah dana, sedangkan *baitut tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yaitu dari masa nabi sampai dengan pertengahan perkembangan Islam. *Baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentashorrufkan* dana sosial. Sedangkan *baitut tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba. Dari pengertian tersebut dapat ditarik pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang berperan sosial.

¹⁹ Paul A. Samuelson, *Ilmu Mikro Ekonomi*. (Jakarta: Media Global Edukasi, 2003), 173.

Pengertian Koperasi Syariah

Koperasi syariah adalah usaha ekonomi yang terorganisir secara mantap, demokratis, otonom partisipatif, dan berwatak sosial yang operasionalnya menggunakan prinsip-prinsip yang mengusung etika moral dan memperhatikan halal atau haramnya sebuah usaha yang dijalankannya sebagaimana diajarkan dalam Islam.²⁰

Tujuan sistem Koperasi Syariah yaitu mensejahterakan ekonomi anggotanya sesuai norma dan moral Islam, menciptakan persaudaraan dan keadilan sesama anggota, pendistribusian pendapatan dan kekayaan yang merata sesama anggota berdasarkan kontribusinya, serta kebebasan pribadi dalam kemaslahatan sosial yang didasarkan pada pengertian bahwa manusia diciptakan hanya untuk tunduk kepada Allah. Disisi lain kegiatan usaha pembiayaan anggota dalam bentuk tidak tunai dapat dikategorikan sebagai unit simpan pinjam.

Karakteristik koperasi syariah sebagai berikut :

- a. Mengakui hak milik anggota terhadap modal usaha.
- b. Tidak melakukan transaksi dengan menetapkan bunga (riba) berfungsi institut *ziswa*.
- c. Mengakui mekanisme pasar yang ada.
- d. Mengakui motif mencari keuntungan.
- e. Mengakui kebebasan berusaha.
- f. Mengakui adanya hak yang sama.²¹

Sejarah Singkat KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah

Lembaga Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul *Maal wa Tamwil* Mandiri Artha Syariah adalah BMT tertua di Sumberrejo yang berdiri pada tahun 2009, KSPPS BMT ini dulu bernama KSPPS BMT Sumber Umat Sejahtera yang berkerja sama dengan BMT Bina Umat Sejahtera Lasem Rembang. Pendirinya adalah Drs. H. Pujo Prabowo dengan modal awal Rp 250.000.000,-. Gagasan utama didirikannya KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah adalah karena maraknya rentenir dan penambahan bunga.

Setelah dua tahun berjalan BMT mengalami berbagai problema diantaranya adalah sumber daya manusia yang kurang mumpuni dan tren ketika itu mahasiswa gengsi untuk bekerja di BMT. Tepatnya pada tahun 2011 Bpk. Muhamad Roni sebagai manajer BMT Bina Umat Sejahtera

²⁰ Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah*. (Sidoarjo: Mashun, 2009), 12.

²¹ *Idem.*, 18-23.

ditugaskan untuk menjadi manajer di BMT Mandiri Artha Syariah membuat peraturan bahwasanya para karyawan diharuskan minimal memiliki gelar S1. Hingga kini KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah memiliki 1.434 anggota yang terdiri dari pedagang, petani dan peternak, dengan aset 4 milyar serta keuntungan 400 juta.

Misi

- a. Menerapkan prinsip-prinsip syariat dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan usaha kecil dan menengah, membina kepedulian *aghniyaa* (orang mampu) kepada *dhuafaa* (kurang mampu) secara terpolo dan berkesinambungan.
- b. Memberikan layanan prima kepada semua anggota dan mitra.
- c. Mencapai pertumbuhan usaha dan hasil usaha yang layak dan proporsional untuk kesejahteraan bersama.
- d. Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan layanan KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah.
- e. Turut berperan aktif dalam gerakan pengembangan ekonomi syariah di Indonesia.

Budaya Kerja

BMT Mandiri Artha Syariah sebagai lembaga Simpan Pinjam mikro syariah menetapkan budaya kerja dengan prinsip-prinsip syariah yang mengacu pada sikap *akhlaqul karimah* dan kerahmatan. Sikap tersebut terinspirasi dengan empat sifat Rasulullah SAW yang disingkat SAFT:

1) *Shidiq*

Menjaga integritas pribadi yang bercirikan ketulusan niat, kebersihan hati, kejernihan pikiran, berkata benar, bersikap terpuji dan mampu menjadi teladan.

2) *Amanah*

Menjadi terpercaya, peka, obyektif dan disiplin serta penuh tanggung jawab.

3) *Fathonah*

Profesionalisme dengan penuh inovasi, cerdas, terampil dengan semangat belajar dan berlatih yang berkesinambungan.

4) *Tabligh*

Kemampuan berkomunikasi atas dasar transparansi, pendampingan dan pemberdayaan yang penuh keadilan.

Prinsip Kerja

Pemberdayaan

BMT Mandiri Artha Syariah adalah lembaga keuangan mikro syariah yang selalu mentransfer ilmu kewirausahaan lewat pendampingan manajemen, pengembangan sumber daya insani dan teknologi tepat guna, kerjasama bidang finansial dan pemasaran, sehingga mampu memberdayakan wirausaha-wirausaha baru yang siap menghadapi persaingan dan perubahan pasar.

1) Keadilan

Sebagai *intermediary institution*, BMT Mandiri Artha Syariah menerapkan asas kesepakatan, keadilan, kesetaraan dan kemitraan, baik antara lembaga dan anggota maupun antar sesama anggota dalam menerapkan bagi hasil usaha.

2) Pembebasan

Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, BMT Mandiri Artha Syariah yang berasaskan akhlaqul karimah dan kerahmatan, melalui produk-produknya, *insyaallah* akan mampu membebaskan ummat dari penjajahan ekonomi, sehingga menjadi pelaku ekonomi yang mandiri dan siap menjadi tuan di negeri sendiri.

Program Unggulan KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah

Secara garis besar produk-produk KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah terbagi menjadi dua bagian yaitu :

1) Produk Simpanan

a) Simpanan Sukarela lancar (Si Rel)

Simpanan lancar dengan sistem penyetoran dan pengambilannya dapat dilakukan setiap saat.

b) Simpanan Sukarela Berjangka (Si Suka)

Simpanan berjangka dengan sistem setoran dapat dilakukan setiap saat dan pengambilannya disesuaikan dengan tanggal valuta. Jenis Simpanan Si Suka dapat digolongkan Si Suka 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 1 tahun.

c) Simpanan Siswa Pendidikan (Si Sidik)

Simpanan yang dipersiapkan sebagai penunjang khusus untuk biaya pendidikan dengan cara penyetorannya setiap bulan dan pengambilannya pada saat siswa akan masuk Perguruan Tinggi.

d) Simpanan Haji (Si Haji) dan Simpanan Umroh (Si Umroh)

e) Simpanan Qurban (Si Qurban) dan Simpanan Hari raya Fitri (Si Fitri)

2) Produk Pembiayaan

a.) Produk Pembiayaan Pedagang

Sasaran pembiayaan ini dengan sistem angsuran harian, mingguan dan bulanan dengan jangka waktu pembayaran sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

b.) Produk pembiayaan Pertanian

Sasaran pembiayaan pertanian dititik beratkan pada modal tanam dan pemupukan, jumlah modal yang dibutuhkan disesuaikan dengan luas lahan garapan. Pembiayaan ini dengan sistem musiman atau jatuh tempo yang telah disepakati kedua belah pihak.

c.) Produk Pembiayaan Industri dan Jasa

Produk ini dikhususkan bagi para pengusaha yang bergerak dalam bidang pengembangan jasa, industri, PNS, pegawai swasta melalui sistem angsuran ataupun jatuh tempo yang telah disepakati kedua belah pihak.

3) Pendampingan

Bagian pendampingan mempunyai keterkaitan yang kuat dalam pengamanan dan keberhasilan produk-produk pembiayaan, sehingga antara kedua bagian ini saling mendukung dan mengevaluasi perencanaan dan pencapaian kinerjanya.

Agar mata rantai tersebut dapat berjalan dengan baik, maka tugas yang harus dilakukan oleh bagian pendampingan adalah:

a) Pendampingan Manajemen Usaha

Kebanyakan anggota disektor informasi masih kurang memiliki kemampuan dalam manajemen usaha. Oleh karena itu perlu diberikan asistensi tentang manajemen usaha yang baik, diantaranya :

- 1) Pembukuan sederhana
 - 2) Manajemen keuangan sederhana
 - 3) Manajemen pemasaran
- b) Pendampingan Permodalan
- Salah satu faktor yang menjadi kendala dalam penumbuhan usaha anggota adalah disisi permodalan. Lembaga membuka lebar bagi anggota untuk mendapatkan permodalan lewat pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang sudah berang tentu sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang ada.
- c) Pendampingan Pemasaran
- Dalam hal pemasaran produk, lembaga mengupayakan untuk membantu mempromosikan produk-produk mereka ke pihak-pihak tertentu terutama lewat media pameran, baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun swasta. Kualitas produk dari usaha anggota sering dikomunikasikan agar dipasaran tidak ketinggalan dengan produk-produk lain.
- d) Pendampingan Jaringan Usaha
- Melalui jaringan usaha (*networking*) khususnya jaringan usaha antar anggota diharapkan mereka mampu mengelola usahanya dengan baik, agar tidak kalah dalam persaingan usaha yang semakin ketat. Komunikasi yang dilakukan diantaranya melalui kegiatan formal yang berupa, misalnya: pemberian souvenir atau hadiah pada anak-anak peserta khitanan massal yang diselenggarakan oleh PHBI kecamatan Sumberrejo.
- a. Aspek Usaha
- 1) Laporan Keuangan
- Laporan ini selalu dibuat setiap bulan serta pertahun guna mengetahui sejauh mana kenaikan dan penyusutan dan kas. Pihak lembaga optimis dengan

perkembangan usaha koperasi serta perkembangan perekonomian di daerah Bojonegoro akan mampu menggerakkan sektor usaha riil, hal ini perlu ditopang dengan permodalan yang mencukupi.

2) Risiko

Guna mengurangi risiko pinjaman bermasalah, maka pengurus melalui rapat anggota mewajibkan setiap peminjaman dana pada KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah harus dengan jaminan berupa sertifikat tanah, BPKB kendaraan roda 2 dan 4. Dengan pemberian plafon pembiayaan sebesar maksimal 50% dari nilai taksir jaminan disamping memperhatikan karakter usaha dan karakter anggota.

3) Langkah Penanganan Pinjaman Bermasalah

Untuk menangani dan menghadapi pinjaman bermasalah serta guna menekan tingkat NPL, maka langkah-langkah yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan pembinaan dan monitoring.
- b. Melakukan penyelamatan pinjaman dengan *reschedule* dan atau pengurangan plafon kredit.
- c. Melakukan penjualan aspek jaminan.

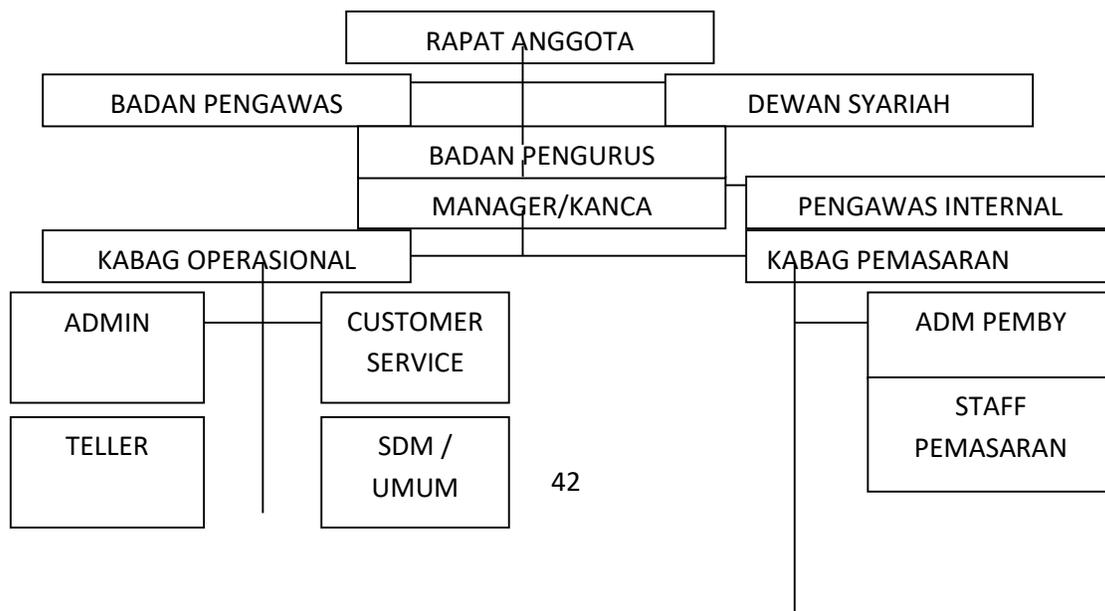
b. Profil Organisasi

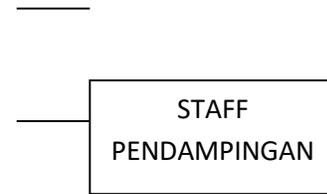
- 1) Nama Lembaga : Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah *Baitul Maal wa Tamwil* Mandiri Artha Syariah
- 2) Diresmikan : 6 Juni 2009
- 3) Alamat : Jl. Raya Sumberrejo No. 314 Depan Pasar Sumberrejo
- 4) Telepon : 0353 333 497
- 5) Email : bmtmas19@gmail.com
- 6) Nomor Akta Pendirian : Nomor 33 Tanggal 13 Juni 2008
- 7) Nomor Badan Hukum : 16/BH/XVI.4/2008
- 8) Susunan Pengurus
 - a) Ketua : Mukhamad Roni

- b) Sekretaris : Siti Suci Wulansari
- c) Bendahara : Ahmad Zainuri
- 9) Susunan Pengawas
 - a) Pengawas I : Nova Irsyadul Ibad
 - b) Pengawas II : Ratna Saida
- 10) Dewan Syariah : Kyai Ahmad Nur Wahid
- 11) Nama Pengelola
 - a) General Manager : Mukhamad Roni
 - b) Manager Maal : ahmad Zainuri
 - c) Manager Tamwil : Muhamad Taufiqurrohman
 - d) Marketing : Nur Masrurroh Fayakun
- 12) Jumlah Anggota : 1.434
- 13) Jumlah Calon Anggota : 38
- 14) Perijinan
 - a) SIUP : 0220 2052 71 00 5
 - b) TDP : 131626400005
- 15) NPWP : 21.102.508.5-601.000

c. Struktur Organisasi

KSPPS BMT MANDIRI ARTHA SYARIAH





d. Manajemen Pemberian Pinjaman

1. Proses Pengajuan

Masyarakat yang hendak mengajukan pinjaman, dicek di buku anggota apakah sudah terdaftar sebagai anggota atau calon. Bila belum, maka diharuskan menjadi anggota atau calon anggota dengan memenuhi syarat terlebih dahulu (mengisi form keanggotaan, meyerahkan copy identitas, membayar iuran pokok dan iuran wajib). Setelah melengkapi syarat keanggotaan, maka mengisi form permohonan pembiayaan berikut menyerahkan copy dokumen identitas dan jaminan pembiayaan.

2. Proses Penilaian

Segera setelah mengisi form pengajuan, dalam waktu 1-3 hari berikutnya bagian pembiayaan mengadakan survey lapangan atas keberadaan, kondisi usaha dan jaminanserta identitas pemohon pembiayaan. Hasil survey oleh petugas dituangkan dalam form laporan tentang kondisi lapangan. Hasil survey dimeetingkan dengan bagian yang lain di kantor. Apabila dipandang layak maka dibuatlah tanda tangan akad realisasi yang segera dilakukan di kantor KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah. Namun apabila hasil meeting dirasa kurang pas dengan jumlah nominal yang diajukan calon anggota (setelah menimbang dari berbagai aspek), maka diadakan negosiasi dengan pemohon, apabila telah mencapai suatu kesepakatan, maka barulah dibuat akad pembiayaan. Sebaliknya bila dalam penilaian hasil survey tidak memenuhi persyaratan, aka pemohon pembiayaan ditolak dengan bahasa yang jelas, tegas namun tetap santun. Dengan demikian sudah ada kepastian, apakah suatu permohonan dapat direalisasikan ataupun ditolak dalam jangka waktu kurang dari tujuh hari kerja (terhitung sejak adanya form pengajuan sampai dengan keputusan).

3. Rencana Pengembalian

Pemohon diberikan keleluasaan dalam menentukan rencana pengembalian. Dapat dilakukan sistem harian, sistem mingguan, sistem bulanan maupun sistem jatuh tempo (4 bulan). Apabila dalam pelaksanaannya pemohon belum dapat menepati janjinya, maka diadakan akad ulang.

Data Responden

Adapun mengenai data jenis kelamin responden para nasabah KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah Sumberrejo adalah sebagai berikut :

Tabel 1
Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	laki-laki	52	55,9	55,9	55,9
	Perempuan	41	44,1	44,1	100,0
	Total	93	100,0	100,0	

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Dari tabel diatas karakteristik responden yang berdasarkan hasil jenis kelamin, peneliti menyebar kuesioner yang ditujukan kepada para nasabah KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah Sumberrejo, dan diketahui bahwa jenis kelamin yang paling banyak melakukan transaksi pada KSPPS BMT adalah jenis kelamin Laki-laki dengan jumlah 57 orang atau sebesar 60% dan Perempuan yang berjumlah 38 orang atau sebesar 40%.

Selanjutnya akan disajikan data responden berdasarkan usia yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini. Pada bagian ini peneliti mengelompokkan data usia responden menjadi empat kategori, yakni kurang dari 20 tahun, 20-30 tahun, 31-40 tahun dan diatas 41 tahun. Adapun mengenai data usia yang menjadi anggota KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah Sumberrejo yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut :

Tabel 2
Distribusi Responden Berdasarkan Usia

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid <20	5	5,4	5,4	5,4
21-25	20	21,5	21,5	26,9
26-30	26	28,0	28,0	54,8
31-40	37	39,8	39,8	94,6
>40	5	5,4	5,4	100,0
Total	93	100,0	100,0	

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan tabel 2 di atas maka dapat diketahui bahwa beberapa responden yang berusia kurang dari 20 tahun berjumlah 10 orang atau sebesar 10,5%, responden yang memiliki usia antara 20-30 tahun berjumlah 54 orang atau sebesar 56,8%, responden yang memiliki usia antara 31-40 tahun berjumlah 22 orang atau sebesar 23,2%, dan responden yang memiliki usia lebih dari 40 tahun berjumlah 9 orang atau sebesar 9,5%, data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar para responden yang berminat menjadi anggota KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah adalah berusia 20-30 tahun. Selanjutnya akan disajikan data responden berdasarkan pendidikan terakhir yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 3
Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SD	2	2,2	2,2	2,2
SMP	27	29,0	29,0	31,2
SMA	49	52,7	52,7	83,9
SARJANA	15	16,1	16,1	100,0
Total	93	100,0	100,0	

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan tabel 3 di atas maka dapat diketahui bahwa pendidikan terakhir responden yang menjadi anggota KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Babat sebagian mayoritas pendidikan akhir

mereka adalah SMA yang berjumlah 61 orang atau sebesar 64,2%, Sarjana berjumlah 17 orang atau sebesar 17,9%, sedangkan SMP berjumlah 9 orang atau sebesar 9%, dan SD yang berjumlah 8 orang atau sebesar 8,4%.

Deskripsi Jawaban Responden

Berikut ini peneliti akan menguraikan hasil uji statistik deskriptif berdasarkan jawaban responden.

1.) Jawaban Responden Mengenai Variabel Harga Beli (X_1)

Tabel 4.

Deskripsi Jawaban Responden Mengenai Variabel Harga Beli

Harga Beli	Frekuensi						Persentase					
	SS	S	R	TS	STS	Total	SS	S	R	TS	STS	Total
Indikator 1	16	50	27	0	0	93	17,2%	53,8%	29%	0%	0%	100%
Indikator 2	20	46	27	0	0	93	21,5%	49,5%	15,8%	0%	0%	100%
Indikator 3	16	37	34	6	0	93	17,2%	39,8%	36,6%	6,5%	0%	100%
Indikator 4	12	38	26	17	0	93	12,9%	40,9%	28%	18,3%	0%	100%
Indikator 5	17	33	25	18	0	93	18,3%	35,5%	26,9%	19,4%	0%	100%

2.) Jawaban Responden Mengenai Variabel Margin (X_2)

Tabel 5

Deskripsi Jawaban Responden Mengenai Variabel Margin

Margin	Frekuensi	Persentase
--------	-----------	------------

	SS	S	R	TS	STS	Total	SS	S	R	TS	STS	Total
Indikator 1	4	42	32	15	0	93	4,3%	45,2%	34,4%	16,1 %	0%	100%
Indikator 2	11	41	34	7	0	93	11,8%	44,1%	36,6%	7,5%	0%	100
Indikator 3	18	35	36	4	0	93	19,4%	37,6%	38,7%	4,3%	0%	100
Indikator 4	23	49	19	2	0	93	24,7%	52,7%	20,4%	2,2%	0%	100
Indikator 5	23	37	23	10	0	93	24,7%	39,8%	24,7%	10,8 %	0%	100

3.) Jawaban Responden Mengenai Variabel Minat (Y)

Tabel 6**Deskripsi Jawaban Responden Mengenai Variabel Minat**

Minat	Frekuensi						Persentase					
	SS	S	R	TS	STS	Total	SS	S	R	TS	STS	Total
Indikator 1	14	48	23	0	0	93	15,1%	51,6%	24,7%	0%	0%	100%
Indikator 2	12	48	33	0	0	93	12,9%	51,6%	35,5%	0%	0%	100
Indikator 3	22	35	29	7	0	93	23,7%	37,6%	31,2%	7,5%	0%	100
Indikator 4	18	41	25	9	0	93	19,4%	44,1%	26,9%	9,7%	0%	100
Indikator 5	24	36	25	8	0	93	25,8%	38,7%	26,9%	8,6%	0%	100

Pengujian Hipotesis**Uji Kualitas Data****Uji Validitas**

Dalam menilai korelasi antara butir-butir pertanyaan dengan total skor variabel akan di katakan valid jika terdapat korelasi yang positif, dengan nilai korelasi r_{hitung} lebih besar daripada r_{tabel} dengan taraf signifikansi 10%. Dapat diperoleh dengan menggunakan rumus $df = (N-2)$.

Tabel 7
Uji Validitas Variabel Harga Beli (X_1)

Item Pernyataan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
Item 1	0,600	0,306	Valid
Item 2	0,553	0,306	Valid
Item 3	0,715	0,306	Valid
Item 4	0,848	0,306	Valid
Item 5	0,748	0,306	Valid

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa secara keseluruhan item pernyataan yang terdapat pada variabel X_1 dapat dikatakan Valid, dikarenakan seluruh item pernyataan mempunyai nilai r_{hitung} yang lebih besar dari r_{tabel} .

Tabel 8
Uji Validitas Variabel Margin (X_2)

Item Pernyataan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
------------------------	--------------------------------	-------------------------------	-------------------

Item 1	0,762	0,306	Valid
Item 2	0,744	0,306	Valid
Item 3	0,815	0,306	Valid
Item 4	0,635	0,306	Valid
Item 5	0,759	0,306	Valid

Sumber: data primer diolah dengan IBM IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa secara keseluruhan item pernyataan yang terdapat pada variabel X₂ dapat dikatakan Valid, dikarenakan seluruh item pernyataan mempunyai nilai r_{hitung} yang lebih besar dari r_{tabel} .

Tabel 9
Uji Validitas Variabel Minat (Y)

Item Pernyataan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
Item 1	0,753	0,306	Valid
Item 2	0,651	0,306	Valid
Item 3	0,740	0,306	Valid
Item 4	0,719	0,306	Valid
Item 5	0,772	0,306	Valid

Sumber: data primer diolah dengan IBM IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Menurut tabel 9 diatas, dapat diketahui hasil keseluruhan dari variabel Y dinyatakan valid karena seluruh item pernyataan diatas memiliki nilai r_{hitung} yang lebih besar dari nilai r_{tabel} . Jadi kesimpulannya adalah keseluruhan dari variabel ini adalah valid untuk digunakan instrumen dalam penelitian maupun pernyataan-pernyataan yang telah diajukan dapat dipergunakan untuk mengukur seluruh variabel pada penelitian kali ini.

Uji Reliabilitas

Identifikasi terhadap nilai reliabilitas kuesioner berdasarkan pengolahan data kuesioner dengan menggunakan IBM SPSS 22.0, dengan kriteria apabila koefisien alpha lebih besar dari 0,6 dikatakan reliabel. Adapun hasil perhitungan dari uji reliabilitas sebagaimana telah disajikan dalam tabel berikut ini :

Tabel 10
Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Nilai r Alpha	Keterangan
1	Harga Beli	0,737	0,6	Reliabel
3	Margin	0,797	0,6	Reliabel
3	Minat	0,777	0,6	Reliabel

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

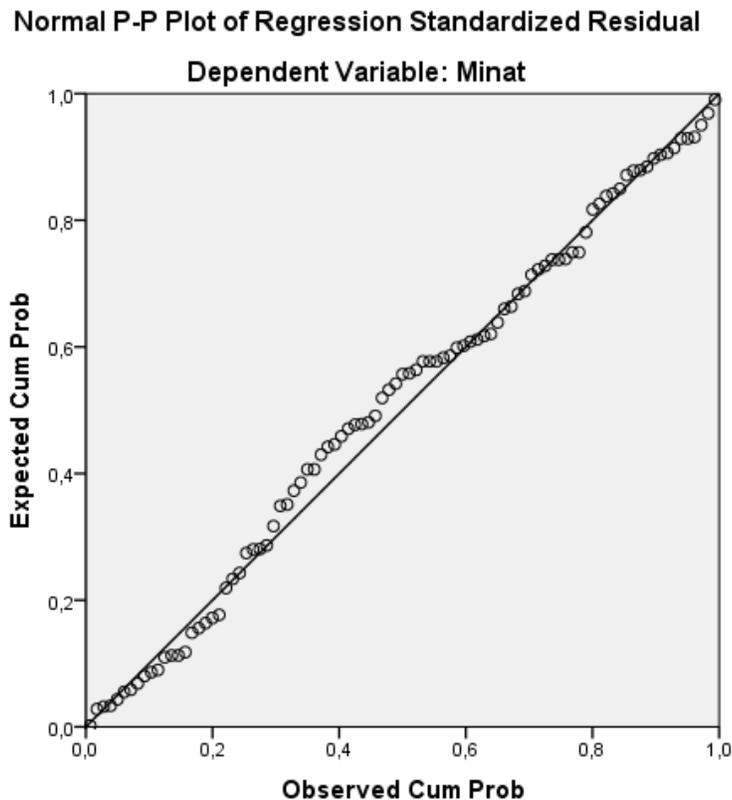
Hasil dari uji reliabilitas diatas menunjukkan bahwa keseluruhan dari item pernyataan yang telah diteliti adalah reliabel, semua dikarenakan data yang didapatkan memiliki koefisien *Cronbach's Alpha* yang lebih besar jika dibandingkan dari 0,6. Maka dapat disimpulkan bahwa kuesioner yang telah digunakan oleh variabel harga beli, margin dan minat anggota semuanya dinyatakan dapat dipercaya sebagai alat ukur suatu variabel.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas dipergunakan untuk menguji apakah data yang akan disajikan untuk dianalisa lebih lanjut berdistribusi normal ataukah tidak. Pada penelitian kali ini metode yang digunakan adalah dengan melihat *probability plot* yang akan membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal. Distribusi yang normal akan menentukan garis yang lurus diagonal serta plotting data residual akan dibandingkan dengan garis diagonal. Jika terbukti data residual normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti bentuk garis diagonalnya.

Gambar 1
Hasil Uji Normalitas



Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan hasil *output* data di atas menunjukkan bahwa distribusi serta residual normal atau dapat dikatakan hasil data diambil dari populasi normal karena dapat dilihat dari garis data yang mengikuti garis diagonalnya.

Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3,579	2,223		1,610	,111		
	Harga	,754	,079	,724	9,596	,000	,958	1,044
	Margin	,071	,075	,071	,937	,351	,958	1,044

a. Dependent Variable: Minat

Uji yang dilakukan untuk memastikan apakah di dalam sebuah model regresi ada interkorelasi atau kolinearitas antar variabel bebas. Interkorelasi adalah hubungan yang linear atau

hubungan yang kuat antara satu variabel bebas dengan variabel bebas lainnya di dalam sebuah model regresi.

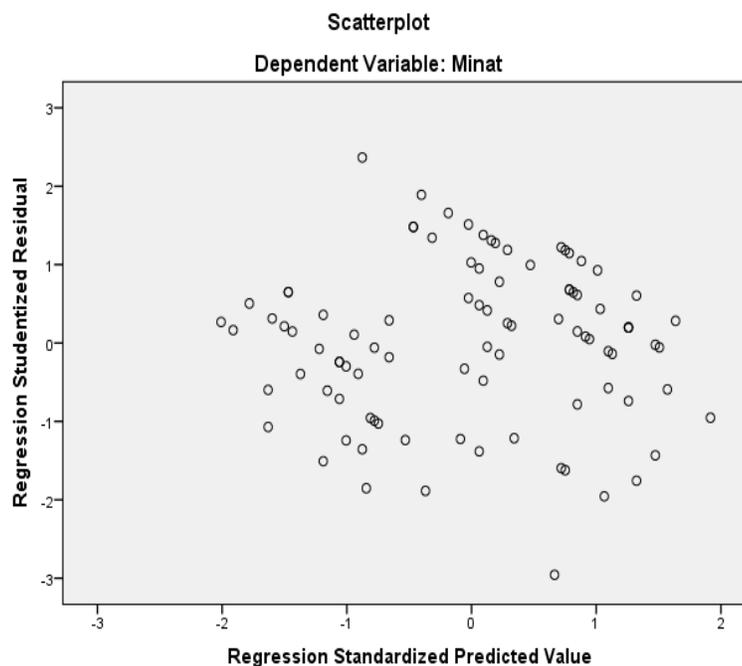
Tabel 11
Hasil Uji Multikolinieritas

Sumber: data primer diolah dengan IBM IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan hasil *output* data di atas menunjukkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinieritas, karena nilai tolerance $> 0,100$ yakni 1,044 dan nilai VIF $< 10,00$ yakni 0,958.

Uji Heterokedastisitas

Gambar 2
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber: data primer diolah dengan IBM IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan gambar hasil output di atas maka dapat diketahui bahwa titik-titik data tidak membentuk pola yang jelas serta titik-titik menyebar dibawah dan diatas angka 0 pada sumbu Y. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk menguji regresi linier apakah ada atau tidak ada korelasi yang terjadi. Pada penelitian kali ini menggunakan uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji *Durbin Watson*. Hasil dari uji autokorelasi adalah sebagai berikut :

Tabel 12
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,713 ^a	,509	,498	2,171	1,812

a. Predictors: (Constant), Margin, Harga

b. Dependent Variable: Minat

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan output data diatas dapat diketahui nilai *Durbin Watson* sebesar 1,812. Peneliti membandingkan nilai signifikansi 5%, dengan jumlah sampel 93 (n) dan jumlah variabel independen 2 (k=2), maka di tabel *Durbin Watson* akan didapat nilai dU sebesar 1,706, dikarenakan nilai DW 1,812 lebih besar dari batas atas (dU) yakni 1,706, maka dapat disimpulkan bahwa autokorelasi positif dan tidak terdapat masalah.

Uji Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda digunakan untuk mengukur pengaruh antara lebih dari variabel bebas terhadap variabel terikat, hasil uji regresi linier berganda pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 13
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3,579	2,223		1,610	,111		
	Harga	,754	,079	,724	9,596	,000	,958	1,044
	Margin	,071	,075	,071	,937	,351	,958	1,044

a. Dependent Variable: Minat

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan tabel 4.13 di atas, hasil analisis menunjukkan konstanta sebesar 3,579 dan nilai b_1 sebesar 0,754 dengan b_2 sebesar 0,071 dari hasil tersebut maka dapat disusun persamaan regresi linier sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

$$Y = 3,579 + 0,754X_1 + 0,071X_2$$

Persamaan di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a.) Nilai konstanta (a) = 3,579 menyatakan bahwa jika variabel independen yaitu harga beli dan margin dianggap konstan atau tetap, maka minat anggota akan meningkat sebesar 3,579 poin.
- b.) Koefisien regresi variabel harga beli (X_1) = 0,754 menunjukkan bahwa setiap ditingkatkan 1 poin variabel harga beli akan mendorong peningkatan minat anggota sebesar 0,754 poin dengan catatan variabel margin dianggap tetap.
- c.) Koefisien regresi variabel margin (X_2) = 0,071 menunjukkan bahwa setiap ditingkatkan 1 poin variabel margin akan mendorong peningkatan minat anggota sebesar 0,071 poin dengan catatan variabel harga beli dianggap tetap.

Uji Hipotesis

Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa jauhnya kemampuan model dalam menerangkan variasi variable dependen. Nilai koefisien determinasi yaitu antara angka 0 dan angka 1. Saat nilai mendekati angka 1 maka variable independen tersebut menunjukkan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variable dependen tersebut. Berikut hasil *output* uji R^2 :

Tabel 14
Hasil Uji Koefisien Determinasi R^2

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
-------	---	----------	-------------------	----------------------------	---------------

1	,713 ^a	,509	,498	2,171	1,812
---	-------------------	------	------	-------	-------

a. Predictors: (Constant), Margin, Harga

b. Dependent Variable: Minat

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa terlihat pada tabel 4.14 bahwa nilai koefisien determinasinya (R^2) yaitu sebesar 0,498 artinya bahwa variable independen “*harga beli dan margin*” memberikan pengaruh 49,8% terhadap variable dependen “*minat anggota*” sedangkan untuk sisanya yaitu 50,2% di pengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak disebutkan dalam penelitian ini.

Uji T

Uji T digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi pada variabel pengaruh harga beli dan margin secara sendiri-sendiri berpengaruh signifikan terhadap variabel minat mengajukan pembiayaan. Kriteria pengujiannya adalah Jika nilai Sig. < 0,05 maka artinya variabel independen (X) secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Hasil uji T adalah sebagai berikut :

Tabel 15
Hasil Uji T (Parsial)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3,579	2,223		1,610	,111		
	Harga	,754	,079	,724	9,596	,000	,958	1,044
	Margin	,071	,075	,071	,937	,351	,958	1,044

a. Dependent Variable: Minat

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan data diatas maka dapat disimpulkan bahwa harga beli (X_1) berpengaruh signifikan terhadap minat (Y) karena nilai Sig. < 0,05 yakni 0,000 dan margin (X_2) tidak berpengaruh signifikan terhadap minat (Y) karena nilai Sig. > 0.05 yakni 0,351.

Rumus mencari $t_{tabel} = (a/2 ; n-k-1) = (0,05/2 ; 93-2-1) = (0,025 ; 90) = 1,986$. Kesimpulan uji T dengan perbandingan nilai t_{hitung} dan t_{tabel} adalah sebagai berikut:

- 1.) Variabel harga beli berpengaruh signifikan terhadap minat anggota dikarenakan $t_{hitung} = 9,596$ lebih besar dari $t_{tabel} = 1,986$.
- 2.) Variabel margin tidak berpengaruh signifikan terhadap minat anggota dikarenakan $t_{hitung} = 0,937$ lebih kecil dari $t_{tabel} = 1,986$.

Uji F

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Kriteria pengujiannya adalah jika nilai Sig. < 0,05 maka artinya variabel independen (X_1 dan X_2) secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Hasil uji F adalah sebagai berikut :

Tabel 16
Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	439,162	2	219,581	46,600	,000 ^b
	Residual	424,086	90	4,712		
	Total	863,247	92			

a. Dependent Variable: Minat

b. Predictors: (Constant), Margin, Harga

Sumber: data primer diolah dengan IBM SPSS 22.0 Statistic 22.0, 2020

Berdasarkan data diatas maka dapat disimpulkan bahwa harga beli (X_1) dan margin (X_2) secara simultan berpengaruh terhadap minat anggota (Y) karena nilai Sig. < 0,05 yakni 0,000. Rumus mencari $f_{tabel} = (k ; n-k) = (2 ; 93-2) = (2 ; 91) = 3,10$. Maka kesimpulan uji F dengan membandingkan nilai f_{hitung} dan f_{tabel} adalah variabel harga beli dan margin secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat anggota dikarenakan $f_{hitung} = 46,6$ lebih besar dari $f_{tabel} = 3,10$.

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh penerapan pembiayaan berbasis akad jual beli terhadap minat anggota mengajukan pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah Sumberrejo, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel harga beli berpengaruh signifikan terhadap minat anggota untuk mengajukan pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah.
2. Variabel tingkat margin tidak berpengaruh signifikan terhadap minat anggota untuk mengajukan pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah.
3. Variabel harga beli dan tingkat margin secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat anggota untuk mengajukan pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah.

Saran

Berdasarkan dari kesimpulan di atas dari hasil penelitian pengaruh penerapan pembiayaan berbasis akad jual beli terhadap minat anggota mengajukan pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah Sumberrejo yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti ingin menyarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Bagi KSPPS BMT Mandiri Artha Syariah Sumberrejo diharapkan dapat memberikan harga beli semurah-murahnya dikarenakan terbukti bahwa harga beli yang murah mampu berpengaruh signifikan terhadap minat anggota untuk melakukan pembiayaan.
2. Diharapkan bagi para peneliti selanjutnya dapat berupaya mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor lain seperti: promosi, kualitas pelayanan, kualitas barang dan faktor lain sebagainya yang dapat mempengaruhi minat anggota mengajukan pembiayaan, Peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan metode lain dalam meneliti minat anggota, misalnya melalui wawancara mendalam yang ditujukan kepada konsumen, sehingga informasi yang didapatkan lebih akurat dan bervariasi daripada angket atau kuesioner yang sudah tersedia jawabannya.

Daftar Rujukan

Al Arif, Nur Rianto. 2012. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Anggradini, Sri Dewi. 2018. "Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet Cianjur" dalam Jurnal Ilmiah UNIKOM, Vol. 9, No. 2 Juli. Bandung: Unikom.

- Antonio, Muhammad Syafii. 2001. *Bank Syariah: Teori dan Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Atonim. 2003. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Buchori, Nur S. 2009. *Koperasi Syariah*. Sidoarjo: Mashun.
- Daniel, Moehar. 2002. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Hadi, Abd. 2010. *Dasar-Dasar Hukum ekonomi Islam*. Surabaya: Putra Media Nusantara.
- Hasan, Iqbal dan Misbahuddin. 2014. *Analisis Data Penelitian dengan StatistikI*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hestanto. “*Sejarah BMT di Indonesia*” dalam www.hestanto.web.id/8-April-2019/diakses tanggal 17 Juni 2020.
- Huda, Nurul. 2016. *teori dan aplikasi statistic*. Jakarta: Kencana.
- Ismail.2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Karim, Adiwarmarman A. 2006. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi 3. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2002. *Dasar-dasar perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Lestari, Reni. “*Pertumbuhan Industri Multifinance 2019, OJK Dorong Pembiayaan Produktif*” dalam www.m.bisnis.com/20-Desember-2018/diakses tanggal 17 Juni 2020.
- Misbahuddin, *et al.* 2013. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Nawawi, Ismail. 2012. *Fiqih Muamalah Klasik Kontemporer*. Bogor: Halia Indonesia.
- Rasul, Aging Abdul. 2011. *Ekonometrika, Formula Dan Aplikasi Dalam Manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Ridwansyah. 2016. *Mengenai Istilah-Istilah Dalam Perbankan Syariah*. Bandar Lampung: CV. Anugrah Utama Rahardja.
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Samuelson, Paul A. 2003. *Ilmu Mikro Ekonomi*. Jakarta: Media Global Edukasi.
- Silalahi, Ulber. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Siregar, Syofian. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta : Kencana.
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi 2. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sukardi. 2013. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Syafe'i, Rachmat. 2001. *Fiqih Muamalah*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Thoifah, I'anut. 2015. *Statistika Pendidikan dan Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Malang: Madani.

Widowati, Hari. "Indonesia Masuk Daftar 10 Negara yang Pasar Keuangan Syariahnya Tumbuh Pesat" dalam [www.databoks.katadata.co.id/14-Mei-2019/diakses tanggal 17 Juni 2020](http://www.databoks.katadata.co.id/14-Mei-2019/diakses%20tanggal%2017%20Juni%202020).

Wijaya, Tony. 2013. *Ekonomi dan Bisnis Teori dan Praktik*. Yogyakarta: GRAHA ILMU.