

PENGARUH AKAD PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DAN *MARGIN* KEUNTUNGAN KPR TAPAK IB TERHADAP PROSES KEPUTUSAN PEMBELIAN NASABAH BTN SYARIAH CABANG BANDUNG

Duduk Sujana
STIE Ekuitas Bandung
duduhsujana@gmail.com

Abstrak

Pembiayaan Pemilikan Rumah (KPR) Bank BTN Syariah merupakan usaha syariah dari Bank BTN yang memberikan program pembiayaan rumah untuk pembelian rumah, rusun atau apartemen, ruko bahkan rukan. Program ini diberikan kepada nasabah perorangan Bank BTN syari'ah dengan memakai prinsip syari'ah dengan menggunakan akad Murabahah atau jual beli, as-salam dan al-istihna. Seiring berjalannya waktu, minat masyarakat terhadap KPR semakin meluas baik di pusat kota maupun di daerah- daerah. BTN Syari'ah mengambil peran dalam dinamika tersebut dengan menyediakan pembiayaan BTN KPR Syariah. Persaingan dalam usaha property ini tidak dapat dihindari, termasuk adanya Bank konvensional yang mana melakukan aktivitas usaha dalam jenis yang sama. Akad *Murabahah* salah satu produk pembiayaan yang digunakan perbankan syariah porsi 80% dari semua investasi bank syariah di Indonesia. Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui pengaruh Akad pembiayaan *Murabahah* dan *Margin* keuntungan KPR Tapak ib Terhadap Proses Keputusan Pembelian Nasabah BTN Syariah Cabang Bandung. Objek penelitian di PT BTN Syariah Cabang Bandung dengan metode deskriptif pada sejumlah 40 sampel dari 200 populasi responden. Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh yang signifikan dari akad pembiayaan *murabahah* dan *margin* keuntungan kpr tapak ib terhadap proses keputusan pembelian nasabah btn syariah cabang bandung.

Keywords: Akad pembiayaan Murabahah, Margin keuntungan KPR Tapak ib, Proses Keputusan Pembelian, BTN Syariah Cabang Bandung .

1.PENDAHULUAN

Keberadaan bank syariah di Indonesia sudah diatur dalam UU no 10/ 1998 tentang Perubahan UU No. 7 1992 tentang perbankan. Dalam beberapa tahun belakangan ini, sudah banyak bermunculan bank-bank syariah baru di Indonesia.

pembiayaan Pemilikan Rumah (KPR) Bank BTN Syariah merupakan usaha syariah dari Bank BTN yang memberikan program pembiayaan rumah untuk pembelian rumah, rusun atau apartemen, ruko bahkan rukan. Program ini diberikan kepada nasabah perorangan Bank BTN syari'ah dengan memakai prinsip syari'ah dengan menggunakan akad Murabahah atau jual beli, as-salam dan al-istihna.

Seiring berjalannya waktu, minat masyarakat terhadap KPR semakin meluas baik di pusat kota maupun di daerah- daerah. BTN Syari'ah mengambil peran dalam dinamika tersebut dengan menyediakan pembiayaan BTN KPR Syariah. Persaingan dalam usaha

property ini tidak dapat dihindari, termasuk adanya Bank konvensional yang mana melakukan aktivitas usaha dalam jenis yang sama. Akad *Murabahah* salah satu produk pembiayaan yang digunakan perbankan syariah porsi 80% dari semua investasi bank syariah di Indonesia menurut Maulana Taqi Ustmani(buku Sutan Remy Sjahdeini:190) dan menurut data terbaru Lukman Harsoyo (2017) realisasi pembiayaan *murabahah* 56,8% dari total pembiayaan yg ada di perbankan syariah. pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli antara bank dengan nasabah dimana bank membelikan barang yang diperlukan nasabah dan menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehanan beserta *margin* keuntungan yang telah disepakati bersama (Sarip muslim: hal 84). Keuntungan yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah tersebut yang disebut dengan *margin pembiayaan murabahah*. Dalam menetapkan profit/margin Menurut Mulyono (1996 :217) menyebutkan bahwa besar profit yg diinginkan bank merupakan salah satu acuan bank dalam menyalurkan kredit yang disalurkan. Artinya bahwa tingkat *margin* keuntungan adalah salah satu factor penting menentukan bagi nasabah untuk mengambil pembiayaan dan bagi bank jumlah (volume pembiayaan) yang akan disalurkan. Hal ini merupakan tantangan bagi KPR BTN Syariah dengan akad pembiayaan *murabahah* ini, berdasarkan data yang penulis dapatkan terdapat trend tidak stabil dari masyarakat terhadap pembiayaan *murabahah* KPR tapak ib BTN Syariah di Cabang Bandung seperti terlihat pada data di table 1.1.

Tabel. 1.1 **Data Pembiayaan *murabahah* KPR Tapak IB tahun 2016 Bank BTN Syariah Cabang Bandung**

Bulan	Jumlah Unit	RP
Januari	2	202,900,000
Februari	26	2,584,750,000
Maret	29	2,750,350,000
April	27	2,720,800,000
Mei	12	1,225,400,000
Juni	31	3,123,150,000
Juli	9	936,500,000
Agustus	7	731,500,000
September	29	3,051,475,000
Oktober	22	2,341,975,000
November	6	626,500,000
Desember	-	-
Jumlah	200	20,295,300,000

Sumber: Data diolah dari BTN Syariah Bandung

Banyak faktor yang menyebabkan kondisi ke tidak stabil minat masyarakat dalam mengambil pembiayaan KPR tapak ib BTN Syari'ah, diantaranya adalah terletak pada akad

Murabahah dan *Margin* keuntungan KPR tapak ib yang dapat menjadi acuan di dalam proses keputusan pembelian dari nasabah. Berdasarkan hal tersebut diatas, maka penelitian ini bermaksud untuk mengetahui Pengaruh Akad pembiayaan *Murabahah* dan *Margin* keuntungan KPR Tapak ib Terhadap Proses Keputusan Pembelian Nasabah BTN Syariah Cabang Bandung.

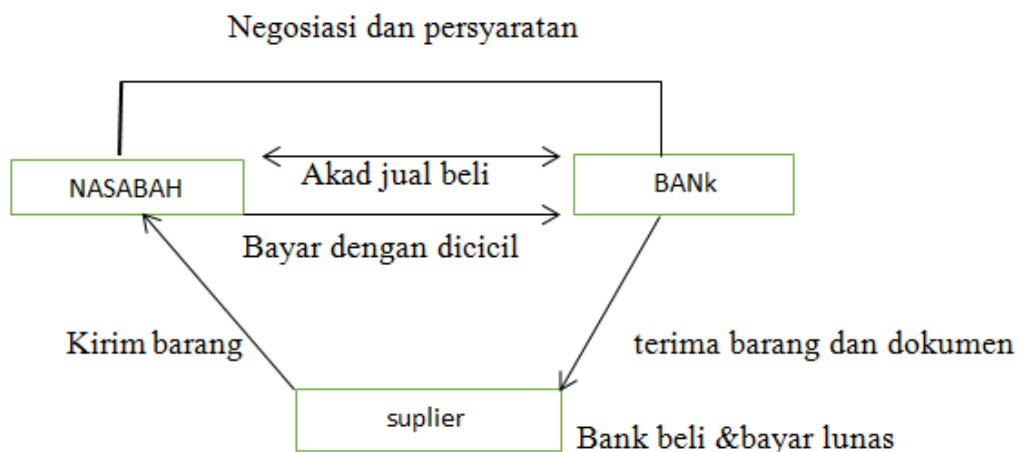
2.KAJIAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan Tentang Akad Pembiayaan Murabahah

Murabahah berasal dari kata *riba* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Dalam istilah syariah, konsep murabahah terdapat berbagai formulasi pengertian yang berbeda-beda menurut pendapat para ulama (ahli). Diantaranya menurut Utsmani, pengertian murabahah adalah salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian) dan tambahan profit yang ditetapkan dalam bentuk harga jual nantinya.

Pendapat lain dikemukakan oleh Veithzel Rival (2010:760), pengertian murabahah adalah mencerminkan transaksi jual beli dengan harga jual merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk mendatangkan objek transaksi atau harga pokok pembelian dengan tambahan keuntungan tertentu yang diinginkan penjual (*margin*), harga beli dan jumlah keuntungan yang diinginkan diketahui oleh pembeli. Artinya pembeli diberitahu berapa harga belinya dan tambahan keuntungan yang diinginkan. Dalam konteks ini, bank tidak meminjamkan uang kepada nasabah (*mudorib*) untuk membeli sesuatu, akan tetapi pihak banklah yang wajib membelikan sesuatu pesanan nasabah pada pihak ketiga dan kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati oleh kedua pihak (mansuri:2006).

Skema 1.2 transaksi bai al-murabahah di perbankan



Sumber Prof DR Veithzal Rival ;762 dan Institut Bankir Indonesia:78

2.1.1 Landasan Hukum Jual Beli Murabahah

Setelah mengetahui mengenai pengertian murabahah, sekarang pembahasan tentang landasan hukumnya. Jual beli dengan sistem murabahah merupakan akad jual beli yang diperbolehkan, hal ini berdasarkan pada dalil-dalil yang terdapat dalam al qur'an,

hadits ataupun ijma' ulama. Beberapa dalil yang memperbolehkan praktek akad jual beli murabahah adalah firman Allah swt:

a. An nisa [4]: 29

إِنَّ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تِجَارَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَا آمَنُوا الَّذِينَ أَيُّهَا يَا رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An nisa [4]: 29)

b. Al baqarah [2]: 275

الرِّبَا وَحَرَّمَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَاللَّهُ وَآخِلًا

Artinya: Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS. Al Baqarah [2]: 275)

Dalam ayat ini, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum serta menolak dan melarang konsep ribawi..

Dalam hadits disebutkan riwayat dari Abu Said al Khudri bahwa Rasulullah bersabda:

“Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka” (HR. Al Baihaqi dan Ibnu Majah)

Sabda Rasulullah lainnya:

“Ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai mudharabah, mudharabah, dan mencampur gandum dengan jejawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual” (HR. Ibnu Majah)

Hadits diatas memberikan prasyarat bahwa akad jual beli murabahah harus dilakukan dengan adanya kerelaan masing-masing pihak ketika melakukan transaksi.

Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun Murabahah yaitu :

- a. Transaktor (pihak yang bertransaksi).
- b. Obyek murabahah.
- c. Ijab dan kabul.

Syarat Murabahah yaitu :

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya: jika pembelian dilakukan secara utang. Jadi di sini terlihat adanya unsur keterbukaan. (Veithzal Rivai;760)

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d) dan (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan : (Veithzel Rivai:761)

- a. Melanjutkan pilihan seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.

c. Membatalkan kontrak.

2.1.3 PEMBIAYAAN

2.1.3.1 pengertian pembiayaan

Pembiayaan bersentuhan dengan aktifitas bisnis, bisnis adalah peningkatan value dari suatu barang dengan cara produksi, jasa dengan proses perdagangan (V Rivai; hal 681). Kerena pelaku aktivitas bisnis kekurangan modal akan berhubungan dengan investor/bank untuk mendapatkan suntikan dana untuk modal kerja dan investasi, agar aktivitas bisnisnya berjalan

2.1.3.2. Tujuan pembiayaan

Bank sebagai pihak yang dititip dana pihak ketiga tujuan pembiayaan agar dana tersalurkan kepada pihak membutuhkan pembiayaan dengan akad murabahah dimana pembiayaan ke barang produktif.

2.1.3.3. fungsi pembiayaan

Pembiayaan secara umum memiliki fungsi

1. Meningkatkan daya guna uang:
2. Meningkatkan DAYA guna Barang
3. Meningkatkan peredaran uang
4. Meningkatkan kegairan berusaha
5. Stabilitas ekonomi (Veithzal rivai:hal 683-684)

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank syariah kepada nasabah (Adiwarman Karim;hal.113). Disisi lain, menurut Adiwarman Karim, Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu memberikan fasilitas yaitu pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak defisit unit. Menurut para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan akad murabahah adalah suatu aktifitas penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan, untuk dipergunakan dalam aktifitas yang produktif sehingga nasabah dapat melunasi pembiayaan tersebut.

2.2. Tinjauan Tentang Margin Keuntungan

Konsep islam dalam mengambil keuntungan di transaksi jual beli/muamalah harus ada hitung resiko,kerja dan usaha serta tanggungan (ascarya:hal28-29). Dalam skim bai-*murabahah* harga jual terdiri dari harga pokok pembelian ditambah nilai margin keuntungan (ribhun) disepakati antara nasabah dan bank. jadi margin keuntungan adalah perbandingan antara *net operating net dan net sales* (Bambang Riyanto:hal 37). Ada pun untuk menentukan margin keuntungan:

2.2.1 Penetapan Margin keuntungan.

Bank syariah menetapkan *Margin keuntungan* pembayaran terhadap produk pembiayaan yang berbasis *Natural Centaintly Contract (NCC)* yaitu akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing) seperti pembiayaan *murabahah, ijarah*(Muhammad: hal 117). secara teknis yang di maksud *margin keuntungan* adalah prosentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan *margin keuntungan* secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan (Muhammad: hal 177). Secara umum nasabah pembiayaan *murabahah* melakukan pembayaran secara angsuran.

Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli berdasarkan akad *murabahah* disebut piutang. Besarnya piutang berdasarkan plafon pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di perjanjian pembiayaan.

2.2.2. Referensi *Margin* Keuntungan

yang di maksud dengan referensi margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat Alco(asset & liability Comitee) Bank Syariah, dengan mempertimbangan beberapa hal(adiwarman karim: ha 1254-255)

1. Direct Competitor's Market Rate (DCMR) Adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung.
2. Indirect Competitor's Market Rate (ICMR) adalah Adalah tingkat suku bunga rata – rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung
3. Expected Competitive Return for Investors (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang dapat diberikan kepada dana pihak ketiga
4. Acquiring Cost adalah biaya yang dikeluarkan pihak bank yang langsung berkaitan dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga
5. Overhead Cost adalah biaya yang dikeluarkan pihak bank yang tidak langsung berkaitan dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga.

2.2.3. Penetapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi *margin keuntungan*, bank syariah melakukan penentuan harga jual. Harga jual adalah jumlah harga jual/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan(Muhammad: hal 255). Ada beberapa komponen untuk menghitung margin keuntungan sebelum penetapan harga jual (adiwarman karim:hal 256):

1. jenis perhitungan margin keuntungan
2. plafond pembiayaan sesuai jenis
3. jangka waktu pembiayaan
4. tingkat margin keuntungan pembiayaan
5. pola tagihan/ jatuh tempo tagiha

2.2.4. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/ harga pokok dan angsuran *margin* keuntungan, pengakuan angsuran dapat dihitung(Muhammad ;hal 255)

1. Metode Margin Keuntungan Menurun: adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun
2. metode margin keuntungan rata-rata :adalah margin keuntungan menurun yang penurun secara tetap dan jumlah angsuran dibayar tetap setiap bulan
3. metode margin keuntungan flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari awal sampai akhir cicilan pembiayaan.
4. margin keuntungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan

dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun

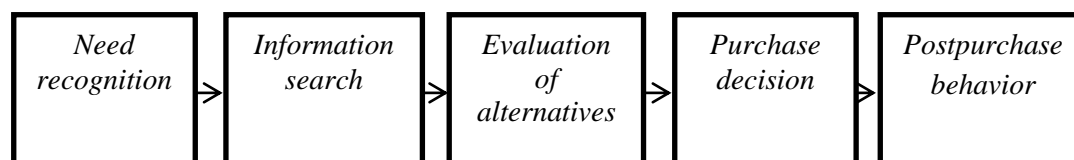
Dari cara metode perhitungan pembayaran pembiayaan, bank syari'ah banyak menggunakan metode margin keuntungan flat dan metode margin keuntungan annuitas (muhammad tarmudzi:jurnal Al'adl Vol 7) Dimana diperhitungkan dari nilai harga pokok, sehingga angsuran dari awal sampai akhir periode tetap. Yang membedakan hanya waktu pembiayaan satu tahun akan berbeda margin yang dibayar dengan pembiayaan dua tahun dan seterusnya.

3.1 Tinjauan Tentang Proses Keputusan Pembelian

Menurut Kotler dan Armstrong (2012), dapat bermakna perilaku proses keputusan pembelian yang mengacu pada tingkah laku konsumen terakhir membeli, baik perseorangan ataupun kelompok. Proses keputusan pembelian adalah sebagai langkah saat proses pengambilan keputusan pembelian dimana pihak pembeli yakin membeli.

Didalam proses keputusan pembelian, konsumen dihadapkan pada proses yang panjang dalam menentukan keputusannya membeli suatu produk (Ahmad kailani: Al-iqtishad 2009). Peneliti bidang pemasaran sudah menguraikan model tingkat proses keputusan pembelian konsumen lewat lima langkah yakni pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, proses keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian (Kotler dan Keller: 2009) Mengacu pada pemaparan diatas, maka diambil kesimpulan bahwa proses keputusan pembelian merupakan tingkah laku pembeli untuk membeli barang maupun jasa yang mereka sukai.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012), konsumen akan melewati 5 (lima) tahap proses keputusan pembelian. Tahap-tahap tersebut digambarkan pada gambar berikut ini:



Gambar 2.1 Proses Keputusan Pembelian Konsumen

Sumber: Kotler dan Armstrong (2012)

Dari penjelasan diatas penulis mengambil simpulan bahwa proses keputusan pembelian sebagai tahapan dalam pengambilan keputusan untuk membeli atau tidak dari produk maupun jasa yang diinginkan. Pembeli membentuk alternatif dari berbagai *brand* yang tersebar dipasaran dalam tahap evaluasi dan konsumen akan merasakan kepuasan atau ketidakpuasan dengan pembelian produk tersebut yang dilakukannya.

3.METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode Yang Digunakan

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh akad murabahah dan margin keuntungan terhadap proses keputusan Pembelian. Dalam penelitian ini metode yang digunakan dalam upaya mengumpulkan data yang diperlukan agar mencapai sasaran yang diinginkan yaitu dengan menggunakan metode analisis deskriptif.

3.2. Variabel Penelitian

3.2.1. Operasionalisasi Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu:

1. Variabel Independen (X)

Adapun variabel independen dalam penelitian ini adalah akad pembiayaan murabahah (X_1) dan *Margin keuntungan* KPR tapak ib (X_2) di BTN syariah cabang Bandung.

2. Variabel Dependen (Y)

Adapun variabel dependen dalam penelitian ini adalah proses keputusan pembelian nasabah KPR BTN tapak ib di BTN Syariah Cabang Bandung

3.3. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini termasuk ke dalam penelitian kuantitatif, sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Primer dan Sekunder. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah data hasil wawancara dan pengisian kuesioner oleh nasabah KPR tapak ib di BTN Syariah Cabang Bandung.

3.4. Metode Pengumpulan Data

3.4.1. Teknik Penarikan Sampel

Populasi sasaran dalam penelitian ini adalah 40 orang dengan menggunakan rumus Slovin dari 200 orang populasi. Cara Teknik pengambilan sampel yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan sampel (*random sampling*) yaitu pengambilan sampel dari anggota populasi secara acak tanpa memperhatikan strata (tingkatan) dalam anggota populasi tersebut.

3.4.2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data menggunakan Studi Dokumentasi, wawancara, penelitian kepustakaan, Teknik Angket, dan Observasi.

Dalam penelitian ini, pengumpulan data diperoleh dari data primer. Pengumpulan data primer dengan menggunakan instrument penelitian berupa kuisisioner yang disebar. Untuk mengukur data yang diperoleh dari kuisisioner, Penulis menggunakan skala *likert*.

3.4.3. Teknik Pengujian Data

3.4.3.1. Transformasi Data (*Metode Succesive Interval/MSI*)

Dalam penelitian ini karena data yang dihasilkan dari penelitian skalanya masih bersifat skala *ordinal*, sedangkan untuk keperluan pengolahan regresi memerlukan data berbentuk skala interval, maka data yang berbentuk skala ordinal tersebut ditransformasikan terlebih dahulu kedalam skala interval (mentransformasikan skala ordinal menjadi interval) dengan menggunakan *Metode Succesive Interval* (MSI).

3.4.3.2. Uji Validitas

Uji validitas ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kestabilan alat ukur yang digunakan dalam penelitian serta untuk menghindari penyimpangan data kala diuji dengan validitas. Oleh karena itu dalam pengujian penelitian ini, penulis menggunakan uji validitas dengan alat ukur yang digunakan melalui pendekatan korelasi *product momen*.

Hasil uji validitas variabel akad pembiayaan murabahah(X_1) dari soal 1-12

r	0.56	0.42	0.52	0.50	0.61	0.59	0.54	0.43	0.42	0.42	0.64	0.63
t hitung	3.59	2.44	3.21	3.06	4.12	3.87	3.36	2.50	2.48	2.48	4.36	4.34
t tabel	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70
keputusan	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid

Hasil uji validitas Variable margin keuntungan kpr btn tapak ib(X2) soal dari 13-22

r	0.46	0.42	0.62	0.49	0.56	0.54	0.53	0.59	0.40	0.34
t hitung	2.76	2.42	4.23	2.99	3.59	3.39	3.34	3.82	2.34	1.93
t tabel	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70
keputusan	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid

Hasil uji validitas variabel proses keputusan pembelian nasabah (Y) dai soal 23-42

r	0.38	0.33	0.56	0.45	0.43	0.38	0.31	0.38	0.51	0.54	0.37	0.38	0.32	0.54	0.34	0.62	0.65	0.34	0.54	0.36
t hitung	2.16	1.88	3.58	2.67	2.52	2.16	1.72	2.20	3.10	3.39	2.12	2.18	1.79	3.39	1.91	4.23	4.53	1.91	3.39	2.04
t tabel	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70
keputusan	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid

3.4.3.3. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah suatu indeks yang menunjukkan sejauh mana alat ukur dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data menggunakan pendekatan *Alfa Cronbach* dengan penentuan nilai korelasi t_{hitung} dan t_{tabel} . Apabila hasil $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka alat ukur yang digunakan reliabel dan sebaliknya jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka alat ukur yang tidak digunakan. diperoleh hasil variable pembiayaan akad murabahah nilai korelasi $t_{5,8} > t_{1,7}$ maka alat ukur reabel. Untuk Margin keuntungan nilai korelasi $t_{3,9} > t_{1,7}$ maka alat ukur reabel, dan untuk variable proses keputusan pembelian nilai korelasi $t_4 > t_{1,7}$ maka alat ukur reabel.

3.4.4. Metode Analisis Data

3.4.4.1. Analisis Deskriptif

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis atau alat bentuk penelitian deskriptif. Analisis Deskriptif adalah jenis penelitian yang menggambarkan apa yang dilakukan oleh nasabah KPR tapak ib BTN syariah di cabang bandung berdasarkan fakta-fakta yang ada untuk selanjutnya diolah menjadi data. Data tersebut kemudian dianalisis untuk memperoleh bagaimana masing-masing variabel penelitian.

3.4.4.2 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh akad pembiayaan Dan margin keuntungan KPR Tapak ib terhadap Proses keputusan pembelian Nasabah BTN syariah secara sistematis dinyatakan dalam bentuk persamaan statistik sebagai berikut:

$$Y = \alpha + b_1X_1 + bX_2$$

Data diolah secara statistik disebut signifikan, secara statistik untuk keperluan analisis dan pengujian hipotesis dengan menggunakan alat bantu *Microsoft Excel*. Diperoleh data

Tabel Summary Output

Regression Statistics

Multiple R	0.544881
R Square	0.296896
Adjusted R Square	0.244814
Standard Error	3.246462
Observations	40

Tabel Uji F (Simultan)

ANOVA					Significance
	Df	SS	MS	F	F
Regression	2	120.1625	60.08124	5.700568	0.008605
Residual	37	284.567	10.53952		
Total	39	404.7295			

Tabel Persamaan Regresi dan Uji T (Parsial)

	Coefficients	Standard Error	t Stat
Intercept	52.50758	7.952872	6.602341
AKAD	0.249135	0.128555	1.937971
Margin keuntungan	0.344578	0.12452	2.767252

Dari hasil analisis diatas dapat diketahui persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 52,50 + 0,25 X_1 + 0,34 X_2$$

Dimana:

Y : Akad pembiayaan Murahabah

X1 : margin keuntungan

X2 : Proses keputusan Pembelian

Dengan nilai koefisien konstanta sebesar 52,50 berarti bahwa akad pembiayaan murabahah dan margin keuntungan pada objek penelitian yang sama dengan 0 (Nol), maka besar variabel dependen proses keputusan konsumen akan sebesar 52.50.

Nilai koefisien regresi akad pembiayaan murabahah sebesar 0,25 menunjukkan bahwa jika nilai akad pembiayaan murabahah mengalami kenaikan sebesar satu poin sementara variabel margin keuntungan bersifat tetap, maka besarnya variabel keputusan pembelian pada penelitian ini akan bertambah sebesar $0,25 \times 100\% = 25\%$.

Nilai koefisien regresi margin keuntungan sebesar 0,34 menunjukkan bahwa jika nilai margin keuntungan mengalami kenaikan sebesar satu poin sementara variabel akad pembiayaan murabahah bersifat tetap, maka besarnya variabel keputusan pembelian nasabah pada penelitian ini akan bertambah sebesar $0,34 \times 100\% = 34\%$.

3.4.4.2. Analisis Koefisien Korelasi

Analisis koefisien Korelasi yaitu analisis yang digunakan untuk menyatakan hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Kuatnya hubungan dinyatakan dalam besarnya koefisien korelasi dari table summary output .

3.5. Pengujian Hipotesis

Suatu perhitungan statistik disebut signifikan secara statistik apabila nilai uji statistiknya berada dalam daerah kritis (dimana H_0 ditolak). Sebaliknya disebut tidak signifikan bila nilai uji statistiknya berada dalam daerah (dimana H_0 diterima) adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_0 : = 0$; artinya terdapat pengaruh signifikan dari pembiayaan akad murabahah dan margin keuntungan terhadap proses keputusan pembelian KPR subsidi tapak ib BTN Syariah cabang bandung

$H_1 : \neq 0$; artinya tidak terdapat pengaruh signifikan dari pembiayaan akad murabahah dan margin keuntungan terhadap proses keputusan pembelian KPR subsidi tapak ib BTN Syariah cabang bandung

Untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, baik individual (parsial) maupun bersama-sama (simultan) maka perlu dilakukan uji statistik t dan uji statistik F.

Sedangkan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen, maka dilakukan uji Koefisien Determinasi (R^2).

3.5.1. Uji Signifikansi Individual (Uji Statistik t)

Pengujian hipotesis dengan uji t yaitu dengan mencari t_{hitung} dan membandingkan dengan t_{tabel} . Apakah variabel independen secara individual (parsial) memiliki pengaruh yang signifikan atau tidak dengan variabel dependen. Dalam penelitian ini ditetapkan hipotesis melalui pengujian secara individual (parsial) rancangan pengujian hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_0 1$: *akad pembiayaan murabahah* tidak berpengaruh signifikan terhadap *keputusan pembelian*

$H_0 2$: *Margin Keuntungan* tidak berpengaruh signifikan terhadap *keputusan pembelian*

Dengan hipotesis alternatif sebagai berikut:

$H_A 1$: *akad pembiayaan murabahah* berpengaruh signifikan terhadap *keputusan pembelian*

$H_A 2$: *Margin keuntungan* berpengaruh signifikan terhadap *keputusan pembelian*

Dalam hal ini telah terlihat bahwa nilai t hitung (1.94) > t tabel (1.70), dengan demikian diputuskan bahwa H_0 ditolak H_a diterima maka

Artinya : Akad pembiayaan Murabahah dan Margin keuntungan Berpengaruh Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian

3.5.2. Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Pengujian hipotesis dengan uji F yaitu dengan mencari F_{hitung} dan membandingkan dengan F_{tabel} . Apakah variabel independen secara bersama-sama (simultan) memiliki pengaruh yang signifikan atau tidak dengan variabel dependen.

Dalam penelitian ini ditetapkan hipotesis melalui pengujian secara simultan rancangan pengujian hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_03 : Akad murabahah dan MARGIN keuntungan secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Konsumen

H_a3 : Akad murabahah dan Margin keuntungan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Konsumen

Dalam hal ini telah terlihat bahwa nilai F hitung (2.77) > F tabel (1.70), dengan demikian diputuskan bahwa H_0 ditolak H_a diterima

Artinya : akad murabahah dan Margin keuntungan Berpengaruh Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian

3.5.3. Koefisien Determinasi (R^2)

Uji determinasi merupakan suatu ukuran yang penting dalam regresi karena dapat menginformasikan baik atau tidaknya model regresi yang terestimasi atau dengan kata lain angka tersebut dapat mengukur seberapa dekatkah garis regresi yang terestimasi dengan data sesungguhnya.

Berdasarkan hasil pengujian diperoleh nilai Adjusted R Square sebesar 0,24 yang berarti sebesar 24% variabel keputusan pembelian dipengaruhi oleh Akad Murobahah dan Margin keuntungan, sedangkan sebesar 76% variabel keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel akad murobahah dan Margin keuntungan

4. Pembahasan

4.1 nasabah KPR tapak Ib BTN syariah cabang bandung

Dari responden 40 terdiri dari 65% pria dan 35% wanita yang menggunakan akad pembiayaan murabahah. Dari angket yang disebar di dapat jawab

4.1.1 Variabel akad pembiayaan murabahah

Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Akad Murahabah

No item	Pernyataan	Rata-rata skor	kriteria
1	Saudara selama ini sudah mengetahui apa yang dimaksud dengan akad syariah Bank Tabungan Negara	3.60	Baik
2	Mengenai Akad Syariah Bank tabungan Negara tersebut, saudara sudah dapat memahaminya.	3.95	Baik
3	Berkeanaan dengan syarat-syarat syariah BTN , saudara sudah membacanya dengan jelas	4.03	Baik
4	Dalam aspek syarat- syarat syariah BTN ini, saudara sudah dapat memahaminya secara keseluruhan	4.18	Baik
5	Saudara sudah pernah membaca isi dari ayat al Qur an 2: 275	4.16	Baik
6	Begutu pula dengan isi ayat Al Qur an 2: 275, saudara mengetahui tujuannya	4.16	Baik
7	Ada beberapa rujukan dalam Syariah BTN, diantaranya adalah hadist jual beli, saudara pernah membacanya	4.24	Sangat Baik
8	Berkeanaan dengan hadist jual beli tersebut, saudar dapat memahaminya	4.20	Baik
9	Dalam Syariah Islam seringkali dikenal mengenai rukun akad murabahah, saudara selama ini sudah	4.03	Baik

	mengetahuinya		
10	Apabila berkaitan dengan syariah BTN , rukun akad murabahah ini saudara sudah dapat memahaminya	4.25	Sangat Baik
11	Lebih jauh lagi, saudara mengetahui benar tentang syahnya akad murabahah tersebut	3.90	Baik
12	Hal- hal yang berkenaan dengan syah atau tidaknya akad murabahah, saudara memahami betul.	3.88	Baik
	Rata-rata variable akad pembiayaan murabahah	4.05	Baik

Menurut Antonio (2001) bai' *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Karena skim murabahah ini terjadi karena bank tidak dapat menyediakan sendiri barang yang di minta nasabah, maka bank mencari supplier barang (mohamad heykal: 2014). Maka, *murabahah* adalah akad jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual-belikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian BTN syariah mensyaratkan atas *margin* keuntungan dalam jumlah tertentu. Dalam konteks ini, BTN syariah tidak meminjamkan uang kepada anggota untuk membeli komoditas tertentu.

4.1.2. Margin Keuntungan

Sebagaimana konsensus seluruh ulama fikih bahwa Margin keuntungan di akad murabahah harus diberitahukan kepada Nasabah (mudharib) adalah pihak yang dibiayai pembiayaannya dengan dibelikan barang produktif oleh bank (shohiibul maal). Kekhasan ini yang melahirkan kekhasan kedua yaitu nasabah dan bank untuk saling terbuka Harga pokok pembelian dan menawarkan margin keuntungan yg harus di tanggung nasabah.(yusro rahma:2016)

Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Variabel Margin Keuntungan

No item	Pertanyaan	Rata-rata skor	kreteria
1	Saudara mengetahui benar tentang bunga bank konvensional dan Margin keuntunga Bank	4.10	Baik
2	Tentang bunga bank tersebut , saudara memahami bagaimana maksud dari hal tersebut	3.23	Baik
3	Margin keuntungan yang terdapat di syariah BTN , saudara sudah mengetahuinya	4.18	Baik
4	Begitu pula , saudara memahami betul tentang penentuan margin keuntungan pada BTN syariah	3.75	Baik
5	Saudara mengenal tentang proses margin keuntungan di BTN Syariah	4.24	Sangat Baik
6	Proses metode pembayar cicilan flat di BTN Syariah tersebut secara terperinci, saudara mengetahuinya	4.39	Sangat Baik
7	Saudara pernah membaca pembayaran cicilan dengan metode annuitas pada syariah BTN dari jumlah total pembiayaan.	3.33	Baik
8	Tentang cicilan perbulan dari dua metode pada BTN syariah dari total pembiayaan tersebut , saudara	4.26	Sangat Baik

	memahaminya		
9	HARGA pokok KPR ib+ keuntungan jual beli akad murahabah= harga pokok penjualan KPR ib murahabah, tentang hal ini saudara sudah membacanya	4.23	Sangat Baik
10	Saudara sudah pula memahami maksud dari Bagi Hasil dari KPR ib+ keuntungan jual beli akad murahabah= harga pokok penjualan KPR ib murahabah	3.50	Baik
	RATA-RATA VARIABEL MARGIN KEUANGAN	3.92	Baik

4.1.3 Proses Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian pelanggan secara penuh merupakan semua pengalaman mereka dalam pembelajaran, memilih, menggunakan dan menyingkirkan suatu produk. Adapun yang dijadikan dimensi oleh Kotler (2009), diantaranya adalah pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian.

No Item	Pernyataan	Rata-rata Skor	Kriteria
1	Saudara sebagai bagian dari masyarakat merasakan adanya kebutuhan akan produk KPR ib Murabahah dari BTN Syariah	3.63	Baik
2	Oleh karena rumah merupakan salah satu kebutuhan pokok maka saudara memahami akan produk KPR ib Murabahah dari BTN Syariah	4.33	Sangat Baik
3	Menurut saudara secara keseluruhan, masyarakat memiliki keinginan akan produk KPR ib Murabahah dari BTN Syariah	4.19	Baik
4	Sebagai bagian dari masyarakat konsumen perumahan, saudara merasakan keinginan akan produk KPR ib Murahabah dari BTN Syariah	4.02	Baik
5	Informasi tentang KPR BTN Syariah, saudara dapatkan dari teman, kolega dan sejenisnya sebagai sumber informasi pribadi	3.22	Baik
6	Secara pribadi, saudara mencari informasi tentang KPR BTN syariah	3.81	Baik
7	Seringkali informasi tentang KPR BTN Syariah diperoleh dari sumber komersial, seperti media cetak maupun media social	3.97	Baik
8	Media sosial seperti internet adalah sarana saudara memperoleh informasi tentang KPR BTN Syariah.	4.16	Baik
9	Berbagai pertimbangan alternatif diantaranya adalah dalam pertimbangan harga KPR ib Murahabah	3.87	Baik
10	pertimbangan harga KPR ib Murahabah merupakan salah satu rujukan evaluasi alternatif bagi konsumen.	3.83	Baik
11	Penilaian saudara lakukan pada lembaga perbankan	3.49	Baik

	lainya yang menawarkan produk sejenis (KPR)		
12	Penawaran dari produk sejenis (KPR) berbagai sumber merupakan rujukan penilaian saudara.	3.92	Baik
13	Respon konsumen terhadap produk KPR BTN merupakan sebuah proses keputusan konsumen terhadap KPR BTN Syariah	3.61	Baik
14	Rujukan terhadap KPR BTN Syariah dapat pula terlihat dari perilaku konsumen	3.94	Baik
15	Sikap keseriusan dalam membeli KPR BTN Syariah dapat terlihat pada ketetapan pembelian	4.08	Baik
16	Hasil dari semua proses pada konsumen BTN KPR Syariah adalah adanya ketetapan pembelian dari konsumen	4.15	Baik
17	Kepuasan akan produk KPR ib Murabahah terlihat dari perilaku positif pada konsumen	4.06	Baik
18	Konsumen dapat merasakan kepuasan produk KPR ib Murabahah dari KPR BTN Syariah	3.69	Baik
19	Saudara sebagai konsumen pada KPR BTN Syariah selanjutnya merekomendasikan pembelian teman dan kerabat KPR ib murabahah	4.30	Sangat Baik
20	Sebagai tanda kepercayaan akan produk, saudara merekomendasikan pembelian teman dan kerabat KPR ib Murabahah.	3.86	Baik
	Rata-rata variabel proses keputusan pembelian	3.91	Baik

Dari tabel mengenai rekapitulasi tanggapan responden dilihat dari variabel proses keputusan pembelian berada pada kriteria baik dengan nilai rata-rata sebesar 3,91. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dan fakta dilapangan yang menunjukkan bahwa nasabah pada di BTN Syariah Cabang Bandung

Pernyataan oleh karena rumah merupakan salah satu kebutuhan pokok maka saudara memahami akan produk KPR ib Murabahah dari BTN Syariah berada pada kriteria terbaik dengan nilai rata-rata sebesar 4,33 . Hal oleh karena perumahan hunian sangat di butuhkan nasabah pembiayaan murabahah sedangkan yang terkecil pada pernyataan respon nasabah terhadap produk KPR BTN merupakan sebuah proses keputusan konsumen terhadap KPR BTN Syariah dengan nilai sebesar 3,61 . Hal ini oleh karena banyak nasabah belum sepeuh faham detail akad pembiayaan yang bias digunakan.

Keputusan pembelian merupakan keputusan konsumen untuk membeli suatu produk setelah sebelumnya memikirkan tentang layak tidaknya membeli produk itu dengan mempertimbangkan informasi-informasi yang ia ketahui dengan realitas tentang produk itu setelah setelah ia menyaksikannya. Menurut Tjiptono (2008) Keputusan pembelian konsumen merupakan tindakan individu secara langsung atau tidak langsung terlibat dalam usaha memperoleh menggunakan suatu produk atau jasa yang dibutuhkan. Selain itu, Peter dan Olson (2013) berpendapat bahwa Keputusan Pembelian atau Pengambilan Keputusan Konsumen adalah proses integrasi yang digunakan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya. Selain itu Kotler (2008) berpendapat

bahwa Keputusan pembelian konsumen adalah proses psikologis dasar yang memainkan peran penting dalam memahami cara konsumen aktual dalam mengambil keputusan pembelian.

Menurut Ahmad Kailani (2009): Dalam menawarkan dan memberikan jasa produknya, tentunya semakin bersaing keduanya akan meningkatkan pelayanan kepada nasabah, karena layanan kepada nasabah dari petugas atau pegawai bank akan memuaskan nasabah terhadap produk dan jasa kualitas ditawarkan

Jadi proses Keputusan Pembelian adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepada NASABAH. Oleh karena itu, perusahaan harus memperhatikan kinerja karyawan dalam menyelesaikan tugas yang diberikan oleh perusahaan, berapa kuantitas dan bagaimana kualitas yang dihasilkan oleh karyawan, apakah sudah sesuai dengan kebijakan perusahaan atau belum, sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi bagi karyawan yang belum melakukan tugas sesuai dengan kebijakan perusahaan.

5. Kesimpulan Dan Saran

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis yang meneliti pengaruh Akad pembiayaan murabahah (X1) dan Margin keuntungan (X2) terhadap Proses keputusan Pembelian (Y) pada BTN Syariah Cabang Bandung maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. tanggapan responden dilihat dari variabel Akad Murabahah, dapat diketahui bahwa berada pada kriteria baik dengan nilai rata-rata sebesar 4,05. Dari hasil wawancara dan fakta dilapangan yang menunjukkan bahwa kemampuan yang dimiliki para nasabah akad pembiayaan murabahah di BTN Syariah Cabang Bandung. Pernyataan yang berkaitan dengan akad syariah di BTN, rukun akad murabahah ini nasabah sudah dapat memahaminya berada pada kriteria terbaik dengan nilai rata-rata sebesar 4,25. Hal ini karena sangat baik sedangkan yang terkecil pada pernyataan selama ini sudah mengetahui apa yang dimaksud dengan akad syariah Bank Tabungan Negara dengan nilai sebesar 3,60. Hal ini oleh karena ada beberapa orang yang tidak paham. Terdapat pengaruh akad pembiayaan murabahah terhadap proses keputusan pembelian pada BTN Syariah Cabang Bandung.
2. rekapitulasi tanggapan responden dilihat dari variabel margin keuntungan berada pada kriteria baik dengan nilai rata-rata sebesar 3,92. fakta dilapangan yang menunjukkan bahwa nasabah di BTN Syariah Cabang Bandung terhadap Pernyataan Proses Margin bagi hasil dalam Syariah BTN tersebut secara terperinci, nasabah mengetahuinya pada kriteria terbaik dengan nilai rata-rata sebesar 4,39. Hal ini oleh karena pemahaman margin keuntungan bank sangat baik, sedangkan yang terkecil pada pernyataan tentang bunga bank tersebut, dengan nilai sebesar 3,23. Hal ini oleh karena bunga bank haram, adapun pengaruh margin keuntungan terhadap proses keputusan pembelian nasabah pada BTN Syariah Cabang Bandung. Hasil pengolahan memakai metode regresi linier berganda dan menggunakan aplikasi *Microsoft Excel* maka dihasilkan H_0 diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh margin keuntungan terhadap proses keputusan pembelian pada nasabah BTN Syariah Cabang Bandung.

3. Dari variabel proses keputusan pembelian berada pada kriteria baik dengan nilai rata-rata sebesar 3,91. Pernyataan oleh karena rumah merupakan salah satu kebutuhan pokok maka saudara memahami akan produk KPR Tapak ib dari BTN Syariah berada pada kriteria terbaik dengan nilai rata-rata sebesar 4,33 . karena perumahan hunian di butuhkan, sedangkan yang terkecil pada pernyataan respon nasabah terhadap produk KPR, karena kebutuhan primer. Terdapat pengaruh akad pembiayaan murabahah dan margin keuntungan KPR tapak ib terhadap proses keputusan pembelian nasabah pada BTN Syariah Cabang Bandung. Berdasarkan hasil pengolahan memakai metode regresi linier berganda dan menggunakan aplikasi *Microsoft Excel* maka dihasilkan H_0 ditolak yang berarti bahwa terdapat pengaruh simultan dari akad pembiayaan murabahah dan margin keuntungan terhadap proses keputusan pembelian nasabah pada BTN Syariah Cabang Bandung.

5.2 Saran

Maka penulis ingin menyampaikan beberapa saran atau masukan sebagai berikut:

1. Pada variabel akad pembiayaan murabahah ada nilai yang terkecil, Oleh karena itu penulis menyarankan BTN syariah cabang bandung mensosialisasikan akad pembiayaan syariah lebih aktif
2. Pada variabel margin keuntungan nilai yang terkecil pada pernyataan tentang bunga bank tersebut haram oleh karena itu penulis menyarankan bank syariah menjelaskan margin keuntungan diambil bank syariah kepada Nasabah.
3. Pada variabel proses keputusan pembelian nilai yang terkecil pada pernyataan respon nasabah terhadap produk KPR BTN . Oleh karena itu penulis menyarankan promosi produk dengan akad pembiayaan, apa saja di pakai BTN Syariah dari produk-produk yang dimiliki bank saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Karim, 2013: Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan, Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Ascarya.2013; AKAD dan Produk bank syariah.PT RajaGrafindo Persada, Jakarta
- Bambang Riyanto:2002: Manajemen Keuangan.BPFE UGM Yogyakarta.
- BOEDIONO dan I Wayan koester, 2000: Statistika Dan Probalitas, Rosda Karya, bandung
- Husein Umar, 2015: Metode *Penelitian* untuk *Skripsi* dan Tesis Bisnis, Rajawali Pers, Jakarta, Edisi 2
- M.Antonio Syafei,2001: *Bank Syariah dari teori ke praktek*, Gema Insani Press Jakarta
- Muhammad,2002, Manajemen Bank Syariah, (UPP) AMP YKPN. Yogyakarta cet-1.
- Muhammad,2004 : Tehnik Perhitungan Bagi Hasil Dan Prancing Di Bank Syariah, UII Press. Yogyakarta
- Mulyono, teguh Fudjo. 1996, bank budgeting: profit planning dan control
- Mansuri,M.Thohir.2006.Islamic of contracts and businessTransactions. New Delhie, Adam Publisher and distribution
- Sugiyono,2009, Metode Penelitian Bisnis , Alfabet. Bandung
- Sarip muslim, 2015, Akuntansi Keuangan Syariah: *Teori Dan Praktek*: Pustaka Setia, bandung
- Sutan Remy Sjahdeini, 2014, perbankan syariah:produk-produk dan aspek-aspek hukumnya,Kencana,Jakarta, edisi pertama
- Kotler dan Keller,2009, Manajemen Pemasaran (Jilid 1) (Edisi 13) Erlangga, Jakarta.
- Kotler : 2008. Pemasaran Dasar, Buku I Edisi 16.salemba empat, Jakarta
- Tim pengembangan perbankan syariah IBI. 2003. konsep produk dan implementasi operasional Bank Syariah , Djembatan, Jakarta, cetak kedua edisi revisi.
- J.Paul Peter Jerry C.Olsen: Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran 2 No ISBN 9789790612679 Salemba Empat , Jakarta
- Tjiptono, Fandy, 2008, Strategi Pemasaran, Edisi 3, ANDI: Yogyakarta.
- Veithzel Rivai dan Arviyan Arifin,2010: ISLAMIC BANKING:*Sebuah Teori,Konsep Dan Aplikasi*, PT Bumi Aksara, Jakarta.

Jurnal

- Ahmad kailani: Al-Iqtishad; VOL 1 no; 2 juli 2009.UIN Jakarta
- Lukman Harsoyo, Penerapan Prinsip Pembiayaan Murabahah Jurnal Law And Justice. Volume 2 no 1 april 2017, UMS
- Muhamad Tarmudi: Al'-Adl Volume 7. no1 januari 2014
- Mohamad heykal: Binus Business Review VOL.5 no;2 november 2014
- Yusro Rahma, AKUNTABILITAS;jurnal ilmu akuntansi Volume 9 (1) april 2016