

SKRIPSI

**PENGARUH MARGIN, KUALITAS PELAYANAN, DAN
AGUNAN TERHADAP PENGAJUAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH USAHA MIKRO SEKTOR DAGANG
(STUDI BRI SYARIAH KANTOR CABANG MALANG)**



Oleh

**ABDUL HARIS UBAYDILLAH
17540016**

**JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2020**

SKRIPSI
PENGARUH MARGIN, KUALITAS PELAYANAN, DAN
AGUNAN TERHADAP PENGAJUAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH USAHA MIKRO SEKTOR DAGANG
(STUDI BRI SYARIAH KANTOR CABANG MALANG)

Diajukan Kepada :
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh
ABDUL HARIS UBAYDILLAH
NIM : 17540016

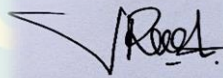
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2021

LEMBAR PERSETUJUAN
PENGARUH MARGIN, KUALITAS PELAYANAN, DAN
AGUNAN TERHADAP PENGAJUAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH USAHA MIKRO SEKTOR DAGANG
(STUDI BRI SYARIAH KANTOR CABANG MALANG)

SKRIPSI

Oleh
ABDUL HARIS UBAYDILLAH
NIM : 17540016

Telah disetujui pada 28 Desember 2020
Dosen Pembimbing,



Yayuk Sri Rahayu, S.E., M.M.
NIP. 19770826 200801 2 011

Mengetahui:
Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D.
NIP. 19751109 199903 1 003

LEMBAR PENGESAHAN
PENGARUH MARGIN, KUALITAS PELAYANAN, DAN
AGUNAN TERHADAP PENGAJUAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH USAHA MIKRO SEKTOR DAGANG
(STUDI BRI SYARIAH KANTOR CABANG MALANG)

SKRIPSI

Oleh

ABDUL HARIS UBAYDILLAH

NIM : 17540016

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Pada 28 Mei 2021

Susunan Dewan Penguji

1. Ketua Penguji
Rini Safitri, S.E., M.M
NIP. 19930328 201903 2 016
2. Sekretaris/Pembimbing
Yayuk Sri Rahayu, S.E., M.M
NIP. 19770826 200801 2 011
3. Penguji Utama
Dr. Siswanto, M.Si
NIP. 19750906 200604 1 001

Tanda Tangan

()
()
()

Mengetahui:
Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D.
NIP. 19751109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Abdul Haris Ubaydillah
NIM : 17540016
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Perbankan Syariah

menyatakan bahwa "Skripsi" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

"PENGARUH MARGIN, KUALITAS PELAYANAN DAN AGUNAN TERHADAP PENGAJUAN PEMBIAYAAN MURABAHAH USAHA MIKRO SEKTOR DAGANG (STUDI BRI SYARIAH KC MALANG)"

adalah hasil karya saya sendiri, bukan "Duplikat" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada "Klaim" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 28 Mei 2021

Hormat saya,



Abdul Haris Ubaydillah

NIM : 17540016

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya Ilmiah ini kupersembahkan kepada:

Ayan dan Ibu tercinta:

H. Padhor dan Hj. Mutmainnah

Desen Pembimbing:

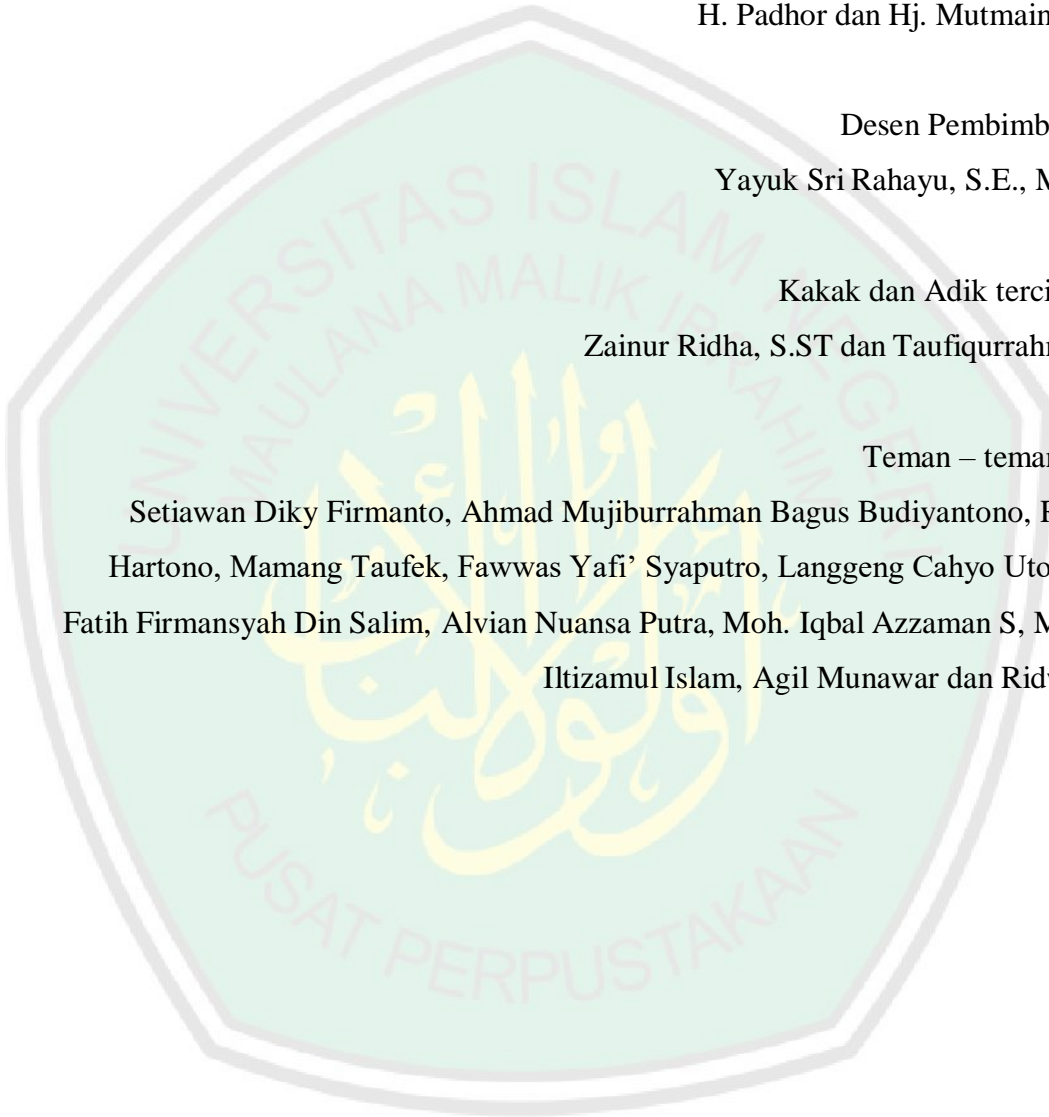
Yayuk Sri Rahayu, S.E., M.M

Kakak dan Adik tercinta:

Zainur Ridha, S.ST dan Taufiqurrahman

Teman – temanku:

Setiawan Diky Firmanto, Ahmad Mujiburrahman Bagus Budiyanono, Rudi Hartono, Mamang Taufek, Fawwas Yafi' Syaputro, Langgeng Cahyo Utomo, Fatih Firmansyah Din Salim, Alvian Nuansa Putra, Moh. Iqbal Azzaman S, Moh. Iltizamul Islam, Agil Munawar dan Ridwan



MOTTO

“ Kesempatan hanya datang satu kali, walaupun dua kali itu bonus dari Allah SWT ”



KATA PENGANTAR



Alhamdulillah puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT yang masih memberikan nafas kehidupan, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposa skripsi ini. Tidak lupa shalawat dan selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang merupakan inspirator terbesar dalam segala keteladannya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan proposal skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Prof. Dr. H. Abdul Haris, M. Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Prof. Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
4. Yayuk Sri Rahayu, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing skripsi saya.
5. Ibu, Ayah, Kakak, Adik dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan secara moral dan spiritual.
6. Nasabah BRI Syariah KC Malang yang telah bersedia menjadi objek penelitian saya.
7. Saudari Awin Rahma Zulvia yang telah membantu dan mendukung saya selama proses penulisan skripsi ini.
8. Ustad Masrokul Huda, S.Si. yang telah membantu dan mendukung saya selama proses penulisan skripsi ini.
9. Teman – teman dan pihak – pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu – persatu yang telah membantu proses penulisan skripsi ini.

Akhirnya penulis sampaikan terima kasih atas perhatiannya terhadap penulisan proposal skripsi ini, dan penulis berharap semoga proposal skripsi ini bermanfaat. Dengan segala kerendahan hati, saran – saran dan kritikan yang konstruktif sangat diharapkan dan para pembaca guna peningkatan proposal skripsi untuk menjadi skripsi.

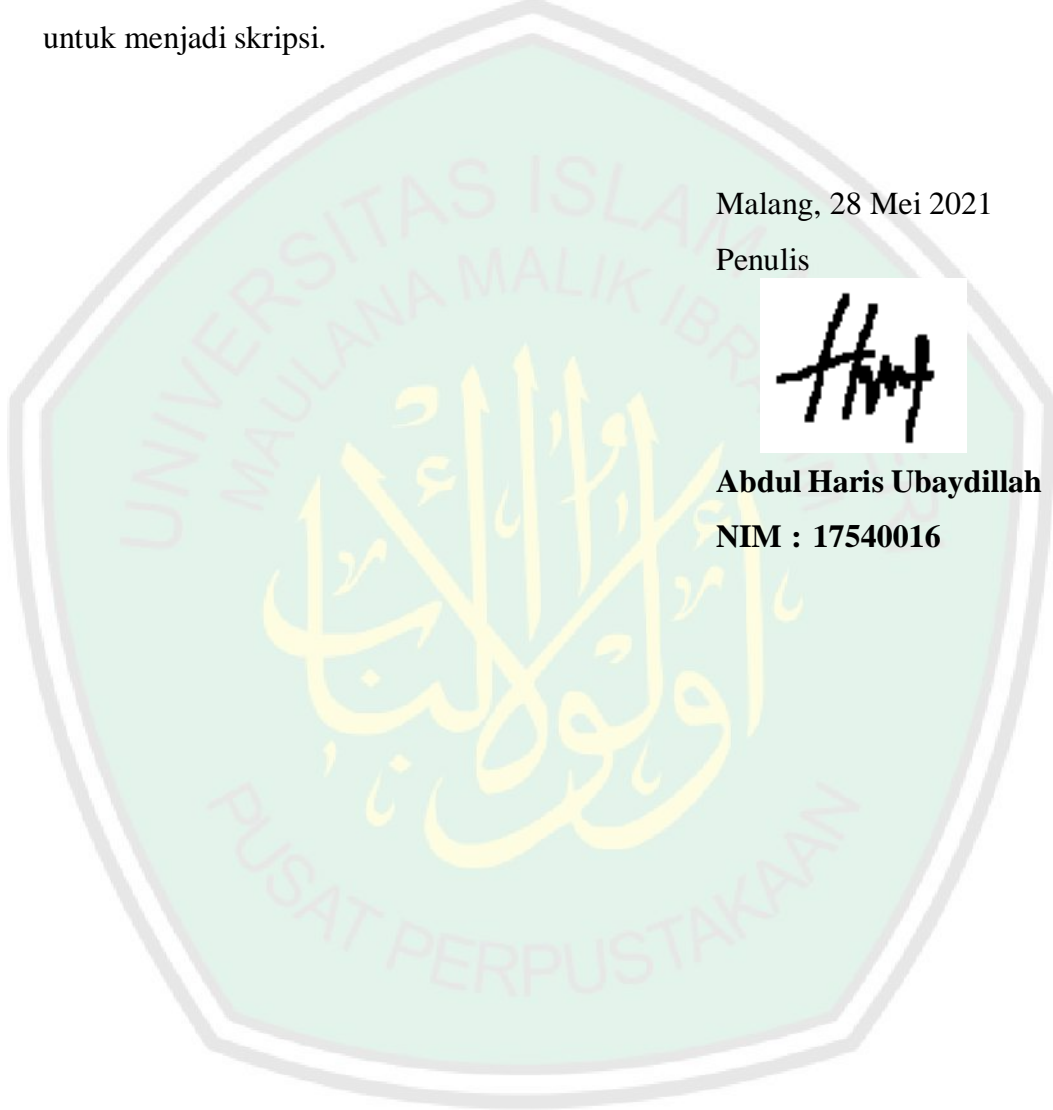
Malang, 28 Mei 2021

Penulis



Abdul Haris Ubaydillah

NIM : 17540016



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK.....	xv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
BAB II.....	11
KAJIAN PUSTAKA	11
2.1 Penelitian Terdahulu	11
2.2 Kajian Teoritis	18
2.2.1 Margin	18
2.2.2 Kualitas Pelayanan.....	19
2.2.3 Agunan	20
2.2.4 Pengajuan Murabahah	22
2.3 Kerangka Konseptual.....	26
2.4 Hipotesis Penelitian.....	26
BAB III.....	29
METODE PENELITIAN.....	29
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	29
3.2 Lokasi Penelitian.....	29
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian.....	29
3.4 Teknik Pengambilan Sampel.....	29
3.5 Data dan Jenis Data	30
3.5.1 Data Primer.....	30
3.5.2 Data Sekunder.....	30
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.7 Definisi Operasional Variabel	31

3.8	Skala Pengukuran.....	34
3.9	Analisis Data	34
4.9.1	Analisis Regresi Linier Berganda	35
4.9.2	Uji Validitas dan Realibilitas	35
4.9.3	Uji Asumsi Klasik.....	36
4.9.4	Pengujian Hipotesis	38
BAB IV	40
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		40
4.1	Hasil Penelitian	40
4.1.1	Profil Perusahaan.....	40
4.1.2	Karakteristik Responden	50
4.1.3	Gambaran Umum Variabel	57
4.1.3.1	Deskripsi Data	57
4.1.3.2	Pengujian Validitas dan Realibilitas.....	60
4.1.3.3	Hasil Analisis Data.....	63
4.1.3.4	Uji Hipotesis	67
4.2	Pembahasan	71
4.2.1	Pembahasan Pengaruh Margin (X_1) terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang.....	71
4.2.2	Pembahasan Pengaruh Kualitas Pelayanan (X_2) terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang	74
4.2.3	Pembahasan Pengaruh Agunan (X_3) terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang.....	76
4.2.4	Pembahasan Pengaruh Margin (X_1), Kualitas Pelayanan (X_2), Agunan (X_3) terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang	78
BAB V	81
PENUTUP		81
5.1	Kesimpulan	81
5.2	Saran	82
DAFTAR PUSTAKA		83

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Komposisi Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia.....	8
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 3.1 Indikator Margin.....	35
Tabel 3.2 Indikator Kualitas Pelayanan.....	36
Tabel 3.3 Indikator Agunan.....	37
Tabel 3.4 Indikator Pengajuan Pembiayaan Murabahah.....	37
Tabel 4.1 Distribusi Frekuensi Margin.....	62
Tabel 4.2 Distribusi Frekuensi Kualitas Pelayanan.....	62
Tabel 4.3 Distribusi Frekuensi Agunan.....	63
Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Murabahah.....	64
Tabel 4.5 Uji Validitas.....	65
Tabel 4.6 Uji Realibilitas.....	66
Tabel 4.7 Uji Normalitas Kolmogorov Smirnov.....	67
Tabel 4.8 Uji Multikolinearitas.....	68
Tabel 4.9 Uji Autokorelasi.....	70
Tabel 4.10 Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	70
Tabel 4.11 Hasil Signifikan.....	72
Tabel 4.12 Uji F Simultan.....	72
Tabel 4.13 Uji Determinasi.....	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah UMKM di Provinsi Jawa Timur.....	8
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	12
Gambar 4.1 Struktur BRI Syariah Kantor Cabang Malang	49
Gambar 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah	55
Gambar 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pembelian Murabahah	56
Gambar 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha Dagang.....	57
Gambar 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha Dagang.....	58
Gambar 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	59
Gambar 4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	60
Gambar 4.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	61
Gambar 4.9 Normal Probability Plot	67
Gambar 4.10 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil SPSS 26

1.1 Model Summary

1.2 Anova

1.3 Coefficients

1.4 Colliearity Diagnostics

1.5 Kolmogorov – Smirnov

Lampiran 2 Kuesioner Penelitian

Lampiran 3 Surat Balasan Penelitian

Lampiran 4 Bukti Konsultasi

Lampiran 5 Hasil Turnitin

Lampiran 6 Biodata Penulis



ABSTRAK

Abdul Haris Ubaydillah. 2021, SKRIPSI. Judul: “Pengaruh Margin, Kualitas Pelayanan, Dan Agunan Terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang (Studi BRI Syariah Kantor Cabang Malang)”

Pembimbing : Yayuk Sri Rahayu, S.E., M.M

Kata Kunci : Margin, Kualitas Pelayanan, Agunan

BRI Syariah Kantor Cabang Malang merupakan salah satu lembaga keuangan di Malang yang memberikan layanan perbankan kepada masyarakat, salah satunya adalah layanan pembiayaan akad murabahah. Pada saat pandemi Covid-19, pembiayaan akad murabahah merupakan pembiayaan yang diminati masyarakat sebanyak 93,2%. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh margin, kualitas pelayanan, dan agunan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang pada nasabah BRI Syariah Cabang Malang.

Penelitian ini digunakan metode kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif juga digunakan untuk mengetahui hubungan antar variabel lain. Maka penelitian kuantitatif bertujuan untuk mengetahui pengaruh antar variabel. Lokasi penelitian ini adalah BRI Syariah Cabang Malang yang berlokasi di Jalan Soekarno Hatta, Jatimulyo, Kec. Lowokwaru, Kota Malang. Populasi pada penelitian ini merupakan nasabah pembiayaan murabahah BRI Syariah Kantor Cabang Malang. Sampel yang diambil dari populasi ini adalah nasabah pembiayaan murabahah BRI Syariah sudah berjalan 1 tahun, berusia 17 – 60 tahun, pekerjaan UMKM.

Hasil penelitian menunjukkan margin dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah. Sedangkan agunan tidak berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan murabahah. Adapun saran untuk pihak BRI Syariah Cabang Malang diharapkan dapat memberikan informasi margin murabahah yang transparan kepada nasabah, sehingga dapat meningkatkan pengajuan pembiayaan murabahah. Dan agunan diberikan lebih terjangkau dengan jumlah pengajuan yang diajukan nasabah, sehingga pengajuan pembiayaan murabahah tersalur dengan baik.

ABSTRACT

Abdul Haris Ubaydillah. 2021, THESIS. Title: “The Effect of Margin, Service Quality, and Collateral for Micro Bussines Sector Murabahah Financing Proposals (Studies in BRI Syariah Kantor Cabang Malang)”

Pembimbing : Yayuk Sri Rahayu, S.E., M.M

Kata Kunci : Margin, Service Quality, Collateral

BRI Syariah Malang Branch is one of the financial institutions in Malang that provides banking services to the public, one of which is the murabahah contract financing service. At the time of the Covid-19 pandemic, the financing of the murabahah contract was the financing that was of interest to the public as much as 93.2%. The purpose of this study was to determine the effect of margin, service quality, and collateral on the application of murabahah financing for micro-business in the trading sector to customers of BRI Syariah Malang Branch.

This research used quantitative methods. Quantitative research methods are also used to determine the relationship between other variables. So quantitative research aims to determine the influence between variables. The location of this research is BRI Syariah Branch Malang which is located at Jalan Soekarno Hatta, Jatimulyo, Kec. Lowokwaru, Malang City. The population in this study is the customer of murabahah financing BRI Syariah Malang Branch Office. Samples taken from this population are BRI Syariah murabahah financing customers who have been running for 1 year, aged 17-60 years, working for MSMEs.

The results showed that the margin and service quality had a significant effect on proposing murabahah financing. While collateral does not have a significant effect on murabahah financing. As for the suggestion for the Malang Branch of BRI Syariah, It is hoped that it can provide transparent murabahah margin information to customers, so as to increase murabahah financing applications. And collateral is provided more affordable with the number of applications submitted by customers, so that murabahah financing applications are well channeled.

المستخلص

عبد الحارس عبيد الله. 2021 ، أطروحة. العنوان: "تأثير الهامش ، الخدمة فرع BRI الجودة والضمانات لمقترحات تمويل المراجعة لقطاع الأعمال الصغيرة (دراسات في مكتب " (الشريعة في مالانج المستشار: يايوك سري راهابو الكلمات الرئيسية: الهامش وجودة الخدمة والضمانات

هي واحدة من المؤسسات المالية في مالانج التي تقدم خدمات مصرفية للجمهور ، ومن BRI Syariah Malang بينها خدمة تمويل عقود المراجعة. في وقت انتشار جائحة كوفيد-19 ، كان تمويل عقد المراجعة هو التمويل الذي يحظى باهتمام الجمهور بنسبة تصل إلى 93.2٪. كان الغرض من هذه الدراسة هو تحديد تأثير الهامش وجودة BRI Syariah الخدمة والضمانات على تطبيق تمويل المراجعة للأعمال الصغيرة في قطاع التجارة لعملاء فرع Malang. استخدم هذا البحث الأساليب الكمية. تستخدم طرق البحث الكمي أيضًا لتحديد العلاقة بين المتغيرات الأخرى. لذلك ، في BRI Syariah Malang يهدف البحث الكمي إلى تحديد التأثير بين المتغيرات. موقع هذا البحث هو فرع مدينة مالانج. السكان في هذه ، Kec. Lowokwaru ، Jatimulyo ، Jalan Soekarno Hatta والذي يقع في العينات المأخوذة من هذه المجموعة. BRI Syariah Malang الدراسة هم زبون تمويل المراجعة مكتب فرع بنك الشريعة الذين ظلوا يعملون لمدة عام ، تتراوح أعمارهم بين 17 و 60 BRI هي عملاء تمويل المراجعة من مبادرة عامًا ، ويعملون في المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة أظهرت النتائج أن الهامش وجودة الخدمة كان لهما أثر كبير في اقتراح تمويل المراجعة. وفي الوقت نفسه ، ليس هو أنه من BRI Syariah Malang للضمانات أي تأثير جوهري على تمويل المراجعة. الاقتراح الخاص بفرع المتوقع أن يوفر معلومات هامش المراجعة الشفافة للعملاء ، وذلك لزيادة طلب تمويل المراجعة. ويتم توفير الضمانات بأسعار معقولة مع عدد الطلبات المقدمة من العملاء ، بحيث يتم توجيه طلب تمويل المراجعة بشكل صحيح

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara berpenduduk muslim nomer satu dunia. Pada akhir abad ke 20 sudah mempunyai lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah. Berdirinya lembaga syariah pertama dipelopori Bank Muamalat. Ghofur (2007). Kegiatan utama bank adalah menerima giro, tabungan dan deposito berjangka, bank disebut tempat peminjaman uang (kredit). Di sisi lain, bank sebagai transfer uang, setoran dan penarikan tunai (Kasmir, 2008)

Menurut undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Perkembangan perbankan sejalan dengan kegiatan usaha yang sistem operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan usahanya menyalurkan dana bank yang salah satunya melalui piutang, pembiayaan bagi hasil dan transaksi perdagangan dilakukan. Pembiayaan bagi hasil, seperti mudharabah dan musyarakah. Sedangkan transaksi jual beli (piutang), seperti murabahah, salam dan istishna.

Perbankan syariah memiliki peran penting dalam sistem perekonomian nasional. Peran perbankan dalam terwujudnya sistem yang kompetitif, efisien, dan *prudently* yang mampu mendukung sektor *riil* melalui pembiayaan berbasis bagi hasil dengan adil, diharapkan dapat membantu mewujudkan kemaslahatan masyarakat. Produk bisnis syariah terus dipromosikan ditengah Covid - 19 pada pengguna jasa keuangan terlebih penyaluran pembiayaan. Berkembangnya permbiayaan seiring dengan tingginya masyarakat menggunakan produk syariah. Hingga bulan Mei 2020 pengguna pembiayaan syariah sebesar 10,14%, sementara pertumbuhan kredit di bank konvensional sebesar 3,04% (INews, 2020). Banyaknya pengguna pembiayaan di Indonesia tidak diragukan lagi semakin besar potensi industri perbankan syariah untuk berkembang dan mendominasi pasar lembaga keuangan Indonesia.

Hal tersebut didukung oleh Data Statistik Perbankan Syariah (SPS) pada Tahun 2015 sampai 2019 Perkembangan keuangan syariah indonesia seperti tabel berikut ini:

Tabel 1.1
Komposisi Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia
Periode 2015 - 2019

Tahun	Murabahah (Rp Triliun)	Musyarakah (Rp Triliun)	Mudharabah (Rp Triliun)
2015	122,11	115,32	10,02
2016	140,15	160,37	12,9
2017	150,31	121,11	14,65
2018	161,75	130,48	16,05
2019	168,11	168,61	14,02

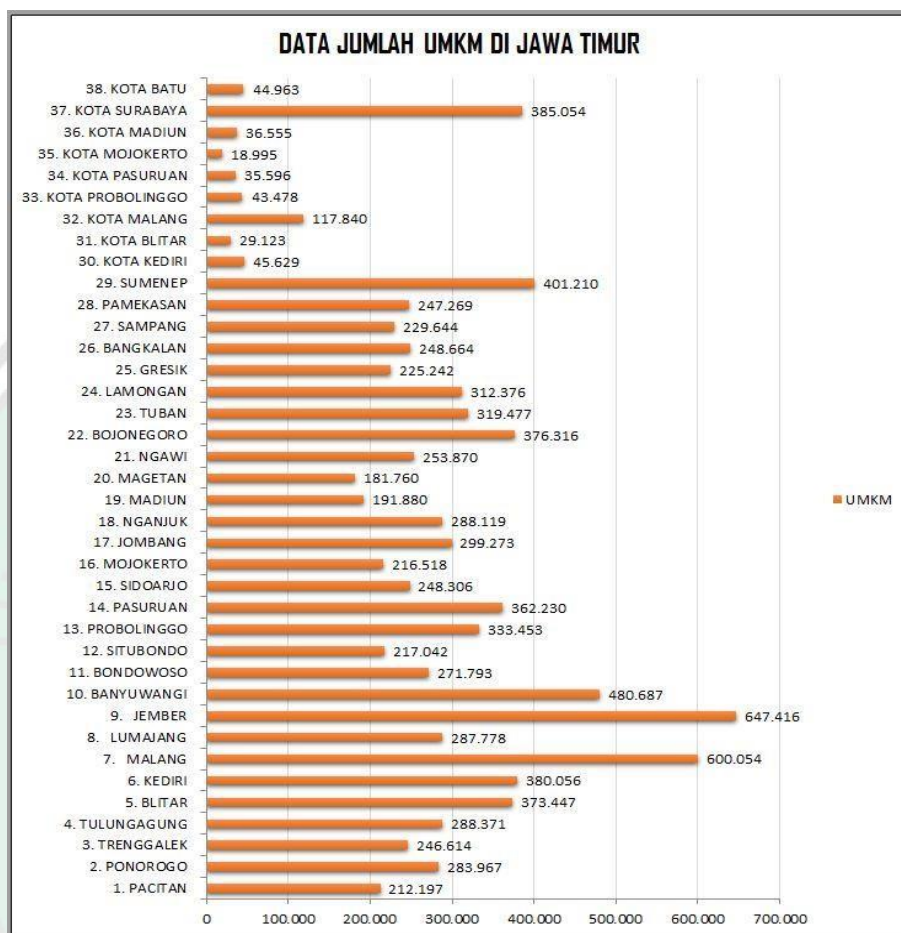
Sumber : ojk.og.id (2020)

Berdasarkan tabel 1.1 diatas terlihat komposisi perkembangan keuangan syariah indonesia periode 2015 - 2019. Dari 3 pembiayaan tersebut murabahah memiliki tingkat kenaikan stabil dibandingkan pembiayaan yang lain dari 5 tahun terakhir. Pembiayaan murabahah tumbuh sekitar 3% - 3.5% setiap tahunnya, hal ini disebabkan masyarakat butuh dana untuk pengembangan usaha. Disisi lain dari segi resiko murabahah lebih kecil dari pada akad lainnya. Parbankan syariah saat mengeluarkan pembiayaan murabahah perlu mencadangkan 5% di bank Indonesia dari pinjaman yang diberikan (Octariza, 2018).

Pembiayaan murabahah ialah perjanjian jual beli antara bank selaku pemilik dana memberitahu keutungan dan adanya disepakatan. Bank dalam hal ini menjadi penjual dan nasabah selaku pembeli. Karim (2006). Pembiayaan berdasarkan murabahah dibedakan menjadi jenis penggunaan (berdasarkan produk) yaitu digunakan untuk pembiayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (umkm), Pembiayaan Multiguna, Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Kendaraan Bermotor, dan Pembiayaan Perumahan. Pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah (umkm). Undang-undang No. 20 Tahun 2008, hal itu menyangkut usaha mikro, kecil dan menengah (umkm). Dari segi skala,

(umkm) ada tiga jenis usaha, yaitu usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Usaha mikro adalah usaha produksi yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha perseorangan dan memenuhi standar usaha mikro yang diatur dengan Undang-undang. Standar aset maksimal adalah Rp 50 juta, dan standar omset maksimal Rp 300 juta. Sedangkan usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh perorangan atau badan usaha yang tidak dimiliki, dikuasai, atau dibentuk secara langsung atau tidak langsung oleh usaha besar dan menengah yang memenuhi syarat sebagai anak perusahaan atau cabang dari yang lain. Perusahaan Petani kecil disebutkan dalam hukum kelembagaan. Standar aset maksimum adalah 50 juta hingga 500 juta rupiah, dan standar perputaran maksimum 300 juta hingga 2,3 miliar rupiah. Dan usaha menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan lain yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang. Kriteria aset 500 Juta – 10 Miliar, kriteria omzet > 25 Miliar – 50 Miliar Rupiah.

Gambar 1.1
Jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
di Jawa Timur 2016



Sumber; Sensus Ekonomi (2016)

Gambar 1.1 menunjukkan bahwa Kabupaten Malang berada di posisi kedua urutan jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (umkm) tetap konsisten bersaing dengan Kota atau Kabupaten lainnya. Dengan jumlah 600.054, sedangkan Kota Malang jumlah umkm sebesar 117.840 dan Kota Batu sebesar 44.693. Jika ditotal keseluruhan Malang Raya sebesar 762.587 umkm. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat Malang Raya memiliki kemampuan kreatif dan inovatif yang tinggi dalam kegiatan usaha.

UMKM memiliki banyak sektor yang berbeda didalamnya. Pada umumnya (umkm) menurut sektor meliputi pertanian, industri pengolahan, pertambangan atau penggalian, listrik gas air, transportasi, perdagangan, konstruksi, transportasi, keuangan, dan jasa. Dari sembilan sektor di Malang Raya tertinggi yaitu sektor perdagangan. Berdasarkan Data Badan Pusat Statistik (BPS), Provinsi Jawa Timur 2012, yaitu sebesar 163.713.

Dalam menjalankan prinsip-prinsip hukum syariah, perbankan syariah menjunjung tinggi nilai keadilan, kepercayaan, kemitraan, transparansi dan kemaslahatan yang menjadi pilar kegiatan perbankan dan nasabah. Oleh karena itu, layanan perbankan memberikan layanan bernilai tambah berdasarkan hukum Islam dan menimbang manfaat yang telah disepakati.

PSAK No. 102 tentang akuntansi murabahah berkaitan dengan penyajian, pengukuran dan pengungkapan transaksi murabahah yaitu margin murabahah dan beban murabahah. Margin murabahah menjadi tolak ukur perbankan syariah untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah sesuai kesepakatan antara bank. Sesuai PSAK 102 pengungkapan pembiayaan murabahah disertai dengan penyajian laporan keuangan. Beban murabahah atau nasabah menyertakan sejumlah aset (agunan) untuk dijaminkan ke bank. Jumlah aset (agunan) harus setara dengan pembiayaan murabahah yang diajukan ke bank. Tolak ukur aset (agunan) ini menjadi menjadi pegangan bank dalam pembiayaan murabahah. Kemudian pada peraturan Bank Indonesia Nomer: 9/19/PBI/2007 membolehkan perbankan meminta jaminan (agunan). Kualitas pelayanan bagi nasabah menjadi tolak ukur terhadap kualitas dan kuantitas pelayanan yang diberikan (Mulyawan, 2016).

Seiring hasil wawancara dengan Ibu Eva selaku pemilik Usaha Degan Jeli pada 07 Oktober 2020, Jam 08.11 Wib.

“Beliau mengatakan ada tiga hal alasan kenapa mengajukan pembiayaan murabahah di BRI Syariah. Pertama, karena marginnya kecil sehingga beliau mampu membayar angsuran pembiayaan setiap bulan. Kedua, karena proses pencairan cepat yaitu kualitas pelayanan

yang baik diberikan. Dan ketiga, jaminan (agunan) tidak terlalu besar diberikan ke BRI Syariah.”

Karim (2006) Margin keuntungan yang disepakati dari akad murabahah. Perjanjian Jual Beli murabahah mengatur harga beli dan uang jaminan yang disepakati oleh pembeli dan penjual. Saat menentukan keuntungan dari harga jual, keuntungan yang akan disepakati harus menjadi pertimbangan.

Menurut Arif (2016) Pelayanan merupakan tindakan membantu, memfasilitasi, menyenangkan dan memberi manfaat kepada orang lain. Layanan nasabah merupakan bagian tak terpisahkan dari sikap dan perilaku pegawai yang berkomunikasi dengan nasabah. Maka besaran margin menjadi faktor harga dan pelayanan merupakan faktor kualitas yang dapat mempengaruhi tolak ukur pengajuan pembiayaan murabahah. Tjiptono (2005) Kualitas pelayanan sebagai hubungan terkait dengan layanan, sumber daya manusia (SDM), proses, dan lingkungan melampaui harapan.

Munurut Muhamad dalam Dwi (2020) Akad murabahah diberikan dalam bentuk piutang atau tagihan. Akad murabahah dalam menjalankan transaksi diperuntukkan meminta jaminan (agunan) kepada nasabah untuk meminimalisir terjadinya penyimpangan pengguna pembiayaan. Fawas (2013) *Agunan* sebagai pemberian jaminan berupa barang atas pembiayaan nasabah kepada pihak bank. Hal ini menjadi tolak ukur perbankan memberikan pembiayaan murabahah kepada nasabah yang agunannya setara dengan pengajuan pembiayaannya.

Adapun penelitian yang dilakukan Safitri (2019) menunjukkan adanya pengaruh signifikan margin terhadap kepuasan nasabah pada pembiayaan murabahah. Kemudian hasil penelitian yang dilakukan Aini (2013) menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah. Berdasarkan beberapa penelitian dapat diketahui adanya hasil yang berbeda, sehingga masih diperlukan penelitian lanjutan mengenai pengaruh tingkat margin terhadap pengajuan pembiayaan murabahah.

Kualitas pelayanan dalam perbankan dibutuhkan dikarenakan dalam dunia perbankan berperan sebagai citra perusahaan kepada nasabah. Dalam

penelitian Bagja (2014) menunjukkan adanya pengaruh positif kualitas pelayanan dan produk pembiayaan terhadap minat dan keputusan menjadi nasabah di bank syariah. Penelitian dengan hasil yang sama juga dilakukan oleh Citra (2015) menunjukkan adanya pengaruh signifikan diferensiasi produk, kualitas pelayanan dan citra merek terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa perbankan syariah. Kemudian hasil penelitian Yamin (2018) menunjukkan pengaruh positif faktor yang memengaruhi minat nasabah dengan variabel pelayanan, produk, fasilitas dan akses lokasi terhadap minat nasabah bank pembiayaan rakyat syariah.

Penelitian yang dilakukan Bonadillah & Syamlan (2019) menunjukkan adanya pengaruh 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, dan Condition*) terhadap pemberian fasilitas pembiayaan di bank abc syariah. Dari hasil penelitian yang dilakukan (Hanif, 2018) menunjukkan adanya pengaruh signifikan pendapatan nasabah dan margin terhadap permintaan pembiayaan murabahah, sedangkan modal dan agunan tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah. Dari hasil penelitian yang dilakukan Khusnul & Wahyudi (2019) menunjukkan adanya pengaruh signifikan faktor margin, faktor pribadi, dan faktor pelayanan terhadap minat pelaku UMK untuk melakukan pembiayaan di bank syariah.

Penelitian sebelumnya hanya mempelajari satu topik margin, kualitas pelayanan atau agunan. Sementara penelitian yang mencakup ketiganya masih sangat sedikit atau jarang ditemukan. Apakah margin, kualitas pelayanan dan agunan berpengaruh positif terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang. Penelitian ini digunakan untuk mengukur komponen – komponen pengajuan pembiayaan murabahah di perbankan syariah dengan cara menyebar kuesioner kepada nasabah yang sudah mendapatkan pembiayaan murabahah usaha mikro, kecil dan menengah (umkm), karena nasabah sudah mendapatkan pembiayaan jelas lebih paham komponen – komponen yang mempengaruhi pengajuan pembiayaan murabahah.

BRI Syariah Malang merupakan satu dari perbankan syariah lainnya yang menajalakan konsep murabahah dalam pembiayaan modal kerja, pembiayaan jangka pendek atau jangka panjang diperuntukkan bagi pengusaha

yang membutuhkan tambahan pekerjaan. Modal kerja digunakan untuk membayar biaya produksi, pembelian bahan baku, perdagangan barang dan jasa. Pembiayaan diberikan dalam bentuk pembayaran angsuran, dan terdapat beberapa sistem, prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi.. Seiring hasil wawancara dan keikutsertaan saya dengan Bapak Prasetyo selaku Manajer Marketing BRI Syariah Kantor Cabang Malang pada 19 Agustus 2020 pukul 08.41 Wib, yang menyatakan :

“BRI Syariah khususnya Malang Raya untuk saat di tahun 2020 Penyaluran pembiayaan tumbuh 9,42%. Pembiayaan murabahah usaha mikro sendiri yang banyak diminati dengan alasan sebagai modal usaha dan pencairan cepat akibat Covid – 19. Usaha mikro sendiri mayoritas para pedagang mengajukan pembiayaan murabahah. Untuk penyaluran. Dan keikutsertaan saya dengan team marketing Bri Syariah di hari tersebut, sebanyak 5 pembiayaan yang dijumpai 3 diantaranya sektor dagang yaitu usaha degan jeli, usaha sayuran, dan usaha restoran.”

Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa masing-masing peneliti masih memiliki perbedaan pendapat. Situasi ini memberi peneliti untuk mengambil judul "Pengaruh Margin, Kualitas Pelayanan, dan Agunan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang." (Studi BRI Syariah Kantor Cabang Malang).

Penentuan lokasi penelitian ini yaitu BRI Syariah Kantor Cabang Malang yang diambil pada tahun 2020. Perubahan nama Bank Syariah Indonesia (BSI) yang *marger* pada Bulan Februari Tahun 2021 dari tiga Bank Syariah yaitu BRISyariah, BNI Syariah dan Bank Syariah Mandiri. Tidak ada hubungan dengan lokasi penelitian ini karena penelitian ini diambil di tahun sebelumnya atau sebelum Bank Syariah Indonesia (BSI) terbentuk.

Seiring hasil wawancara saya dengan Bapak Abin Rheza Basundara selaku General Affirs, yang menyatakan :

“Secara operasional Bank Syariah Indonesia (BSI) baru beroperasi secara keseluruhan di Bulan Oktober 2021.”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan penelitian sebelumnya, maka disusun rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah margin berpengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang ?
2. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang ?
3. Apakah agunan berpengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang ?
4. Apakah margin, kualitas pelayanan dan agunan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan peneliti sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui margin pengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang.
2. Untuk mengetahui kualitas pelayanan pengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang.
3. Untuk mengetahui agunan pengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang.
4. Untuk mengetahui margin, kualitas pelayanan dan agunan pengaruh signifikan secara bersama-sama (*simultan*) terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil penelitian ini bermanfaat bagi berbagai pihak antara lain :

1. Bagi Umum

Sebagai sumber informasi dan referensi untuk pengajuan pembiayaan murabahah di perbankan yang dipercayai dan serta menambah ilmu bagi pembaca.

2. Bagi Akademisi

Sebagai menambah wawasan dan pengetahuan mengenai hubungan antara margin, kualitas pelayanan dan agunan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah usaha mikro sektor dagang.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan, terdapat beberapa peneliti yang melakukan penelitian tentang pengaruh margin, kualitas pelayanan, dan agunan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah perbankan syariah antara lain sebagai berikut :

Khusnul & Wahyudin (2019) dengan judul "*Micro Small Enterprest' Interest In Islamic Financing: Case Of Mses And Islamics Banks Ini Yogyakarta*". dengan menggunakan variabel independen bagi hasil (margin), faktor pribadi, pelayanan dan variabel dependen minat UMKM pada produk bank syariah.. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan kuantitatif regresi linier berganda. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa bagi hasil (margin), faktor pribadi, dan pelayanan berpengaruh terhadap minat UMKM pada produk bank syariah di Yogyakarta.

Sukmana (2018) dengan judul "*The Effect Of Customers Income Bussines Capital Margin And Collateral Value On Murabahah Financing Demand At Bank BNI Syariah Mikro Kantor Cabng Pembantu Praya*". Variabel Independen pendapatan nasabah, modal komersial, margin, agunan dan pembiayaan murabahah pada cabang pembantu bank BNI Syariah Mikro Praya. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan regresi linier berganda kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan dan simpanan beberapa nasabah berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada bank BNI Syariah Mikro Praya. Sedangkan agunan tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan Murabahah.

Wahyudin & Afthoni (2017) dengan judul "*The Antecedent Interest Ini Micro Enterprises Toward Syariah Bank Financing In Yogyakarta.*" Variabel independen faktor bagi hasil, faktor pribadi, pelayanan, dan variabel dependen kepentingan usaha mikro kecil untuk pembiayaan bank

syariah Kota Yogyakarta. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan regresi linier berganda kuantitatif. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor bagi hasil, faktor pribadi dan faktor pelayanan mempengaruhi minat usaha mikro kecil pembiayaan bank syariah Kota Yogyakarta.

Puspitasari & Jayanto (2017) dengan judul *“The Influence Of Selling Price Pricing, Margin Level, Product Quality, Shariah Marketing, Collateral, Product Knowledge And Risk On Member’s Interest In Using Murabahah Financing”*. Variabel Independen harga jual, tingkat margin, kualitas produk, pemasaran Syariah, agunan, pengetahuan produk, risiko dan hak keanggotaan. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah purposive sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual, kualitas produk, pemasaran syariah dan pengetahuan produk berbanding lurus dan secara signifikan berhubungan dengan minat anggota dalam menggunakan pembiayaan murabahah. Variabel tingkat pemasaran, agunan dan risiko tidak akan mempengaruhi minat anggota dalam menggunakan pembiayaan Murabahah.

Jaffar & Musa (2014) dengan judul *“Determinants Of Attitude Toward Islamic Financing Among Halal Certified Micro And Smes A Preliminary Investigation.”* Variabel independen untuk mengetahui sikap dan variabel dependen usaha mikro dan kecil bersertifikasi halal terhadap pembiayaan syariah. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah pengambilan sampel secara acak (*random*) kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa determinan pembiayaan syariah berpengaruh terhadap sikap usaha mikro kecil dan menengah yang memiliki sertifikat halal.

Syahputra (2019) dengan judul *“Pengaruh Biaya Promosi Dan Tingkat Margin Terhadap Peningkatan Penyaluran Dana Pembiayaan Murabahah”*. Dengan menggunakan variabel independen biaya promosi, tingkat margin dan variabel dependen peningkatan penyaluran pembiayaan murabahah. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan regresi linier berganda. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh signifikan biaya promosi dan tingkat margin terhadap peningkatan penyaluran pembiayaan murabahah.

Bagja (2014) dengan judul *“Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan Terhadap Minat dan Keputusan menjadi Nasabah.”* Variabel

independen kualitas pelayanan, produk pembiayaan dan variabel dependen minat dan keputusan menjadi nasabah. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan simple random sampling dan kuota sampling. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa menunjukkan pengaruh positif kualitas pelayanan terhadap minat menjadi nasabah. Pengaruh positif kualitas pelayanan terhadap keputusan menjadi nasabah. Adanya pengaruh positif produk pembiayaan terhadap minat menjadi nasabah dan pengaruh positif produk pembiayaan terhadap keputusan menjadi nasabah.

Chaidir & Lina (2020) dengan judul "*Analisis Pengaruh Harga Emas, Margin, Inflasi, dan Kurs Dollar Terhadap Pembiayaan Murabahah Emas di Perbankan Syariah Indonesia.*" Variabel independen harga emas, margin, inflasi dan kurs dollar, dan variabel dependen pembiayaan murabahah. Penelitian ini menggunakan metode regresi data panel. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh negatif margin terhadap pembiayaan murabahah. Sebaliknya tidak berpengaruh harga emas, inflasi dan kurs dollar terhadap pengajuan pembiayaan murabahah.

Jalil & Sitti (2020) dengan judul "*Pengaruh Bagi Hasil dan Kebutuhan Modal/Kualitas Pelayanan terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Palu.*" Variabel independen bagi hasil dan kebutuhan modal/kualitas pelayanan, dan variabel dependen minat UMKM mengajukan pembiayaan. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan regresi linier berganda. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh positif kualitas pelayanan terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan, sedangkan tidak berpengaruh bagi hasil terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel dan Indikator	Metode	Hasil	Perbedaan Penelitian
1.	<p>Khusnul & Wahyudi (2019)</p> <p><i>“Micro Small Enterprest’ Interest In Islamic Financing: Case Of Mses And Islamics Banks Ini Yogyakarta,”</i></p>	<p>1. Variabel dependen menggunakan minat UMKM pada produk bank syariah.</p> <p>2. Variabel independen menggunakan bagi hasil (margin), faktor pribadi, dan pelayanan.</p>	Kuantitatif	<p>Analisis regresi linier berganda menunjukkan adanya pengaruh bagi hasil (margin), faktor pribadi, dan pelayanan terhadap minat UMKM pada produk bank syariah</p>	<p>Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada tempat penelitian terdahulu yaitu di bank syariah Yogyakarta.</p>
2.	<p>Sukmana (2018)</p> <p><i>“The Effect Of Customers Income Bussines Capital Margin And Collateral Value On Murabahah Financing Demand At Bank BNI Syariah Mikro Kantor Cabng Permbantu Praya,”</i></p>	<p>1. Variabel dependen menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i></p> <p>2. Variabel independen menggunakan pendapatan pelanggan, modal bisnis, margin, nilai jaminan (agunan).</p>	Kuantitatif	<p>Analisis regresi linier berganda menunjukkan adanya pengaruh signifikan secara individu (parsial) pendapatan nasabah dan margin terhadap permintaan permbiayaan <i>murabahah</i>. Sedangkan tidak berpengaruh signifikan modal dan nilai jaminan (agunan) terhadap permintaan permbiayaan <i>murabahah</i>.</p>	<p>Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada variabel independen penelitian terdahulu ketambahan variabel pendapatan pelanggan dan modal bisnis.</p>

3.	<p>Wahyudin & Afthoni (2017)</p> <p><i>“The Antecedent Interest In Micro Enterprises Toward Syariah Bank Financing In Yogyakarta,”</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variabel dependen menggunakan kepentingan usaha mikro kecil pembiayaan bank syariah di Yogyakarta. 2. Variabel Independen menggunakan faktor bagi hasil (margin), faktor pribadi, dan pelayanan. 	Kuantitatif	<p>Analisis regresi linier berganda menunjukkan adanya pengaruh faktor bagi hasil (margin), faktor pribadi, dan pelayanan terhadap minat usaha mikro kecil pembiayaan bank syariah Kota Yogyakarta.</p>	<p>Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada tempat penelitian terdahulu yaitu di bank syariah Yogyakarta.</p>
4.	<p>Puspitasari & Jayanto (2016)</p> <p><i>“The Influence Of Selling Price Pricing, Margin Level, Product Quality, Shariah Marketing, Collateral, Product Knowledge And Risk On Member’s Interest In Using Murabahah Financing,”</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variabel dependen menggunakan minat anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Kota Semarang. 2. Variabel independen menggunakan penetapan harga jual, tingkat margin, kualitas produk, marketing syariah, agunan, pengetahuan produk, dan resiko. 	Kuantitatif	<p>Analisis purposiv sampling menunjukkan pengaruh positif dan signifikan penetapan harga jual, kualitas produk, marketing syariah dan pengetahuan produk terhadap minat anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Kota Semarang. Sedangkan tidak ada pengaruh tingkat margin, agunan, dan resiko terhadap minat anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Kota Semarang.</p>	<p>Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada variabel independen penelitian terdahulu menggunakan tujuh variabel yaitu harga jual, tingkat margin, kualitas produk, marketing syariah, agunan, pengetahuan produk, dan resiko.</p>

5.	<p>Jaffar & Musa (2014)</p> <p><i>“Determinants Of Attitude Toward Islamic Financing Among Halal Certified Micro And Smes A Preliminary Investigation .”</i></p>	<p>1. Variabel dependen menggunakan pembiayaan syariah dikalangan mikro dan UKM bersertifikat halal.</p> <p>2. Variabel independen menggunakan penentuan sikap.</p>	Kuantitatif	<p>Analisis random sampling menunjukkan adanya pengaruh penentu sikap terhadap pembiayaan syariah dikalangan mikro dan UKM bersertifikat halal.</p>	<p>Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada variabel independen penelitian terdahulu menggunakan satu variabel yaitu penentu sikap.</p>
6.	<p>Syahputra (2019)</p> <p><i>“Pengaruh Biaya Promosi Dan Tingkat Margin Terhadap Peningkatan Penyaluran Dana Pembiayaan Murabahah”.</i></p>	<p>1. Variabel dependen menggunakan peningkatan penyaluran data pembiayaan murabahah</p> <p>Variabel Independen menggunakan biaya promosi dan tingkat margin</p>	Kuantitatif	<p>Analisis regresi linier berganda menunjukan adanya pengaruh signifikan biaya promosi dan tingkat margin terhadap peningkatan penyaluran pembiayaan murabahah</p>	<p>Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada objek penelitian terdahulu pada BPRS Amanah Bangsa dan bukan termasuk Bank Umum Syariah.</p>
7.	<p>Bagja (2014)</p> <p><i>“Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan Terhadap Minat dan Keputusan menjadi Nasabah”.</i></p>	<p>1. Variabel dependen menggunakan minat dan keputusan menjadi nasabah bank syariah.</p> <p>2. Variabel Independen menggunakan kualitas pelayanan dan produk pembiayaan.</p>	Kuantitatif	<p>Analisis simple random sampling dan kuota sampling menunjukkan adanya pengaruh positif kualitas pelayanan terhadap minat menjadi nasabah. Adanya pengaruh positif kualitas pelayanan terhadap keputusan menjadi</p>	<p>Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada variabel dependen menggunakan minat dan keputusan menjadi nasabah bank syariah.</p>

				nasabah. adanya pengaruh positif produk pembiayaan terhadap minat menjadi nasabah. adanya pengaruh positif produk pembiayaan terhadap keputusan menjadi nasabah	
8.	Chaidir & Lina (2020) <i>“Analisis Pengaruh Harga Emas, Margin, Inflasi, dan Kurs Dollar Terhadap Pembiayaan Murabahah Emas di Perbankan Syariah Indonesia.”</i>	1. Variabel Dependen menggunakan Pembiayaan Murabahah 2. Variabel Independen menggunakan Harga Emas, Margin, Inflasi dan Kurs Dollar.	Kuantitatif	Analisis Regresi Data Panel menunjukan adanya pengaruh negatif & signifikan Margin terhadap Pembiayaan Murabahah, sedangkan Harga Emas, Inflasi dan Kurs Dollar tidak berpengaruh signifikan terhadap Pembiayaan Murabahah.	Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada variabel Independen menggunakan Harga Emas, Inflasi dan Kurs Dollar.
9.	Jalil & Sitti (2020) <i>“Pengaruh Bagi Hasil dan Kebutuhan Modal/Kualitas Pelayanan terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga</i>	1. Variabel dependen menggunakan Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah 2. Variabel Independen menggunakan Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan.	Kuantitatif	Analisis Regresi Linier Berganda menunjukan adanya pengaruh positif & signifikan Kualitas Pelayanan terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan, sedangkan Bagi Hasil tidak berpengaruh	Perbedaan penelitian terkini dengan penelitian terdahulu terdapat pada Lokasi atau Objek penelitian yaitu di Palu.

	<i>Keuangan Syariah di Kota Palu.</i>			signifikan terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan,	
10.	Haris (2020) <i>“Pengaruh Margin, Kualitas Pelayanan dan Agunan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang”.</i>	1. Variabel dependen menggunakan tingkat margin, kualitas pelayanan dan agunan 2. Variabel Independen menggunakan pengajuan pembiayaan murabahah.	Kuantitatif		

Sumber: Olahan Penulis (2020)

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Margin

Margin menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah laba berdasarkan tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar. Karim (2006) mendefinisikan margin suatu keuntungan atas kesepakatan dari akad murabahah. Murabahah akad jual beli yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Penetapan keuntungan dari harga jual dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan disepakati, dengan melihat biaya - biaya yang telah dikeluarkan oleh penjual.

Dalam pasal 1 Ayat (25) huruf e Undang-undang No. 21 Tahun 2008 menjelaskan transaksi jual beli murabahah, salam dan istishna. Berdasarkan persetujuan yang disepakati antara bank syariah dan/ atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil (margin).

Asiyah (2015) lebih lanjut menyatakan bahwa, untuk penentuan margin murabahah. Bank dapat memberikan harga jual murabahah yang

ditawarkan dengan harga rendah atau tidak terlalu tinggi. Hal ini sesuai dengan hukum teori permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif anatar harga dengan jumlah barang yang diminta. *“Apabila harga tinggi, maka jumlah yang diminta turun dan apabila harga rendah jumlah barang yang diminta tinggi.”* Dan pemberian nisbah bagi hasil yang maksimal kepada nasabah. Dalam menjalankan pembiayaan murabahah bank menggunakan asas suka sama suka, prinsip ini menghormati hak seseorang (nasabah). Al Qur’an dan Hadist telah mengatur prinsip suka sama suka dalam perniagaan.

Allah berfirman dalam Al Qur’an Surat An – Nisa ayat 29 :

اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۗ يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلٰ
وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya :

“Hai orang – orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantaramu”.

2.2.2 Kualitas Pelayanan

Perbankan syariah sebagai lembaga keuangan yang bergerak di bidang jasa dapat memberikan layanan memuaskan kepada nasabah. Kepuasan dapat dicapai jika pihak Bank mengetahui apa yang diinginkan nasabah. Kualitas pelayanan adalah perbandingan seberapa baik kenyataan dan harapan yang diterima pelanggan atas pelayanan yang di berikan. Parasuraman dalam Huda (2015). Ada lima dimensi penilaian kualitas pelayanan yang bisa digunakan, yaitu pertama keandalan merupakan kemampuan memberikan layanan cepat, tanggap, akurat dan memuaskan. Kedua, bukti langsung merupakan fasilitas yang diberikan sebagai penunjang pelayanan yang diinginkan. Ketiga, daya tanggap merupakan respon cepat sebagai bentuk pelayanan yang memuaskan. Keempat, jaminan merupakan tingkat pengetahuan, kemampuan, kesopanan dan sifat percaya diri yang dimiliki dalam melayani pelanggan. Dan ketima, empati

merupakan kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik, perhatian pribadi dan memahami kebutuhan para pelanggan.

Zeinhaml mengemukakan dalam penelitian Rahayu (2008) bahwa terdapat lima jenis kegagalan dalam penyampaian layanan, yaitu pertama, kesenjangan antara harapan konsumen dan persepsi manajemen disebabkan karena manajemen tidak memahami arti dari harapan pelanggan yang baik. celah yang muncul. Dalam bentuk standar kualitas layanan yang sesuai, tiga kesenjangan antara spesifikasi kualitas layanan dan penyampaian layanan disebabkan oleh ketidakmampuan manajer untuk memahami ekspektasi pelanggan dengan benar, dan empat kesenjangan antara pemberian layanan dan komunikasi eksternal merupakan kesenjangan yang terjadi karena manajemen. lapisan tidak dapat memahami apa yang diharapkan pelanggan, perbedaan antara layanan yang dirasakan dan harapan yang diharapkan. Kesenjangan kelima disebabkan oleh kurangnya pemahaman manajemen tentang ekspektasi pelanggan.

Dasar untuk menilai kualitas pelayanan dilihat dari hubungan antara perusahaan dan pelanggannya yang harmonis atau tidak, pemakaian kembali pelayanan yang diberikan, terciptanya loyalitas pelanggan, dan terbentuknya rekomendasi pembincangan satu orang ke orang lain mengenai pelayanan yang didapat. Tjiptono dalam Huda (2015).

2.2.3 Agunan

Pasal 1 ayat (26) UU No. 21 Tahun 2008 menjelaskan agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada bank syariah/atau unit usaha syariah (uus), guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas.

Salah satu pembiayaan yang ada di perbankan syariah yang menggunakan jaminan sebagai syarat pembiayaan yaitu murabahah. Dengan adanya jaminan (agunan) yang diserahkan ke bank, bahwa pemilik jaminan mengakui adanya hutang pada pihak bank. Sagita dan Mira (2019) Jaminan (agunan) berfungsi sebagai pegangan bank atas penyaluran pembiayaan murabahah dari resiko yang mungkin terjadi. Seperti yang

dijelaskan dalam agunan Pasal 8 ayat (1) UU. No. 10 Tahun 1998 pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang diberikan oleh bank mengandung resiko. Dalam mengurangi resiko tersebut, jaminan pemberi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam arti kemampuan dan kesanggupan debitur dalam membayar kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan.

Pada perbankan syariah agunan merupakan salah satu tolak ukur dalam penilaian kelayakan penyaluran pembiayaan (Dwi, 2019). Dalam pasal 23 UU. No. 21 Tahun 2008 menjelaskan bank syariah harus memiliki keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, dan keyakinan tersebut diperoleh oleh bank terhadap aspek watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari calon nasabah penerima fasilitas.

Yanti (2015) mengemukakan bahwa jumlah maksimum pembiayaan yang diberikan oleh suatu bank bergantung pada jumlah permintaan dan penilaian kemampuan membayar nasabah. Oleh karena itu, semakin besar pembiayaan yang diberikan maka semakin besar beban yang harus ditanggung. Ditanggung oleh pelanggan. Jaminan pembiayaan harus memiliki nilai tertentu, dan tanggung jawab lembaga perbankan adalah mengevaluasi apakah jaminan yang diberikan nasabah memenuhi kualifikasi jaminan. Penilaiannya disesuaikan dengan objek KPR, antara lain tanah dan bangunan, kendaraan bermotor, mesin, inventaris kargo, deposito dan piutang atau jaminan pribadi.

Seiring hasil observasi dan keikutsertaan saya bersama Bapak Prasetyo selaku Manajer Marketing BRI Syariah Kantor Cabang Malang tanggal 24 Agustus 2020 pukul 10.00 Wib berlokasi di Kecamatan Gadang.

“Jumlah Pembiayaan yang diajukan oleh nasabah kepada bank, harus setara dengan jumlah agunan yang diberikan. Bank menolak jika jumlah pembiayaan lebih besar dari agunan yang diberikan, sebaliknya bank menerinya jika jumlah pembiayaan kecil dan agunan yang berikan lebih besar.”

2.2.4 Pengajuan Murabahah

1. Pengertian Pengajuan Murabahah

Schiffman dan Kanuk dalam Susi (2019) mendefinisikan keputusan atau pengajuan sebagai pemilihan seseorang atas tindakan daridua atau lebih pilihan yang ada. Mulyadi (2013) pengambilan keputusan atau pengajuan terdiri dari dua bagian, pertama keputusan/pengajuan nasabah membeli dan tidak membeli, kedua evaluasi pascabeli. Keputusan/pengajuan nasabah membeli dan tidak membeli, membeli yakni suatu keputusan/pengajuan yang diambil dengan sendirinya nasabah dengan memanfaatkan barang atau jasa untuk berbagai tujuan. Sedangkan tidak membeli, suatu keputusan/pengajuan yang tidak diambil dengan sendirinya dan tidak memiliki tujuan tertentu. Dan evaluasi pasca membeli yaitu pemberian pengalaman dan pembelajaran yang berharga dari seorang nasabah. Dalam hal ini keputusan/pengajuan jasa yang pakai yaitu pembiayaan murabahah.

Murabahah dalam bahasa arab berasal dari kata *ribh* yang memiliki arti tumbuh dan berkembang dalam bermuamalah. Murabahah adalah suatu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi harga kepada pembeli dengan biaya – biaya yang telah dikeluarkan untuk mendapatkan suatu barang dan tambahan profit yang diinginkan sesuai harga jual. (Ismail, 2012)

Dengan kata lain, murabahah adalah bentuk jual beli dimana penjual memberi tahu kepada pembeli tentang harga pokok (modal) barang yang dibelinya berdasarkan harga pokok, kemudian memberikan margin keuntungan kepada penjual sesuai kesepakatan bersama. Gojali (2020) Sektor ekonomi yang melemah akibat dari pandemi covid-19. Pemerintah mengambil kebijakan dengan cepat, tepat dan matang melalui produk pembiayaan syariah, terutama bagi usaha mikro yang sangat terdampak. Dengan mengedepankan pemulihan ekonomi usaha mikro akibat dari pandemi, dipermudah mengenai pengajuan dan jangka waktu angsuran.

Murabahah merupakan prinsip dalam jual beli, selain salam dan istishna. Prinsip murabahah sebenarnya sudah ada sebelum berdirinya Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia (Wirosa, 2010).

2. Dasar Hukum Murabahah

a. QS. Al Baqarah (2): 275

بَطَّءَ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِمَّنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya :

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

b. HR. Al Baihaqi dan Ibnu Majah

Rasulullah bersabda : *“ Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.”*

c. HR. Ibnu Majah

Rasulullah bersabda: *“Ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai, muwaradha (mudharabah) dan mencampurkan gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.”*

d. Pasal 19 Ayat (1) huruf d UU No. 21 Tahun 2008 menjelaskan bahwa : Penyaluran Pembiayaan berdasarkan Akad murabahah, Akad salam, Akad istishna, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.

3. Rukun – Rukun Murabahah

Menurut Wiroso (2010) Rukun – rukun murabahah sebagai berikut :

- a. Ba’I = Penjual (pihak yang memiliki barang)
- b. Musytari = Pembeli (pihak yang akan membeli barang)
- c. Mabi’ = Barang yang akan diperjualbelikan
- d. Tsman = Harga
- e. Ijab Qobul = pernyataan timbang terima.

4. Syarat Murabahah

Menurut Ismail (2012) Akad murabahah dikatakan sah jika memenuhi syarat sebagai berikut :

- a. Mengetahui harga pokok (harga beli). Disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan ba’i murabahah. Akad jual beli ini berdasarkan kejelasan pada kejelasan informasi tentang harga beli. Jika harga beli tidak dijelaskan kepada pembeli kedua dan ia telat meninggalkan majlis, maka jual beli dinyatakan akadnya batal.
- b. Adanya kejelasan keuntungan (margin) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan persentase dari harga beli. Margin juga merupakan bagian dari harga, karena harga pokok *plus* margin merupakan harga jual, dan mengetahui harga jual merupakan syarat sahnya jual beli.
- c. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus merupakan barang *misti*, dalam arti terdapat terdapat pendananya dipasaran, alangkah baiknya jika menggunakan uang.
- d. Objek transaksi dan alat pembayaran yang digunakan tidak boleh berupa barang ribawi.
- e. Akad jual beli pertama harus sah adanya, artinya transaksi yang dilakukan penjual pertama dan pembeli pertama harus sah. Jika tidak transaksi yang dilakukan penjual kedua (pembeli pertama) dengan pembeli kedua hukumnya *fasid*/rusak dan akadnya batal.
- f. *Ba’i murabahah* merupakan jual beli yang disandarkan pada sebuah kepercayaan, karena pembeli percaya atas informasi yang diberikan

penjual tentang harga beli yang diinginkan. Dengan demikian, penjual tidak boleh berkhianat.

5. Jenis dan Alur Murabahah

Transaksi jual beli murabahah terbagi menjadi dua jenis murabahah yaitu murabahah dengan pesanan dan murabahah tanpa pesanan. Murabahah tanpa pesanan merupakan sistem murabahah dengan cara pengadaan barang dilakukan tanpa memperhatikan ada yang pesan atau tidak. Contoh Toko Alat tulis ada pembeli atau tidak, tetap memalakukan stok barang (Wirosa, 2010).

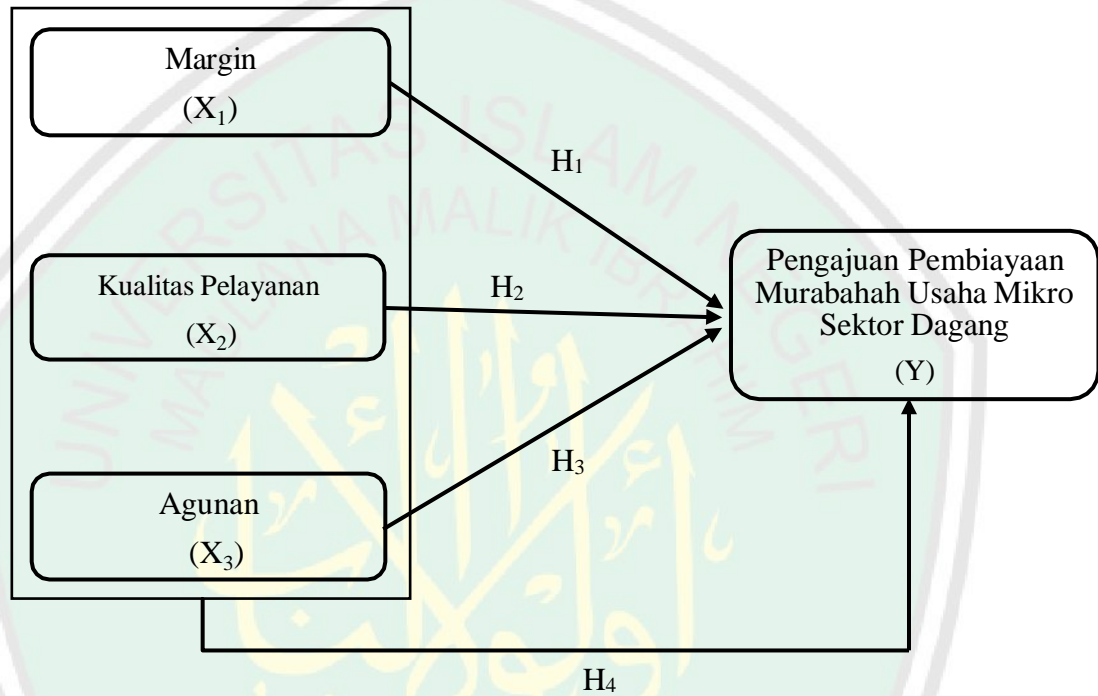
Dalam murabahah tanpa pesanan ada dua tahapan yang terpisah yaitu tahapan pengadaan barang dan tahapan alur pembelian barang. Tahapan pengadaan barang tidak memperhatikan ada yang membeli atau tidak, hal yang diperhatikan yaitu jangka waktu pengiriman, kelangkaan barang dan sebagainya.

Tahap alur pembelian barang dengan tahap pertama, pembeli melakukan negosiasi dan menyepakati persyaratan yang terkait dengan jual beli tersebut. Kedua, pembeli melakukan negosiasi dengan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tentang syarat pembayaran, sampai ada kesepakatan kedua belah pihak dan dilakukan akad jual beli murabahah. Berdasarkan akad murabahah Lembaga Keuangan Syariah (LKS) mengirimkan barang yang telah disepakati. Tahap terakhir dilakukan pembayaran harga barang sesuai kesepakatan, baik dengan tunai, tangguh maupun dengan cicilan.

2.3 Kerangka Konseptual

Berdasarkan pada penelitian terdahulu mengenai pengaruh variabel margin, kualitas pelayanan dan agunan terhadap variabel pengajuan pembiayaan murabahah, maka sebagai berikut adalah kerangka konseptual.

Gambar 2.2
Kerangka Konseptual



2.4 Hipotesis Penelitian

2.4.1 Margin Berpengaruh Signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang

Menurut Puspitasari & Jayanto (2016) menyatakan bahwa tingkat margin tidak berpengaruh terhadap minat anggota menggunakan pembiayaan murabahah.

Menurut penelitian Wahyudin & Afthoni (2017) menyatakan bahwa tingkat margin memiliki pengaruh terhadap minat usaha mikro kecil pembiayaan bank syariah. Hal ini didukung oleh penelitian Sukmana (2018) mengungkapkan bahwa adanya pengaruh signifikan secara *parsial* tingkat margin terhadap permintaan pembiayaan murabahah. Penelitian oleh Syahputra (2019) juga mengungkapkan adanya pengaruh signifikan tingkat

margin terhadap peningkatan penyaluran pembiayaan murabahah. Studi serupa lainnya yang dilakukan oleh Khusnul & Wahyudin (2019) menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh terhadap minat umkm pada produk bank syariah.

H₁ : Margin berpengaruh signifikan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah.

2.4.2 Kualitas Pelayanan Berpengaruh Signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang

Menurut penelitian Wahyudin & Afthoni (2017) menyatakan bahwa pelayanan berpengaruh terhadap minat usaha mikro kecil pembiayaan bank syariah. Studi lebih lanjut oleh Khusnul & Wahyudin (2019) mengungkapkan bahwa adanya pengaruh pelayanan terhadap minat (umkm) pada produk bank syariah. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Bagja (2019) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap pengajuan menjadi nasabah pembiayaan murabahah.

H₂ : Kualitas pelayanan berpengaruh terhadap pengajuan pembiayaan murabahah.

2.4.3 Agunan Berpengaruh Signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang

Menurut penelitian Sukamana (2018) menyatakan bahwa nilai jaminan (agunan) tidak berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan murabahah. Dalam penelitian lain yang dilakukan Puspitasari & Jayanto (2016) menyatakan bahwa agunan tidak berpengaruh terhadap minat anggota menggunakan pembiayaan murabahah.

Menurut penelitian Bonadillah & Syamlan (2019) menyatakan bahwa agunan berpengaruh terhadap pengajuan pembiayaan murabahah. Hal ini didukung juga oleh penelitian Azizah (2010) menyatakan bahwa nilai jaminan (agunan) berpengaruh terhadap kelancaran pengembalian pembiayaan murabahah.

H₃ : Agunan berpengaruh terhadap pengajuan pembiayaan murabahah.

2.4.4 Margin, Kualitas Pelayan dan Agunan Berpengaruh Signifikan Secara Simultan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang

Menurut penelitian Wahyudin & Afthoni (2017) menyatakan bahwa tingkat margin memiliki pengaruh terhadap minat usaha mikro kecil pembiayaan bank syariah. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Bagja (2019) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap pengajuan menjadi nasabah pembiayaan murabahah. Menurut penelitian Sukamana (2018) menyatakan bahwa nilai jaminan (agunan) tidak berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan murabahah.

H₄ : Margin, Kualitas Pelayan dan Agunan berpengaruh terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Menurut Arikunto (2010) Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menganalisis menggunakan angka, pengumpulan data, penafsiran terhadap data, dan penampilan dari hasil pengolahan data. Dalam penelitian kuantitatif peneliti harus paham akan kesimpulan dari hasil pengolahan data yang disertai tabel, grafik, bagan dan gambar. Metode penelitian kuantitatif juga digunakan untuk mengetahui hubungan antar variabel lain. Maka penelitian kuantitatif bertujuan untuk mengetahui pengaruh antar variabel.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini berada di BRI Syariah Kantor Cabang Malang di Jalan Soekarno Hatta Ruko Taman Niaga Kav. 12, 15 -17 Kota Malang, Jawa Timur. Wilayah kerja BRI Syariah Kantor Cabang Malang meliputi Malang Raya.

3.3 Populasi dan Sampel Penelitian

Hasan (2001) Populasi adalah keseluruhan nilai dari hasil pengukuran atau perhitungan semua anggota/kumpulan mengenai karakteristik tertentu. Populasi pada penelitian ini merupakan nasabah pembiayaan murabahah BRI Syariah Kantor Cabang Malang. Tetapi untuk jumlah populasinya tidak diketahui seberapa banyak pengajuan pembiayaan murabahah di BRI Syariah Kantor Cabang Malang.

Sujarweni (2015) Sampel merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang digunakan untuk penelitian. Sampel yang diambil dari populasi ini adalah nasabah pembiayaan murabahah BRI Syariah sudah berjalan 1 tahun, berusia 17 – 60 tahun, pekerjaan UMKM.

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Arikunto (2010) Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *purposiv sample* yaitu proses pengambilan subjek

tidak didasarkan atas *stara*, random atau daerah tetapi berdasarkan atas adanya tujuan tertentu. Dalam penentuan jumlah sampel yang tidak diketahui, maka digunakan rumus Malhotra. Teori dari Naresh K Malhotra (2006). Dalam buku riset pemasaran paling sedikit harus empat atau lima kali dari jumlah item pertanyaan. Sehingga dalam penelitian ini menggunakan 104 sampel yang diperoleh dari 4 x 26 (Jumlah Item Pertanyaan).

3.5 Data dan Jenis Data

Data penelitian yang terdapat dalam penelitian ini berasal dari 2 sumber, yaitu data primer dan data sekunder. Penjelasan data yang terdapat digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

3.5.1 Data Primer

Bandur (2014) Data Primer yaitu data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya dengan cara kuesioner kepada nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah, wawancara, dokumentasi dan rekaman audio yang diperoleh dari pihak BRI Syariah Kantor Cabang Malang.

3.5.2 Data Sekunder

Bandur (2014) Data Sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Dalam penelitian ini sumber data sekunder diperoleh dari website BRI Syariah untuk informasi latar belakang BRI Syariah serta terkait akad murabahah. Serta website OJK untuk data berupa perkembangan akad murabahah pada lembaga keuangan syariah. Dan website BPS untuk data berupa perkembangan UMKM di Jawa Timur.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara, survei melalui angket atau kuesioner dengan skala *likert* yang disebar kepada responden. Arikunto (2010) kuesioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden tentang apa yang diketahuinya. Sugiyono (2009) Observasi merupakan teknik

pengumpulan data penelitian dengan mempunyai sifat dasar naturalistik yang berlangsung dalam konteks natural, pelakunya berpartisipasi secara wajar dalam interaksi. Sugiyono (2009) Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide mulai tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Sugiyono (2009) Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Arikunto (2010) rekaman audio merupakan teknik merekam suara dari dua orang berinteraksi mengenai suatu topik.

3.7 Definisi Operasional Variabel

Menurut Arikunto (2010) variabel adalah objek penelitian atau titik perhatian suatu penelitian. Variabel yang ada di dalam penelitian ini terdiri dari tiga variabel independen dan satu variabel dependen.

Berikut adalah definisi operasional setiap variabel dalam penelitian ini.

3.7.1 Margin (Variabel Bebas X_1)

Terdapat 2 indikator yang mewakili variabel margin. Indikator margin tersebut diadaptasi dari Aisyah (2015).

Tabel 3.1

Indikator Variabel Margin

Variabel	Indikator
Margin (X_1)	Pemberian margin (keuntungan) murabahah yang ditawarkan dengan harga rendah.
	Pengambilan margin murabahah atas ketahuan dari nasabah.

Sumber: Olahan penulis (2020)

3.7.2 Kualitas Pelayanan (Variabel Bebas X_2)

Variabel kualitas layanan menggunakan 5 indikator sebagai berikut, yaitu (*Reliability*, *Responsiveness*, *Assurance*, *Tangibles*, dan *Empathy*) Parasuraman dalam Syafitri (2016).

Tabel 3.2
Indikator Kualitas Pelayanan

Variabel	Dimensi	Indikator
Kualitas Pelayanan (X_2)	Keandalan (<i>Reliability</i>)	Tepat Waktu
		Memberikan Layanan menjanjikan
		Dapat diandalkan
	Daya Tanggap (<i>Responsiveness</i>)	Memberikan layanan bantuan
		Tidak ada pengabaian permintaan pelanggan
		Adanya panduan
		Adanya pemberitahuan
	Jaminan (<i>Assurance</i>)	Etika
		Kepercayaan kepada konsumen
		Sesuai jaminan yang diberikan
		Rekomendasi tempat jaminan
	Bukti Fisik (<i>Tangible</i>)	Fasilitas
		Peralatan
		Penampilan
		Perlengkapan
		Kerapian
	Empati (<i>Empathy</i>)	Adanya perhatian khusus
Memiliki daya tanggap yang baik		

Sumber: Olahan penulis (2020)

3.7.3 Agunan (Variabel Bebas X_3)

Variabel agunan dalam Undang – undang pasal 23 tahun 2008 menjelas bahwa 3 indikator sebagai tolak ukur agunan, yaitu keyakinan (bank), kemauan dan kemampuan (nasabah) penerima pembiayaan murabahah.

Tabel 3.3
Indikator Agunan

Variabel	Indikator
Agunan (X_3)	Keyakinan jaminan yang di berikan
	Kemauan dari nasabah melunasi angsuran
	Kemampuan untuk membayar angsuran sesuai jatuh tempo yang ditentukan

Sumber: Olahan penulis (2020)

3.7.4 Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Variabel Terikat Y)

Variabel pengajuan pembiayaan diwakili 3 indikator yang diadaptasi Gojali (2020).

Tabel 3.4
Indikator Pengajuan Pembiayaan Murabahah

Variabel	Indikator
Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y)	Pengajuan pembiayaan murabahah karena margin kecil.
	Pengajuan pembiayaan murabahah karena kualitas pelayanan baik
	Pengajuan pembiayaan murabahah karena agunan terjangkau

Sumber: Olahan penulis (2020)

3.8 Skala Pengukuran

Terdapat dua skala pengukuran yang terdapat dalam penelitian ini yaitu skala nominal dan skala ordinal. Menurut Hasan (2001) Skala nominal digunakan untuk mengelompokkan objek atau kategori ke dalam kelompok tertentu. Objek yang diobservasi memberikan karakteristik yang akan menempatkannya ke dalam satu kategori. Pada penelitian ini skala nominal untuk mengelompokkan responden ke dalam karakteristik tertentu. Pengelompokan karakteristik dalam penelitian ini terdiri dari kelompok usia, pendapatan, jenis kelamin dan tempat tinggal.

Hasan (2001) Skala ordinal merupakan data yang penomoran objek atau kategorinya disusun menurut besarnya, yaitu dari tingkat rendah ke tingkat tinggi atau sebaliknya dengan jarak atau rentang yang tidak harus sama. Pada penelitian ini skala ordinal dan nominal akan digunakan untuk pertanyaan pada kuesioner penelitian dan skala nilai yang akan digunakan adalah skala *likert*. Sugiyono (2015) Skala *likert* merupakan skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Nilai skala *likert* yang digunakan adalah skala 1 sampai 4 dengan keterangan sebagai berikut:

- 1) 1 = Sangat Tidak Setuju
- 2) 2 = Tidak Setuju
- 3) 3 = Setuju
- 4) 4 = Sangat Setuju

3.9 Analisis Data

Analisis data adalah proses menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat dengan mudah difahami dan hasil penelitian diinformasikan kepada orang lain. Metode analisis yang digunakan adalah statistik inferensial. Sugiyono (2014) statistik inferensial merupakan statistik yang digunakan untuk menganalisis data sampel dan hasilnya digeneralisasikan untuk populasi pada sampel yang diambil. Alasan penggunaan metode tersebut disebabkan penelitian ini ingin menguji pengaruh tiga variabel independen yaitu Margin (X_1), Kualitas Pelayanan (X_2), dan Agunan (X_3) terhadap variabel dependen

yaitu Pengajuan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro Sektor Dagang (Y). Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 104 responden. Aplikasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah SPSS Versi 26.

4.9.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Hasan (2001) analisis regresi linier berganda merupakan hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen ($X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui apakah masing – masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Persamaan regresi liner berganda sebagai berikut :

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \dots + b_kx_k$$

Y = Pengajuan pembiayaan murabahah

X₁ = Margin

X₂ = Kualitas Pelayanan

X₃ = Agunan

a = Konstanta

b_1, b_2, b_3 = Koefisien regresi (Nilai peningkatan dan penurunan)

4.9.2 Uji Validitas dan Realibilitas

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuersioner tersebut. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan niar r hitung (*correlated item-total correlation*) dengan nilai r tabel. Jika nilai r hitung > r tabel dan positif pada signifikan 5% maka data tersebut dapat dikatakan valid. Sebaliknya, jika r hitung lebih kecil dari r tabel maka tidak valid (Ghozali, 2016).

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas sebenarnya adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan *reliabel* atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Ghazali (2016). Kemudian mengungkapkan bahwa sebuah instrumen dan data yang dihasilkan disebut *reliabel* atau terpercaya apabila instrumen tersebut secara konsisten memunculkan hasil yang sama setiap kali dilakukan pengukuran. Dalam sebuah penelitian cara yang dapat digunakan penulis untuk menguji reliabilitas kuesioner yakni dengan menggunakan rumus koefisien *Alpha Cronbach*, yaitu: (Julianita, 2011)

- Apabila hasil koefisien *Cronbach Alpha* > taraf signifikansi 60% atau 0,6 maka kuesioner tersebut *reliabel*
- Apabila hasil koefisien *Cronbach Alpha* < taraf signifikansi 60% atau 0,6 maka kuesioner tersebut tidak *reliabel*.

3.9.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi. Dalam penelitian ini terdiri dari tiga variabel bebas, sehingga keempat asumsi tersebut harus di uji.

1. Uji Normalitas

Aisyah (2015) Uji normalitas bertujuan untuk menguji sampel yang digunakan mempunyai distribusi normal atau tidak. Dalam uji t dan uji f mengasumsi bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Asumsi ini perlu dilakukan agar uji statistik menjadi valid. Uji normalitas dilakukan menggunakan uji nonparametrik *Kolmogorov - Smirnov* (K-S) Data dinyatakan

terdistribusi normal apabila nilai *signifikansi Kolmogrov – Sminov* > 0.05 .

2. Uji Multikolinieritas

Aisyah (2015) Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji adanya korelasi antara variabel bebas (*independen*) dalam model regresi. Korelasi antar variabel sebaiknya tidak terjadi dalam model regresi. Karena koefisien regresi tidak dapat ditentukan dan standart deviasi dapat tidak terduga apabila multikolinieritas sempurna. Sebaliknya, koefisien regresi akan memiliki standart deviasi yang besar apabila multikolinieritas kurang sempurna, sehingga koefisien tidak bisa ditaksir dengan mudah. Model regresi tergolong baik apabila tidak ada korelasi antara variabel bebas. Uji multikolinieritas dilakukan dengan melihat *tolerance* dan VIF (*Varian Inflation Factor*) dan hasil SPSS. Apabila nilai *tolerance value* lebih tinggi dari pada 0,10 atau VIF lebih kecil dari pada 10, maka dapat disimpulkan tidak terjadi Multikolinieritas. Sebaliknya, apabila nilai *tolerance value* lebih kecil dari pada 10 atau VIF lebih tinggi dari 10, maka dapat disimpulkan terjadi multikolinieritas.

3. Uji Heterokedastisitas

Aisyah (2015) Uji heterokedastisitas digunakan untuk menguji terjadinya kesamaan varian dari residual pengamatan satu ke pengamatan lainnya dalam model regresi. Tujuan agar varian pengganggu memiliki varian yang sama dengan observasi lainnya. Artinya tidak ada kesamaan antara observasi satu dengan observasi lainnya. Data disebut homokedastisitas apabila terjadi kesamaan varian oleh residual pengamatan satu dan lainnya. Akan tetapi, jika data memiliki korelasi dibawah 0.05 maka data regresi mengandung heterokedastisitas atau non heterokedastisitas.

4. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan autokorelasi. Untuk mendeteksi gejala autokorelasi dapat menggunakan uji Durbin-Watson (D-W). Penentu keputusan ada tidaknya autokorelasi dapat dilihat dari ketentuan berikut (Santoso, 2012) :

1. Bila nilai D-W terletak dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif
2. Bila nilai D-W terletak diantara -2 sampai $+2$ berarti tidak ada autokorelasi
3. Bila nilai D-W terletak diatas $+2$ berarti ada autokorelasi negatif.

3.9.3 Pengujian Hipotesis

Untuk menguji hipotesis, digunakan uji t dan uji f , uji f bertujuan untuk menguji signifikan secara *simultan*, sedangkan uji t bertujuan untuk menguji signifikan secara *parsial*.

1. Uji Koefisien Regresi secara Simultan (Uji F)

Uji f digunakan untuk mengetahui pengaruh signifikan variabel margin, kualitas pelayanan dan agunan terhadap variabel pengajuan pembiayaan murabahah secara *simultan*. Hipotesis pengujian berdasarkan tabel Anova (uji f) adalah sebagai berikut :

- a. Jika $\text{sig (p-value)} > \alpha (0,05)$ artinya variabel margin, kualitas pelayanan dan agunan secara *simultan* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel pengajuan pembiayaan *murabahah*.
- b. Jika $\text{sig (p-value)} < \alpha (0,05)$ artinya variabel margin, kualitas pelayanan dan agunan secara *simultan* memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel pengajuan pembiayaan *murabahah*.

2. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi bertujuan mengetahui besarnya kontribusi variabel bebas margin, kualitas pelayanan dan agunan terhadap variabel terikat pengajuan pembiayaan murabahah. Semakin tinggi koefisien determinan, semakin tinggi kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variasi perubahan pada variabel terikatnya. Suliyanto (2011) Dalam penelitiannya menggunakan *Adjusted R Square* untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel tingkat *margin*, kualitas pelayanan dan agunan terhadap variabel terikat pengajuan pembiayaan murabahah maka digunakan koefisien determinasi. Untuk menghitung besarnya koefisien determinasi digunakan rumus sebagai berikut:

$$r^2 = \frac{[n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)]^2}{\sqrt{[n(\sum x^2) - (\sum x)^2][n(\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Profil Perusahaan

A. Sejarah BRI Syariah

Diawali dengan tindakan akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, terhadap Bank Jasa Artha pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2018 melalui suratnya No. 10/76/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2018 PT. Bank BRI Syariah Tbk., secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah Tbk., merubah kegiatan usahanya yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi sebuah kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah Tbk., hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan *financial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan layanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah Tbk., di tengah – tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logi ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah Tbk., yang mana mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah bran PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah Tbk., semakin kuat setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke PT. Bank BRI Syariah Tbk., (*process spin off*) yang berlaku efektif pada 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., dan Bapak Venthe Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah Tbk.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah Tbk., menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset PT. Bank BRI Syariah Tbk., tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, PT. Bank BRI Syariah Tbk., merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis, yang berfokus kepada suatu kegiatan penghimpun dana masyarakat dan kegiatan konsimer berdasarkan prinsip syariah.

Jaringan kantor PT. Bank BRI Syariah Tbk., hingga pada 23 Juli 2013 telah memiliki 50 Kantor Cabang. 178 Kantor Cabang Pembantu (CKP). 9 Kantor Kas. PT. Bank Syariah Tbk., tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. PT. Bank BRI Syariah Tbk., menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan yang berfokus pada segmen menengah ke bawah.

B. Visi dan Misi BRI Syariah

a. Visi

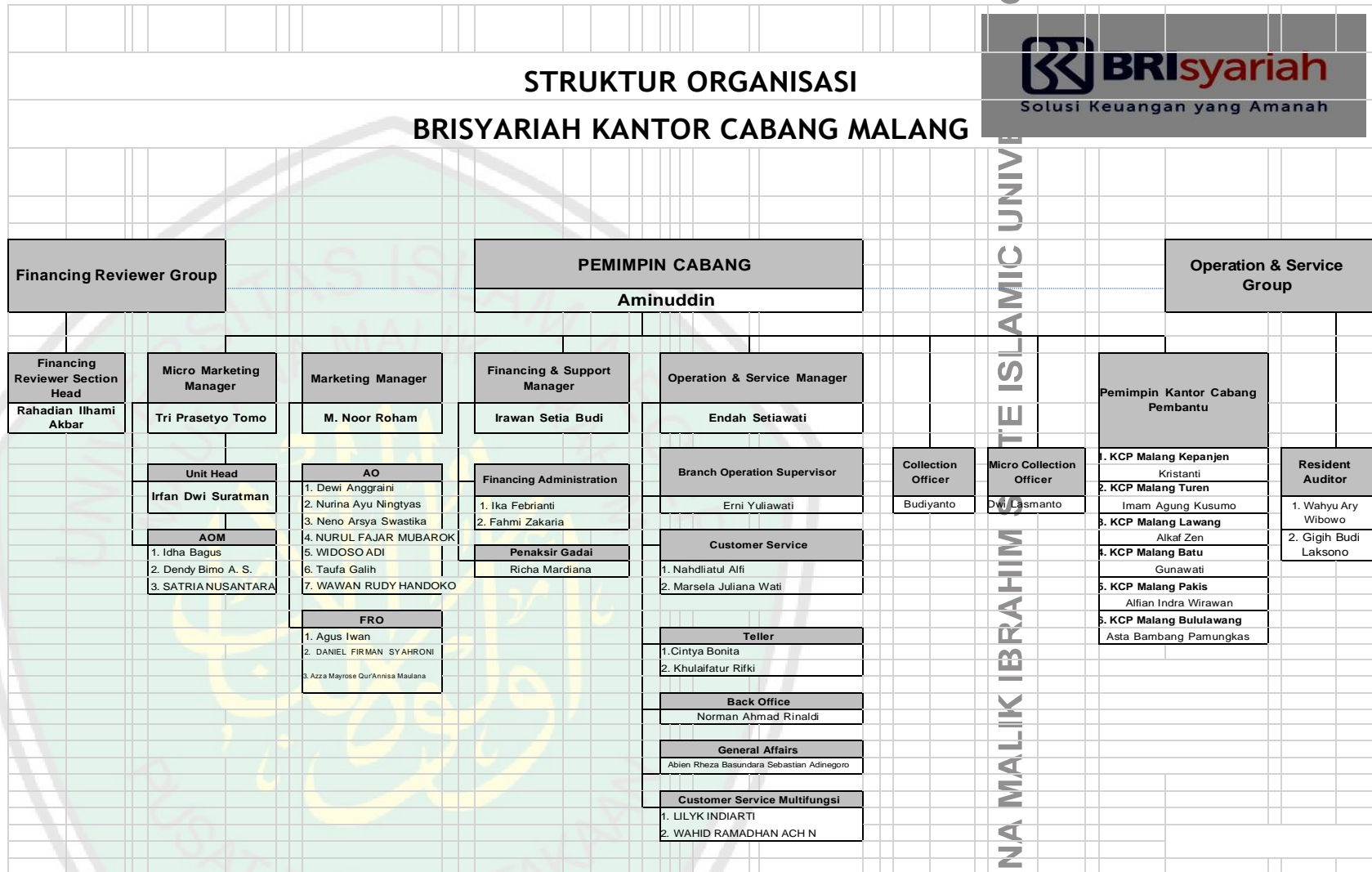
1. Menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan *financial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan yang lebih bermakna.
2. Dengan dibukanya BRI Syariah mengharapkan terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisiensi dan memenuhi prinsip kehati-hatian serta mampu sektor *rill* secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi *riil* dalam kerangka keadilan, tolong menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat.

b. Misi

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan *financial* nasabah
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip – prinsip syariah.
3. Menyediakan aksesibilitas ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun, dan dimanapun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk dapat meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan kerentraman pikiran.

C. Struktur BRI Syariah Kantor Cabang Malang

Gambar 4.1
Struktur BRI Syariah Kantor Cabang Malang



MAULANA MALIK IBRAHIM TE ISLAMIC UNIVER OF MALANG

D. Job Description BRI Syariah Kantor Cabang Malang

Berikut ini adalah penjelasan tentang tugas – tugas jabatan di BRI Syariah Kantor Cabang Malang :

a. Pimpinan Cabang

- Merencanakan, mengawasi kerja seluruh unit di cabang, monitoring pelaksanaan pelaporan, memberi keputusan operasional, melakukan review atau evaluasi dan tanggung jawab perkembangan atau perubahan hal yang berkaitan dengan kewenangan kantor cabang.

b. Financing Risk Manager

- Melakukan analisa lingkungan untuk menetapkan konteks yang ada hubungannya dengan resiko, menetapkan atau mengkaji toleransi resiko, melakukan penilaian atas resiko, menetapkan aktifitas pengendalian, mengkomunikasikan resiko dan manajemen resiko.

c. Area Financing Officer

- Melakukan analisa kelayakan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, membawahi dan memimpin unit *financing officer*.

d. Customer Service

- Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan nasabah, mengadministrasikan daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehalibilitas nasabah serta file nasabah, mengadministrasikan resi permintaan, informasi saldo dan mutasi, buku cek, bilyet giro, buku tabungan dan memperkenalkan produk dan jasa yang ada sesuai dengan kebutuhan nasabah.

e. Unit Head

- Memahami bisnis serta pengetahuan perbankan mikro, analisa pembiayaan dan penilaian jaminan, merencanakan,

mengkoordinasi dan mensupervisi kegiatan Unit Mikro Syariah untuk menjamin tercapainya target.

f. Collection Officer

- Melakukan penagihan dan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah, sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

g. Marketing Manager

- Menetapkan tujuan dan sasaran jelannya operasional perusahaan dan strategi konsumen, membuat analisa pangsa pasar dan menentukan strategi penjualan. Bertanggung jawab terhadap perolehan hasil penjualan dan penggunaan dana promosi.

h. Account Officer (AO)

- Melayani nasabah dalam permohonan kredit, membuat analisa kredit termasuk analisa keuangan, memantau perkembangan usaha debitur.

i. Branch Operation Supervisor

- Mengawasi dan memeriksa aplikasi seluruh operasional perbankan di Kantor Cabang dan pelaporannya.

j. Financing & Support Manager

- Merencanakan dan mengkoordinasikan pelaporan pembayaran kewajiban pajak perusahaan, mengontrol arus kas perusahaan, penyusunan anggaran perusahaan, dan analisa keuangan.

k. Funding Officer

- Melakukan kegiatan pengumpulan dana pihak ketiga (tabungan, deposito, dan giro) untuk nasabah individual dan institusi. Melakukan kegiatan open table. Melakukan *maintenance* dan *relationship*.

l. Manager Operational

- Membantu dan mendukung Pimpinan Cabang, mengkoordinasi dan mengawasi semua bawahannya, memastikan pengelolaan kas dan surat surat berharga yang

berlaku untuk menjaga aset bank. melayani seluruh kebutuhan unit kerja dibawa Kantor Cabang.

m. Teller

- Melakukan pembayaran non tunai/tunai kepada nasabah yang bertransaksi non tunai/tunai di counter bank, dan melakukan update data transaksi disistem komputer bank. bertanggung jawab terhadap kensesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas di terminalnya.

n. Back Officer & Kliring

- Mengurusi dokumen yang berkaitan dengan transaksi nasabah pembuatan produk bank seperti cek/ giro.

o. Legal Officer

- Melakukan analisis yuridis, pemeriksaan dan penilaian jaminan, menyiapkan perjanjian kredit, melakukan pengikatan jaminan, melakukan penyimpanan legal dokumen, melakukan pengawasan kredit, serta melakukan kredit bermasalah.

p. General Affair

- Mengurus kebutuhan kantor, fisik ATM, brosur, bangunan kantor, absensi karyawan serta vendor *outsourcing*.

q. Back Up Frountliner

- Memberikan informasi dengan jelas dan lengkap kepada nasabah maupun calon nasabah. posisi yang dikategorikan sebagai frontliner adalah teller dan customer service.

r. Financing administration

- Melayani pendaftaran calon nasabah, menyiapkan realisasi kredit financing, simpanan dokumen.

E. Ruang Lingkup Kegiatan BRI Syariah

Pada prinsip manajemen BRI Syariah dikelola secara syariah di mana segala aspek dalam bekgiatan didasarkan kepada moral dan kaidah islam. Di mana kegiatan usaha dari BRI Syariah pada

prinsipnya adalah sama dengan lembaga keuangan pada umumnya yakni menyediakan suatu jasa keuangan.

Jasa yang dimaksud adalah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dalam bentuk simpanan atau tabungan dan kemudian mengelola dana tersebut untuk disalurkan kepada nasabah yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan (*lending*). Dari dua kegiatan tersebut, maka kegiatan pembiayaan dapat dijabarkan sebagai berikut.

a. KPR BRI Syariah

KPR BRI Syariah adalah Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan sebuah prinsip jual beli (*murabahah*) / sewa menyewa (*ijarah*) yang mana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan

b. KPR Sejahtera BRI Syariah

KPR Sejahtera BRI Syariah adalah Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR iB) yang diterbitkan Bank BRI Syariah untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) kepada masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dalam rangka pemilikan rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang (*develover*). KPR Sejahtera BRI Syariah ada dua macam yaitu KPR Sejahtera Syariah Tapak untuk pembiayaan rumah sejahtera tapak (*landed house*), dan KPR Sejahtera Syariah susun untuk pembiayaan rumah sejahtera susun (*non landed house*).

c. KKB BRI Syariah

Pembiayaan Kepemilikan Mobil dari BRI Syariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) di mana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan dengan

menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dengan akad murabahah bil wakalah.

d. Pembiayaan Umroh

Pembiayaan Umrah BRI Syariah iB hadir membantu nasabah dalam menyempurnakan niat beribadah dan berziarah ke Baitullah.

e. Qardh Beragunan Emas BRI Syariah

Pembiayaan dengan agunan berupa emas, di mana emas yang diagunkan disimpan dan dipelihara oleh BRI Syariah selama jangka waktu tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas.

f. Kepemilikan Multi Faedah Pra Purna BRI Syariah

KMF Pra Purna iB adalah fasilitas pembiayaan kepada para PNS aktif yang akan memasuki masa pensiunan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) di mana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan sampai memasuki masa pensiunan.

g. Kepemilikan Multi Faedah Purna BRI Syariah

KMF PURNA iB adalah Kepemilikan Multifaedah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) di mana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

h. Pembiayaan Kepemilikan Emas BRI Syariah

Pembiayaan kepada perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan akad murabahah, di mana pengembalian pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu selesai sesuai kesepakatan.

i. Pembiayaan Mikro BRI Syariah.

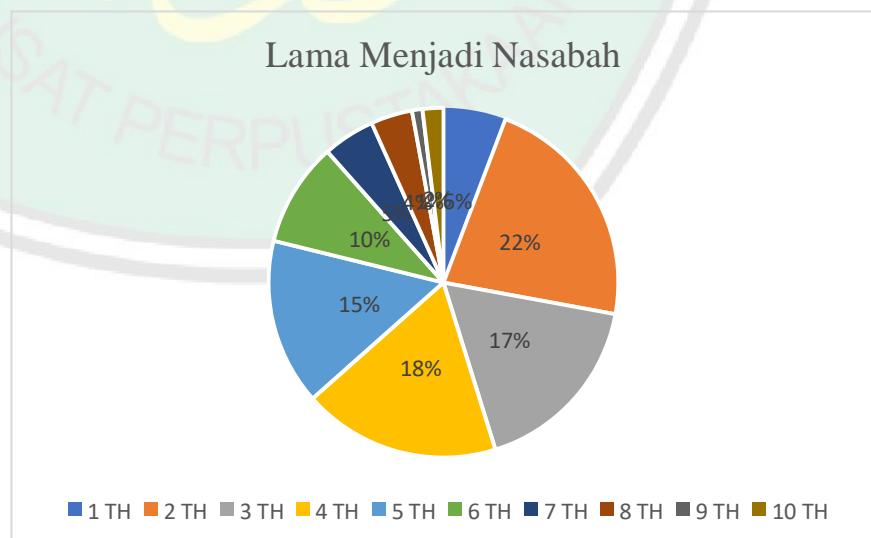
Skema pembiayaan mikro BRI Syariah menggunakan akad murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi, dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah). pembiayaan mikro ini diperuntukkan bagi wirausaha dan/atau pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk produk pembiayaan mikro, dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR. Untuk BI *Checking* calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan *track record kolektibilitas* lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI. Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun, dan maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan.

4.1.2 Karakteristik Responden

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah

Gambar 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah



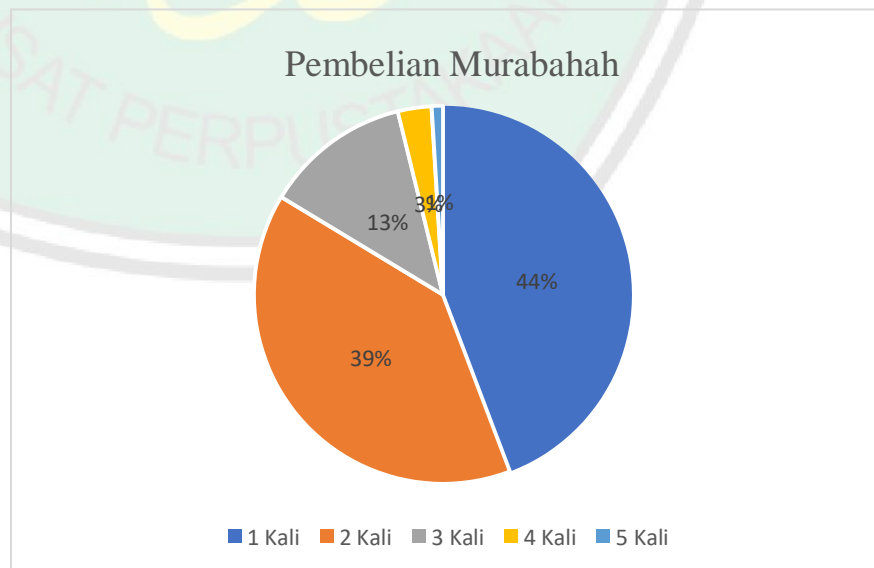
Sumber; Diolah penulis, 2021

Gambar 4.2 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan lama menjadi nasabah BRIS. Mayoritas responden adalah nasabah BRIS paling banyak di waktu 2 tahun. Hal ini dapat dilihat dimana responden dengan jangka waktu 1 tahun sebanyak 6 orang dengan persentase 6%, responden dengan jangka waktu 2 tahun sebanyak 23 orang dengan persentase 23%, responden dengan jangka waktu 3 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase 1%, responden dengan jangka waktu 4 tahun sebanyak 23 orang dengan persentase 22%, responden dengan jangka waktu 5 tahun sebanyak 16 orang dengan persentase 15%, responden dengan jangka waktu 6 tahun sebanyak 10 orang dengan persentase 10%, responden dengan jangka waktu 7 tahun sebanyak 5 orang dengan persentase 5%, responden dengan jangka waktu 8 tahun sebanyak 4 orang dengan persentase 4%, responden dengan jangka waktu 9 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase 1%, dan responden dengan jangka waktu 10 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase 2%.

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pembelian Murabahah

Gambar 4.3

Karakteristik Responden Berdasarkan Pembelian Murabahah



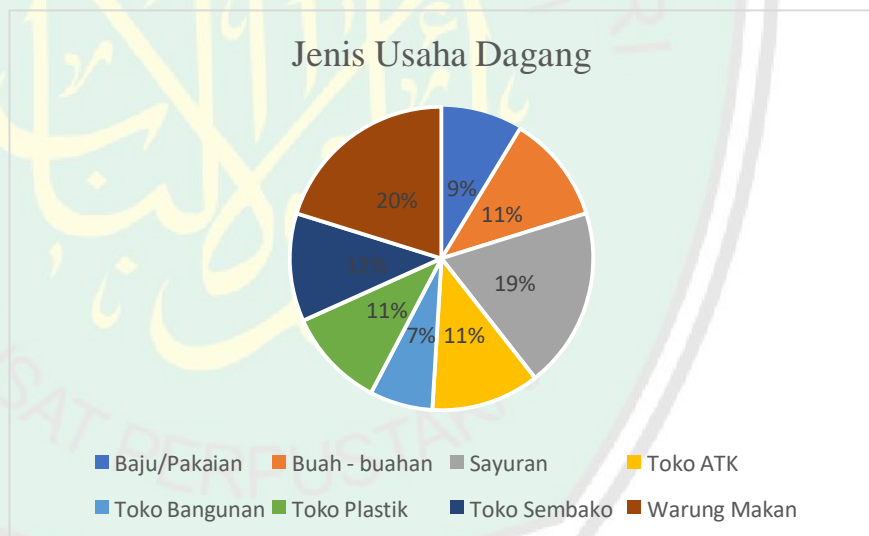
Sumber; Diolah penulis, 2021

Gambar 4.3 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan pembelian murabahah di BRIS. Mayoritas responden adalah nasabah yang telah melakukan pembelian sebanyak satu kali di BRIS. Hal ini dapat dilihat dimana responden dengan jumlah pembelian 1 kali sebanyak 46 orang dengan presentase 44%, responden dengan jumlah pembelian 2 kali sebanyak 41 orang dengan presentase 39%, responden dengan jumlah pembelian 3 kali sebanyak 13 orang dengan presentase 13%, responden dengan jumlah pembelian 4 kali sebanyak 3 orang dengan presentase 3%, dan responden dengan jumlah pembelian 5 kali sebanyak 1 orang dengan presentase 1%.

3. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha Dagang

Gambar 4.4

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha Dagang



Sumber; Diolah penulis, 2021

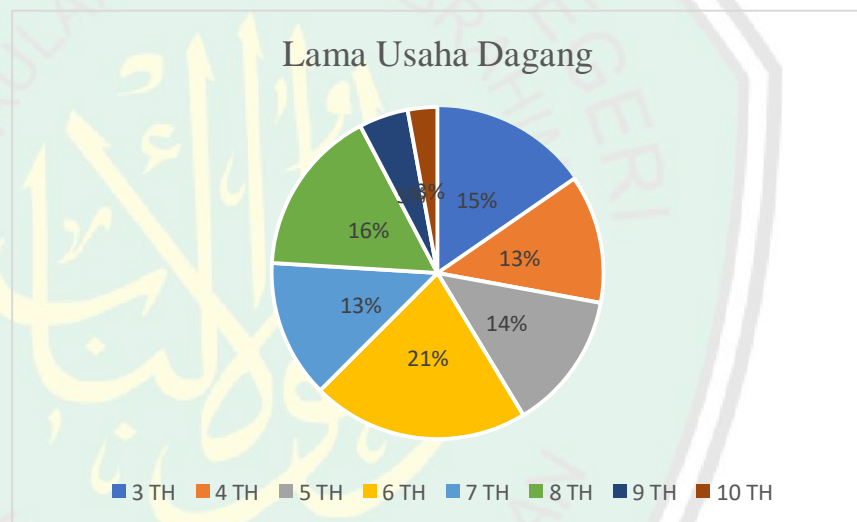
Gambar 4.4 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan jenis usaha dagang. Mayoritas responden adalah nasabah yang memiliki usaha dagang jumlah terbanyak adalah usaha warung makan. Hal ini dapat dilihat dimana responden yang memiliki usaha baju/pakaian sebanyak 9 orang dengan presentase 9%, responden yang memiliki usaha buah – buahan sebanyak 12 orang dengan persentase 11%, responden yang memiliki usaha sayuran sebanyak 20 orang dengan persentase

19%, responden yang memiliki usaha toko atk sebanyak 12 orang dengan persentase 11%, responden yang memiliki usaha toko bangunan sebanyak 7 orang dengan persentase 7%, responden yang memiliki usaha toko plastik sebanyak 11 orang dengan persentase 11%, responden yang memiliki usaha toko sembako sebanyak 12 orang dengan persentase 12%, dan responden yang memiliki usaha warung makan sebanyak 21 orang dengan persentase 20%.

4. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha Dagang

Gambar 4.5

Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha Dagang



Sumber; Diolah penulis, 2021

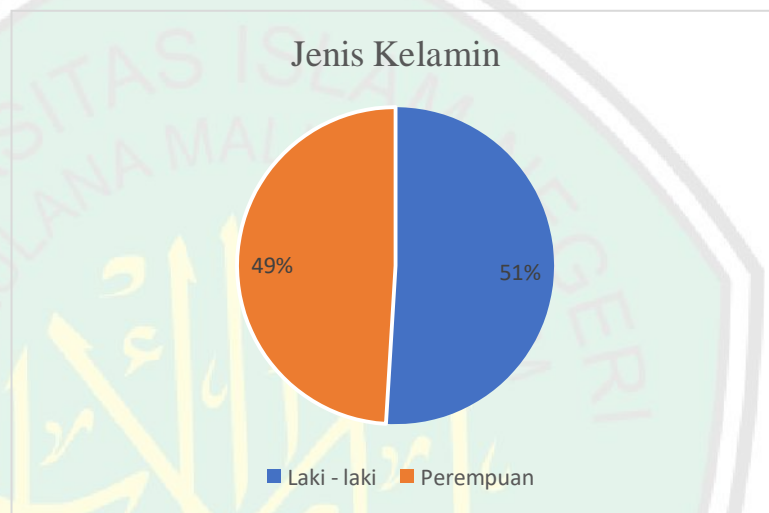
Gambar 4.5 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan lama usaha dagang. Mayoritas responden adalah nasabah BRIS yang sudah lama usaha dagang selama 6 Tahun. Hal ini dapat dilihat dimana responden dengan lama usaha 3 Tahun sebanyak 16 orang dengan presentase 15%, responden dengan lama usaha 4 Tahun sebanyak 13 orang dengan presentase 13%, responden dengan lama usaha 5 Tahun sebanyak 14 orang dengan presentase 14%, responden dengan lama usaha 6 Tahun sebanyak 21 orang dengan presentase 21%, responden dengan lama usaha 7 Tahun sebanyak 14 orang dengan presentase 14%, responden dengan lama usaha 8 Tahun

sebanyak 17 orang dengan presentase 16%, responden dengan lama usaha 9 Tahun sebanyak 5 orang dengan presentase 5%, dan responden dengan lama usaha 10 Tahun sebanyak 3 orang dengan presentase 3%.

5. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Gambar 4.6

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin



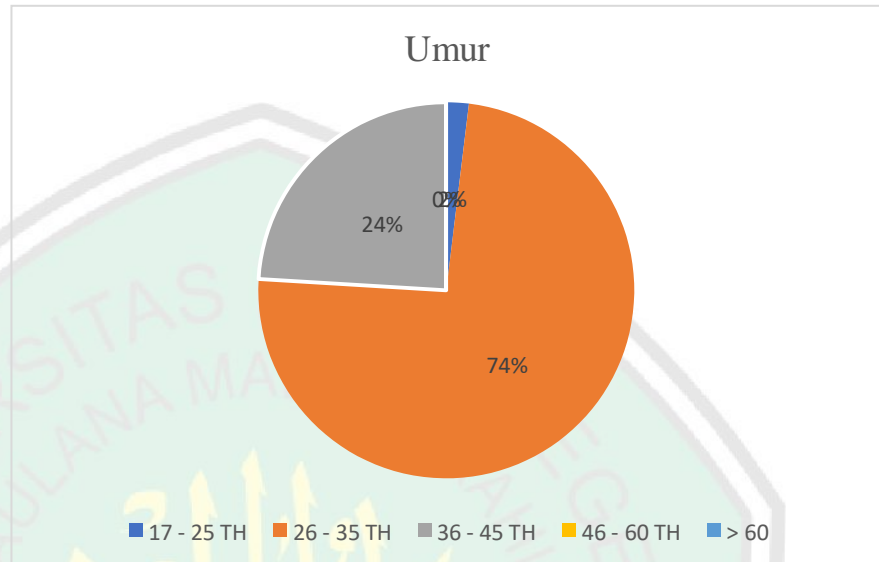
Sumber; Diolah penulis, 2021

Gambar 4.6 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin. Mayoritas responden merupakan nasabah Laki – laki dan perempuan. Dapat dilihat dari jumlah responden laki – laki mencapai 53 orang dengan persentase 51% dan responden perempuan sebanyak 51 orang dengan persentase 49%.

6. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Gambar 4.7

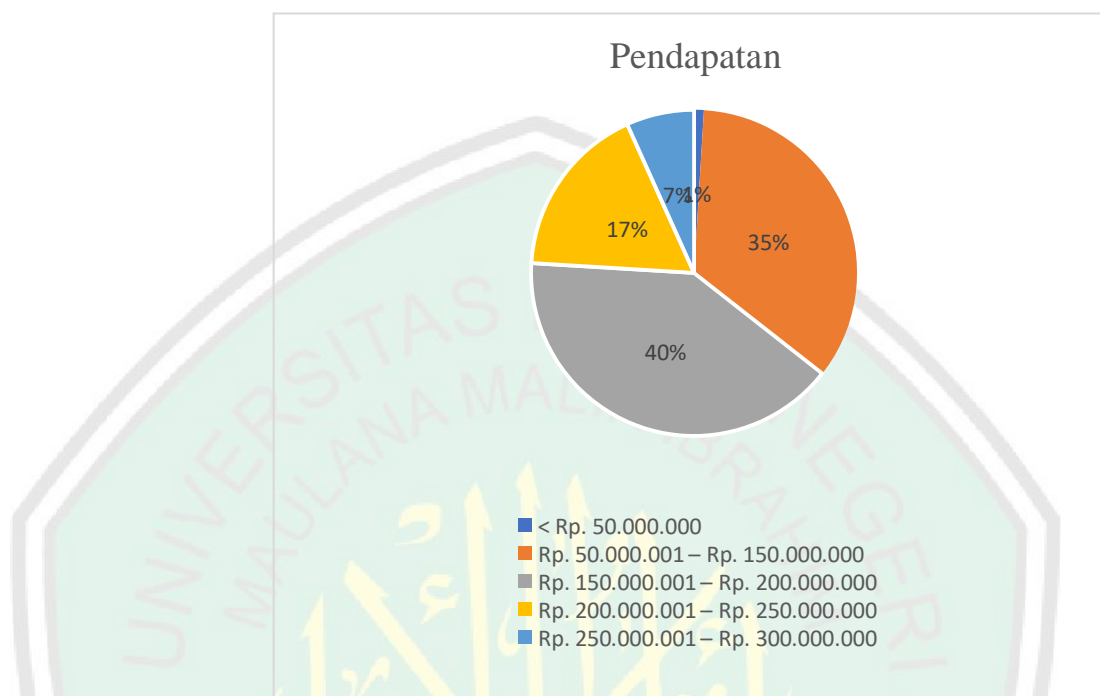
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur



Sumber; Diolah penulis, 2021

Gambar 4.7 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan umur. Mayoritas responden adalah nasabah BRIS dalam penelitian ini adalah berumur 26 – 35 tahun. Dapat dilihat dimana responden yang berumur 17 – 25 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase 2%, responden yang berumur 26 – 35 tahun sebanyak 77 orang dengan persentase 74%, responden yang berumur 36 – 45 tahun sebanyak 25 orang dengan persentase 24%, responden yang berumur 46 – 60 tahun sebanyak 0 orang dengan persentase 0%, dan responden yang berumur > 60 tahun sebanyak 0 dengan persentase 0%.

7. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Gambar 4.8**Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan**

Sumber; Diolah penulis, 2021

Gambar 4.8 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan pendapatan. Mayoritas responden dalam penelitian ini adalah nasabah yang memiliki pendapatan Rp. 150.000.001 – Rp. 200.000.000. Hal ini dapat dilihat dimana responden yang memiliki pendapatan < Rp. 50.000.000 sebanyak 1 orang dengan persentase 1%, responden yang memiliki pendapatan Rp. 50.000.001 – Rp. 150.000.000 sebanyak 36 orang dengan persentase 35%, responden yang memiliki pendapatan Rp. 150.000.001 - Rp. 200.000.000 sebanyak 42 orang dengan persentase 40%, responden yang memiliki pendapatan Rp. 200.000.001 – Rp. 250.000.000 sebanyak 18 orang dengan persentase 17%, dan responden yang memiliki pendapatan Rp. 250.000.001 - Rp. 300.000.000 sebanyak 7 orang dengan persentase 7%.

4.1.3 Gambaran Umum Variabel

4.1.3.1 Deskripsi Data

Deskripsi data dalam penelitian ini dilakukan untuk memberikan gambaran tanggapan responden secara umum tentang Margin (X_1), Kualitas Pelayanan (X_2), dan Agunan (X_3), untuk Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y).

1. Margin (X_1)

Gambaran umum variabel margin terdiri dari dua indikator yaitu Margin Murabahah Kecil ($X_{1.1}$) dan Margin Murabahah Transparan ($X_{1.2}$).

Tabel 4.1
Distribusi Frekuensi Item Margin (X_1)

Item	STS		TS		S		SS		Total		Mean
	F	%	F	%	F%	F%	F	%	F	%	
X1.1	0	0	2	1,9%	50	48.1%	52	50,0%	104	100%	3,48
X1.2	0	0	7	6,4%	55	50%	48	43,6%	104	100%	3,51
Rata – rata total skor											3,49

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan tabel 4.1 menunjukkan nilai *mean* tertinggi item X1.2 dengan nilai 3,51 dan nilai terendah item X1.1 dengan nilai 3,48. Jadi item X1.2 sebagai nilai tertinggi dalam penyebaran koefisien menunjukkan pelaksanaannya baik, sebaliknya item X1.1 sebagai nilai terendah dalam penyebaran koefisien menunjukkan pelaksanaan kurang baik. Jadi item X1.2 sebagai nilai *mean* tertinggi dalam penelitian ini menunjukkan pelaksanaan yang baik sehingga dapat memberikan pengaruh dari variabel margin. item X1.1 sebagai nilai *mean* terendah dalam penelitian ini menunjukkan pelaksanaan yang kurang baik sehingga kurang memberikan pengaruh dari variabel margin.

2. Kualitas Pelayanan (X₂)

Gambaran umum variabel kualitas pelayan terdiri dari lima indikator yaitu Keandalan (X2.1), Daya Tanggap (X2.2), Jaminan (X2.3), Bukti Fisik (X2.4), dan Empati (X2.5).

Tabel 4.2
Distribusi Frekuensi Item Kualitas Pelayanan (X₂)

Item	STS		TS		S		SS		Total		Mean
	F	%	F	%	F%	F%	F	%	F	%	
X2.1	0	0	2	1,9%	28	26,9%	74	71,2%	104	100%	3,69
X2.2	0	0	0	0	20	19,2%	84	80,8%	104	100%	3,81
X2.3	0	0	1	1%	20	19,2%	83	79,8%	104	100%	3,79
X2.4	0	0	1	1%	20	19,2%	83	79,8%	104	100%	3,79
X2.5	0	0	0	0	10	9,6%	94	90,4%	104	100%	3,90
X2.6	0	0	0	0	13	12,5%	91	87,5%	104	100%	3,88
X2.7	0	0	2	1,9%	9	8,7%	93	89,4%	104	100%	3,88
X2.8	0	0	1	1%	17	16,3%	86	82,7%	104	100%	3,82
X2.9	0	0	0	0	15	14,4%	89	85,6%	104	100%	3,86
X2.10	0	0	1	1%	22	21,1%	81	77,9%	104	100%	3,77
X2.11	0	0	0	0	20	19,2%	84	80,8%	104	100%	3,81
X2.12	0	0	0	0	17	16,3%	87	83,7%	104	100%	3,84
X2.13	0	0	0	0	20	19,2%	84	80,8%	104	100%	3,81
X2.14	0	0	0	0	26	25%	78	75%	104	100%	3,75
X2.15	0	0	3	2,9%	25	24%	76	73,1%	104	100%	3,70
X2.16	0	0	0	0	28	26,9%	76	73,1%	104	100%	3,73
X2.17	0	0	0	0	25	24%	79	76%	104	100%	3,76
X2.18	0	0	0	0	25	24%	79	76%	104	100%	3,76
Rata – rata total skor											3.79

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan tabel 4.2 menunjukkan nilai *mean* tertinggi item X2.5 dengan nilai 3,90 dan nilai terendah item X2.1 dengan nilai 3,69. Jadi item X2.5 sebagai nilai tertinggi dalam penyebaran koesioner menunjukkan pelaksanaannya baik, sebaliknya item X2.1 sebagai nilai terendah dalam penyebaran koesioner menunjukkan pelaksanaannya kurang baik. Jadi item X2.5 sebagai nilai *mean* tertinggi dalam penelitian ini menunjukkan pelaksanaan yang baik sehingga dapat memberikan pengaruh dari variabel kualitas pelayanan. Item X2.1 sebagai nilai *mean* terendah dalam penelitian ini menunjukkan pelaksanaan yang kurang baik sehingga kurang memberikan pengaruh dari variabel kualitas pelayanan.

3. Agunan (X₃)

Gambaran umum variabel agunan terdiri dari 3 indikator yaitu Keamanan Agunan (X3.1), Pengarahan (X3.2) dan Jangka Waktu (X3.3).

Tabel 4.3
Distribusi Frekuensi Item Agunan (X₃)

Item	STS		TS		S		SS		Total		Mean
	F	%	F	%	F%	F%	F	%	F	%	
X3.1	0	0	8	7,7%	58	55,8%	38	36,5%	104	100%	3,29
X3.2	0	0	11	10,6%	60	57,7%	33	31,7%	104	100%	3,21
X3.3	0	0	11	10,6%	59	56,7%	34	32,7%	104	100%	3,22
Rata – rata total skor											3,24

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan tabel 4.3 menunjukkan nilai *mean* tertinggi item X3.1 dengan nilai 3,29 dan nilai terendah item X3.2 dengan nilai 3,21. Jadi item X3.1 sebagai nilai tertinggi dalam penyebaran koesioner menunjukkan pelaksanaannya baik, sebaliknya item X3.2 sebagai nilai terendah dalam penyebaran koesioner menunjukkan pelaksanaannya kurang baik. Jadi item X3.1 sebagai nilai *mean* tertinggi dalam

penelitian ini menunjukkan pelaksanaan yang baik, tetapi nilai tersebut masih kecil sehingga kurang memberikan pengaruh dari variabel agunan. Item X1.1 sebagai nilai *mean* terendah dan relatif kecil dalam penelitian ini menunjukkan pelaksanaan yang kurang baik juga sehingga kurang memberikan pengaruh dari variabel agunan.

4. Pengajuan Pembiayaan Murabahah

Gambaran umum variabel pengajuan pembiayaan murabahah terdiri dari 3 indikator yaitu Margin Kecil (Y1.1), Pelayanan (Y1.2) dan Agunan Kecil (X1.3).

Tabel 4.4
Distribusi Frekuensi Item Pengajuan
Pembiayaan Murabahah

Item	STS		TS		S		SS		Total		Mean
	F	%	F	%	F%	F%	F	%	F	%	
Y1.1	0	0	0	0	52	50%	52	50%	104	100%	3.50
Y1.2	0	0	5	4,8%	62	59,6%	37	35,6%	104	100%	3.31
Y1.3	0	0	8	7,7%	82	78,8%	14	13,5%	104	100%	3.06
Rata – rata total skor											3,29

Sumber: Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan nilai *mean* tertinggi item Y1.1 dengan nilai 3,50 dan nilai terendah item Y1.3 dengan nilai 3,06. Jadi item Y1.1 sebagai nilai tertinggi dalam penyebaran koesioner menunjukkan pelaksanaannya baik, sebaliknya item Y1.3 sebagai nilai terendah dalam penyebaran koesioner menunjukkan pelaksanaan kurang baik. Jadi item Y1.1 sebagai nilai *mean* tertinggi dalam penelitian ini menunjukkan pelaksanaan yang baik sehingga dapat memberikan pengaruh dari variabel pembiayaan murabahah. Item Y1.2 sebagai nilai *mean* terendah dalam penelitian ini menunjukkan pelaksanaan yang kurang baik sehingga kurang memberikan pengaruh dari variabel agunan.

Pengujian Validitas dan Realibilitas

Ketepatan dan kualitas merupakan faktor penting yang berlaku pada sebuah instrument dimana data haruslah valid dan reliabel. Sebuah instrumen yang baik wajib memenuhi 2 syarat penting, yakni valid dan reliabel, serta untuk memastikan baik tidaknya suatu instrumen, maka perlu di uji validitas dan realibilitas.

1. Uji Validitas

Validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukuran mampu mengukur apa yang ingin diukur. Asiyah (2015). Agar setiap item valid, yaitu korelasi item pertanyaan satu dengan yang lain pada kuesioner haruslah kuat dan peluang kesalahannya (*error*) tidak terlalu besar dengan taraf signifikan sebesar 5% atau 0,05 dan korelasi harus memiliki nilai yang positif. Nilai positif pada setiap item pertanyaan yang ada dalam kuesioner atau r hitung tersebut positif atau lebih besar dari r tabel. Pada pengambilan keputusan diambil berdasarkan nilai r tabel dengan taraf signifikan sebesar 5% atau yaitu 0,195. Artinya, setiap item pertanyaan dinyatakan valid apabila output dari uji validitas lebih besar dari 0,195. Berikut merupakan output uji validitas pada tiap variabel :

Tabel 4.5

Hasil Uji Validitas Semua Variabel

Item	r hitung	r tabel	Hasil
Margin (X1)			
X1.1	0,915	0,195	Valid
X1.2	0.885	0,195	Valid
Kualitas Pelayanan (X2)			
X2.1	0.893	0,195	Valid

X2.2	0,858	0,195	Valid
X2.3	0,846	0,195	Valid
X2.4	0,819	0,195	Valid
X2.5	0,843	0,195	Valid
X2.6	0,793	0,195	Valid
X2.7	0,827	0,195	Valid
X2.8	0,847	0,195	Valid
X2.9	0,925	0,195	Valid
X2.10	0,885	0,195	Valid
X2.11	0,892	0,195	Valid
X2.12	0,888	0,195	Valid
X2.13	0,825	0,195	Valid
X2.14	0,874	0,195	Valid
X2.15	0,892	0,195	Valid
X2.16	0,881	0,195	Valid
X2.17	0,853	0,195	Valid
X2.18	0,877	0,195	Valid
Agunan (X3)			
X3.1	0,889	0,195	Valid
X3.2	0,876	0,195	Valid
X3.3	0,867	0,195	Valid
Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y)			
Y1.1	0,863	0,195	Valid
Y1.2	0,778	0,195	Valid
Y1.3	0,903	0,195	Valid

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan tabel 4.5 adalah hasil dari pengolahan SPSS 26 pada indikator – indikator yang digunakan untuk mengukur semua variabel. Dapat diketahui bahwa dari 26 item pertanyaan yang diajukan kepada 104 responden, keseluruhan item menghasilkan nilai r hitung yang lebih besar dari r tabel, yang berarti keseluruhan item pertanyaan yang ada semua variabel dinyatakan valid.

2. Uji Realibilitas

Tabel 4.6

Hasil Uji Realibilitas Semua Varibael

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Std. Value	Hasil
Margin (X ₁)	0,986	0,60	Reliabel
Kualitas Pelayanan (X ₂)	0,878	0,60	Reliabel
Agunan (X ₃)	0,867	0,60	Reliabel
Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y)	0,878	0,60	Reliabel

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan tabel 4.6 dari hasil pengujian realibilitas, dapat diketahui keseluruhan nilai cronbach's alpa setiap variabel lebih besar dari 0,60, maka dapat dinyatakan bahwa keseluruhan instrumen dalam penelitian ini reabel.

4.1.3.2 Hasil Analisis Data

1. Uji Asusmsi Klasik

Berdasarkan hasil pengujian klasik terhadap data penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Uji Normalitas

Uji Normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan variabel independen mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendeteksi normal, deteksi normalitas dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik. Cara yang bisa ditempuh untuk menguji kenormalan data adalah dengan menggunakan Grafik Normal P-P Plot dengan cara melihat penyebaran datanya. Jika pada Grafik tersebut penyebaran datanya mengikuti pola garis lurus, maka menggunakan *Kolmogrov-Smirnov* nilai sig > 0,05, maka data berdistribusi normal.

Adapun Uji Normalitas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Gambar 4.9
Normal Probability Plot



Sumber: Diolah SPSS 26, (2021)

Tabel 4.7
Nilai Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov

		Unstandardized Residual
N		104
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.186413671
		.051
Most Extreme	Absolute	.046
	Positive	-.051
	Negative	.051
Test Statistic		.051
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Pada Gambar 4.9 terlihat bahwa titik – titik tersebar berhimpit disekitar garis dan mengikuti arah garis diagonal. Berdasarkan gambar diatas, maka dapat dinyatakan bahwa model regresi pada penelitian ini

memenuhi asumsi normalitas dan hal yang sama itu pun ditunjukkan pada tabel 4.6 pada Uji Kolmogorov-Smirnov menunjukkan bahwa data yang didapat tersebut mengikuti distribusi normal. Berdasarkan hasil output menunjukkan nilai Kolmogorov-Smirnov signifikan pada $0,200 > 0,05$. Dengan demikian, residual data berdistribusi normal dan model regresi telah memenuhi asumsi normalitas.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya bebas tidak terjadi korelasi antara variabel independen. Jika terjadi korelasi, maka terdapat masalah multikolinearitas. Nilai yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai *tolerance* $< 0,1$ atau sama dengan nilai *VIF* > 10 . Dan sebaliknya apabila *VIF* < 10 maka tidak terjadi multikolinearitas.

Tabel 4.8

Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)	3.056	
Margin	.962	1.040
Kual. Pelayanan	.938	1.066
Agunan	.954	1.048

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

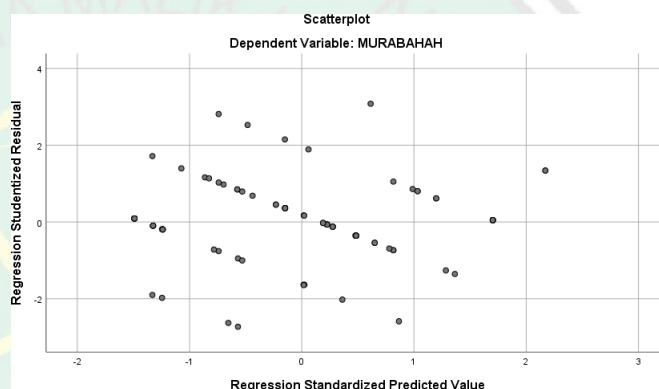
Dari tabel 4.7 di atas diketahui nilai *VIF* (*variance Inflation Faktor*) < 10 maka tidak terjadi multikolinearitas (*non-multikolinearitas*)

c. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas diuji dengan melihat hasil uji SPSS pada gambar scatterplot dimana ketentuannya adalah apabila gambar membentuk pola maka terjadi Heterokedastisitas. Dan apabila pada gambar tidak membentuk pola atau acak maka tidak terjadi Heteroskedastisitas. Berikut gambar yang disajikan dibawah ini :

Gambar 4.10

Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber; Diola SPSS 26, (2021)

Dari gambar 4.10 diatas dapat diketahui bahwa titik – titik tidak membentuk pola yang jelas, dan titik – titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah Heteroskedastisitas dalam model regresi.

d. Uji Autokorelasi

Singgih (2012). Uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui adanya korelasi, melalui Durbin-Watson dimana secara umum dapat diambil patokan yaitu :

- a). Jika angka D-W dibawah -2, berarti autokorelasi positif.
- b). Jika angka D-W diatas +2, berarti autokorelasi negatif.

- c). Jika angka D-W diantara -2 sampai +2, berarti tidak ada autokorelasi.

Berikut ini adalah hasil pengujian asumsi autokorelasi :

Tabel 4.9
Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin - Watson
1	.749	.560	.547	.570	1.625

Sumber; Dialah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas nilai autokorelasi yang dapat dari Durbin-Watson sebesar 1.625, artinya diantara -2 samapai +2. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa antar observasi residual tidak ada autokorelasi, sehingga autokorelasi terpenuhi.

4.1.3.3 Uji Hipotesis

1. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda pada hipotesis pertama ini digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel margin, kualitas pelayanan dan agunan terhadap pengajuan pembiayaan murabahah. Berikut ini hasil Uji regresi linier berganda dengan menggunakan bantuan program SPSS 26.

Tabel 4.10
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	3.056	1.730		1.766	0,80
Margin	-.507	.065	-.528	-7.811	.000
Kual. Pelayanan	.160	.024	.464	6.781	.000

Agunan	-.054	.042	.089	-1.304	.195
--------	-------	------	------	--------	------

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan tabel diatas, persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = 3,056 - 0,507X1 + 0,160X2 - 0,054X3 + e$$

Dari persamaan regresi linier berganda yang dipaparkan dapat diuraikan sebagai berikut:

- A. Berdasarkan persamaan regresi diatas adalah 3,056 menunjukkan bahwa nilai variabel Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y) jika variabel bebasnya Margin (X1), Kualitas Pelayanan (X2), dan Agunan (X3) dianggap nol. Artinya jika tidak dipengaruhi oleh variabel bebas maka besarnya nilai Pengajuan Pembiayaan Murabahah sebesar 3,056.
- B. Koefisien regresi pada variabel Margin (X1) sebesar - 0,507. Hasil tersebut menunjukkan bahwa apabila Margin naik satu – satuan maka Pengajuan Pembiayaan Murabahah akan mengalami penurunan sebesar 0,507.
- C. Koefisien regresi pada variabel Kualitas Pelayanan (X2) sebesar 0,160. Hasil tersebut menunjukkan bahwa apabila Kualitas Pelayanan naik satu – satuan maka Pengajuan Pembiayaan Murabahah akan mengalami kenaikan sebesar 0,160.
- D. Koefisien regresi variabel Agunan (X3) sebesar - 0,054. Hasil tersebut menunjukkan bahwa apabila Agunan naik satu – satuan maka Pengajuan Pembiayaan Murabahah akan mengalami penurunan sebesar 0,054.

Tabel 4.11
Hasil Signifikansi

Variabel	Nilai Signifikan	Hasil
Margin	0,000	Signifikan
Kualitas Pelayanan	0,000	Signifikan
Agunan	0,195	Tidak Signifikan

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

H1 : Margin (X_1) Berpengaruh Negatif dan Signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y)

Berdasarkan tabel 4.10, dapat diketahui bahwa nilai t hitung adalah sebesar $-7,811$, sehingga dapat disimpulkan bahwa t hitung lebih kecil dari t tabel sebesar $2,623$ ($-7,811 < 2,623$). Dengan demikian hipotesis diterima yang memberikan kesimpulan bahwa Margin (X_1) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y). Hal ini berarti apabila Margin menurun maka akan berpengaruh kepada menurunnya Pengajuan Pembiayaan Murabahah.

Dari tabel 4.10, juga diketahui bahwa variabel Margin (X_1) mempunyai Sig. sebesar $0,000$ dan dibawah $0,05$. Sehingga dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima yang berarti bahwa Margin (X_1) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y).

H2 : Kualitas Pelayanan (X_2) Berpengaruh Positif dan Signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y)

Berdasarkan tabel 4.10, dapat diketahui bahwa nilai t hitung adalah $6,781$, sehingga dapat disimpulkan bahwa t hitung lebih lebih besar dari t tabel sebesar $2,623$ ($6,781 < 2,623$). Dengan demikian hipotesis diterima yang memberikan kesimpulan bahwa Kualitas Pelayanan (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y). Hal ini berarti apabila Kualitas Pelayanan meningkat maka akan berpengaruh pada peningkatan Pengajuan Pembiayaan Murabahah.

Dari tabel 4.10, juga diketahui bahwa variabel Kualitas Pelayanan (X_2) mempunyai Sig. $0,000$ dan dibawah

0,05. Sehingga dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima yang berarti bahwa Kualitas Pelayanan (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y).

H_3 : Agunan (X_3) Tidak Berpengaruh Signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y)

Berdasarkan tabel 4.10, diketahui bahwa variabel Agunan (X_3) mempunyai Sig. 0,195 dan diatas 0,05. Sehingga dengan demikian H_0 diterima dan H_1 ditolak yang berarti bahwa Agunan (X_3) tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Y).

2. Uji Simultan (Uji f)

Uji F adalah uji hipotesis yang digunakan untuk menguji pengaruh signifikan variabel independen, Margin (X_1), Kualitas Pelayanan (X_2), dan Agunan (X_3) terhadap variabel dependen, pengajuan pembiayaan murabahah (Y) secara simultan. Hasil perhitungan uji F dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.12

Uji F (Simultan)

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig
Regression	41.377	3	13.792	42.492	.000
Residual	32.459	100	.325		
Total	73.837	103			

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan hasil pengujian Uji F, hasilnya menunjukkan bahwa nilai F sebesar 42.492 dengan nilai signifikansi 0,000. Karena nilai signifikan lebih kecil dari 5% ($0,000 < 0,05$). Maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini artinya berarti sama sama (simultan) variabel Margin, Kualitas Pelayanan dan Agunan berpengaruh signifikan

terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang BRI Syariah Kantor Cabang Malang.

3. Uji Determinasi (R^2)

Uji determinasi digunakan untuk mengetahui sejauh mana tingkat hubungan variabel bebas dengan variabel terikat. Berdasarkan hasil perhitungan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4.13

Uji Determinasi (R^2) Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin - Watson
1	.749	.560	.547	.570	1.625

Sumber; Diolah SPSS 26, (2021)

Berdasarkan hasil output diatas (*model summary*) angka *R Square* atau sebesar 56%. Hal ini menunjukkan bahwa pengajuan pembiayaan murabahah dipengaruhi atau dijelaskan oleh margin, kualitas pelayanan dan agunan sebesar 56%, sedangkan sisanya yaitu 44% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain diluar model regresi ini atau diluar variabel independen tersebut

4.2 Pembahasan

Hasil dan pembahasan dalam penelitian ini dari beberapa uji mengenai pangaruh antara variabel Margin (X1), Kualitas Pelayanan (X2), dan Agunan (X3) terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang BRI Syariah Kantor Cabang Malang baik pengaruhnya simultan.

4.2.1 Pembahasan Margin (X₁) Berpengaruh Negatif dan Signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang

Hasil pengujian terhadap variabel Margin (X1) mendapatkan hasil bahwa variabel Margin (X1) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang BRI Syariah Kantor Cabang Malang. Hasil

penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Chaidir & Lina (2020) menunjukkan bahwa Margin berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Pembiayaan Murabahah Emas di Perbankan Syariah Indonesia.

Menurut Chaidir & Lina (2020) dalam penelitiannya menyebutkan semakin tinggi bank syariah mengenakan margin pembiayaan, maka minat masyarakat untuk mengajukan pembiayaan murabahah semakin berkurang. Sebab masyarakat dihadapkan dengan jumlah pembayaran ditambahkan margin yang tinggi dan memberatkan kepada yang bersangkutan.

Menurut Aisyah (2015) Margin murabahah, Bank dapat memberikan harga jual murabahah yang ditawarkan dengan harga rendah atau tidak terlalu tinggi. Hal ini sesuai dengan hukum teori permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara harga dengan jumlah barang yang diminta. *“Apabila harga tinggi, maka jumlah yang diminta turun dan apabila harga rendah jumlah barang yang diminta tinggi.”*

Hal ini sesuai hukum teori permintaan dengan Margin Pembiayaan Murabahah yang diberikan bank kepada nasabah pembiayaan yang kecil dan tidak memberatkan. Jadi semakin kecil Margin yang diberikan Bank, jumlah Pengajuan Pembiayaan Murabahah di BRI Syariah semakin besar.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 17 Agustus 2020 pukul 10.15 WIB dengan Ibu Eva selaku pemilik usaha degan jeli dan nasabah Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro mengatakan bahwa :

“ Di BRI Syariah ini mas, untuk margin itu sendiri kecil dan tidak memberatkan nasabah. ”

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa margin yang diberikan BRIS tergolong kecil kepada nasabah pembiayaan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Prasetyo selaku Manajer Marketing BRIS pada tanggal 19 Agustus 2020 pukul 12.15 Wib mengatakan bahwa :

“Pembiayaan murabahah UMKM yang banyak diminati yaitu usaha mikro dan sektor dagang, karena pada saat ini nasabah membutuhkan modal untuk usahanya dan mudah dalam pencairan.”

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa Pembiayaan Murabahah UMKM Usaha Mikro Sektor Dagang yang paling banyak diminati nasabah di khususnya Malang Raya.

Margin (keuntungan) sepatutnya tidak terlalu besar diberikan, sehingga tidak memberatkan nasabah. Dalam syariah islam mengambil keuntungan tidak boleh melebihi dari harga pokok barang yang di jual.

Firman Allah dalam Al Qur'an Surat Al Baqarah ayat 254

أَنْ يَأْتِيَ يَوْمَ لَا يَبْعُ فِيهِ وَلَا خُلَّةٌ يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ
وَلَا شَفْعَةً ۗ وَالْكَافِرُونَ هُمُ الظَّالِمُونَ

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, belanjakanlah (di jalan Allah) sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari yang pada hari itu tidak adalagi jual beli dan tidak ada lagi syafa'at. Dan orang-orang kafir itulah orang-orang yang zalim

BRI Syariah Kantor Cabang Malang dalam memberikan margin tentunya juga memperkirakan resiko yang akan terjadi. Pada pembiayaan jumlah besar, maka resiko yang dihadapi BRI Syariah juga akan semakin besar. Sehingga BRI Syariah cenderung memberikan margin yang lebih besar. Akan tetapi, pada pembiayaan yang berjumlah kecil, maka resikopun semakin kecil. Pada kenyataannya margin yang tinggi dapat memberatkan nasabah dalam memenuhi kewajibannya, sehingga tingginya margin dapat memicu menurunnya jumlah pengajuan pembiayaan murabahah. Jika margin yang ditentukan BRI Syariah kecil, maka dapat meningkatnya pengajuan pembiayaan murabahah.

4.2.2 Pembahasan Kualitas Pelayanan (X₂) Berpengaruh Positif dan Sginifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang

Hasil pengujian terhadap variabel Kualitas Pelayanan (X₂) mendapatkan hasil bahwa variabel Kualitas Pelayanan (X₂) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang BRI Syariah Kantor Cabang Malang. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Khusnul dan Wahyudin, (2019) yang menunjukkan bahwa Pelayanan berpengaruh terhadap minat UMKM pada produk Bank Syariah. Wahyudin & Afthoni (2017), Menunjukkan Pelayanan berpengaruh terhadap minat usaha mikro kecil pembiayaan bank syariah Kota Yogyakarta. Jaffar & Mussa, (2014) Menunjukkan pengaruh Penentu Sikap terhadap pembiayaan syariah dikalangan mikro dan UKM bersertifikat halal. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan merupakan salah satu faktor utama yang mendorong kepuasan nasabah. Sehingga semakin baik kualitas layanan yang diberikan oleh BRIS semakin meningkatkan kepuasan nasabah.

Kualitas pelayanan terdapat 5 dimensi yaitu keandalan (reliability), daya tanggap, (responsiveness), jaminan (assurance), bukti fisik (rangiabile), empati (empaty) Kelima dimensi berpengaruh positif terhadap kualitas pelayanan sehingga semakin baik daya tanggap, keandalan, jaminan, empati dan bukti fisik akan meningkatkan kualitas pelayanan BRIS dan menciptakan kepuasan pada nasabah.

Pada tabel 4.2 dimensi keandalan (X_{2.2}) indikator layanan menjanjikan nilai mean sebesar 3,44 yang berarti responden “setuju” terhadap keandalan tersebut. Hal ini menunjukkan performa BRIS dalam memberikan layanan yang handal baik. Dimensi kedua daya

tanggap (X2.7) indikator layanan pemberitahuan nilai mean sebesar 3,41 yang berarti responden “setuju” terhadap daya tanggap tersebut. Hal ini menunjukkan performa BRIS dalam memberikan layanan

yang tanggap baik. Dimensi ketiga jaminan (X2.10) indikator jaminan yang diberikan nilai mean sebesar 3,45 yang berarti responden “setuju” terhadap jaminan tersebut. Hal ini menunjukkan performa BRIS dalam memberikan layanan terjamin baik. Dimensi keempat bukti fisik (X2.16) indikator kerapian nilai mean 3,44 yang berarti responden “setuju” terhadap bukti fisik tersebut. Hal ini menunjukkan performa BRIS dalam memberikan layanan bukti fisik baik. Dan dimensi kelima empati (X2.18) indikator daya tanggap yang baik nilai mean 3,41 yang berarti responden “setuju” terhadap empati tersebut. Hal ini menunjukkan performa BRIS dalam memberikan layanan empati baik.

Pada variabel kualitas pelayanan dimensi yang paling tinggi nilai mean adalah dimensi X2.10 yaitu jaminan sebesar 3,45. Hal ini menunjukkan bahwa dimensi jaminan merupakan dimensi yang paling baik pada variabel kualitas pelayanan.

Memberikan pelayanan yang baik merupakan perbuatan mulia dan pintu kebaikan bagi siapa yang melakukannya. Islam mengajarkan bahwa berperilaku baik dan lemah lembut.

Allah berfirman dalam Al Qur'an Surat Al Imron ayat 159;

فَاعْفُ ۖ حَوْلَكَ ۖ مِنْ لَأَنْفَضُوا الْقُلُوبَ غَلِيظًا فَطَأَّ كُنُتَ ۖ وَلَوْ ۖ لَهُمْ لِنْتَ اللَّهُ مِنْ رَحْمَةٍ بِمَا
لَهُمْ وَاسْتَغْفِرُ عَنْهُمْ

Artinya :

"Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri sekelilingmu. Karena ini maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka dan bermusyawarah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya."

BRI Syariah Kantor Cabang Malang telah menunjukkan pelayanan yang baik dan ramah kepada nasabah, sehingga dapat meningkatkan pengajuan pembiayaan murabahah

Hasil penelitian ini mendukung penelitian Sofhian & Shaffitri (2019) dalam penelitiannya menyebutkan Kualitas Pelayanan memberikan pengaruh dan kontribusi yang besar terhadap Minat Pembiayaan Murabahah. Dan juga mendukung penelitian Bagja (2014) menyebutkan semakin tinggi kualitas pelayanan semakin besar kemungkinan nasabah untuk mengambil pembiayaan murabahah.

4.2.3 Pembahasan Agunan (X_3) Tidak Berpengaruh Signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang

Hasil pengujian terhadap variabel Agunan (X_3) mendapatkan hasil bahwa variabel Agunan (X_3) tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang BRI Syariah Kantor Cabang Malang. Hasil penelitian ini tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Puspitasari & Jayanto, (2016) menunjukkan bahwa agunan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Kota Semarang. Sukmana, (2019) menunjukkan bahwa agunan tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah BNI Syariag KC Praya.

Agunan yang meliputi 3 indikator yaitu (1) Keyakinan jaminan yang di berikan yang menjelaskan seberapa mampu BRIS menyakinkan nasabahnya terhadap agunan yang diberikan. (2) Kemauan dari nasabah melunasi angsuran yang menjelaskan BRIS memberikan arahan berupa pelunasan angsuran sebaga pengambilan agunan. (3) Kemampuan untuk membayar angsuran sesuai jatuh tempo yang ditentukan yang menjelaskan BRIS memberikan jangka waktu pembayaran angsuran untuk pengambilan agunan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Rony selaku nasabah pembiayaan murabahah UMKM pada tanggal 03 Maret 2021 jam 09.12 Wib mengatakan bahwa :

“Agunan yang diberikan BRIS kepada nasabah tidak beda jauh dengan Bank Syariah lainnya, saya berpendapat bahwa tidak ada agunan yang lebih kecil dari jumlah pembiayaan yang saya ajukan di BRIS”

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa Agunan di BRIS tidak beda jauh dengan Bank Syariah lainnya. Jumlah pembiayaan yang diajukan harus setara dengan jumlah agunan yang diberikan.

BRI Syariah Kantor Cabang Malang dalam memberikan agunan kepada nasabah setara, antara jumlah pembiayaan yang diajukan dengan agunan yang diberikan atau lebih besar agunan yang diberikan nasabah ke bank. Sehingga tingginya agunan yang diberikan, dapat memicu menurunnya pengajuan pembiayaan murabahah. Sebaliknya, jika BRI Syariah memberikan agunan rendah dapat meningkatkan pengajuan pembiayaan murabahah.

Dalam bermuamalah menurut islam, agunan menjadi posisi penting guna sebagai pegangan ketika seorang pembeli berhutang kepada penjual.

Firman Allah dalam Al Qur'an Surat Al Baqarah ayat 283;

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ

ءَاتِمَ قَلْبَهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۗ أَمْتَنَةٌ وَلِيَّتِي اللَّهِ رَبُّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ

Artinya :

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang

penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian Puspitasari & Jayanto, (2016) menyebutkan bahwa besar atau kecilnya Agunan Pembiayaan Murabahah ditentukan oleh bank sendiri. Sukmana, (2019) menyebutkan besarnya Agunan adalah untuk menentukan jumlah pembiayaan yang ditawarkan ke Bank. Maka jumlah Agunan yang harus lebih besar dari jumlah pembiayaan yang ajukan nasabah kepada Bank.

4.2.4 Pembahasan Margin (X₁), Kualitas Pelayanan (X₂), dan Agunan Berpengaruh Signifikan (X₃) terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang

Berdasarkan uji f yang dilakukan, hasilnya menunjukkan sign 0,00 di bawah 0,05 bahwa secara bersama – sama (simultan) variabel Margin, Kualitas Pelayanan dan Agunan berpengaruh signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang BRI Syariah Kantor Cabang Malang.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Khusnul dan Wahyudin, 2019) menunjukkan bahwa Margin berpengaruh terhadap minat UMKM pada produk Bank Syariah. Sukaman (2019) menunjukkan Margin berpengaruh terhadap Permintaan Pembiayaan Murabahah. Wahyudin & Afthoni (2017), Menunjukkan Pelayanan berpengaruh terhadap minat usaha mikro kecil pembiayaan bank syariah Kota Yogyakarta.

Berdasarkan uji determinasi (r^2), hasilnya menunjukkan *adjust r square* sebesar 0,560 atau 56%. Angka tersebut mengandung arti bahwa pengajuan pembiayaan murabahah dipengaruhi atau dijelaskan oleh margin, kualitas pelayanan dan agunan sebesar 56%, sedangkan sisanya yaitu 44% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain diluar model regresi ini atau diluar variabel independen tersebut.

Dalam islam, Margin atau keuntungan yaitu sebagai tambahan modal pokok perdagangan atau juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau eskpedisi barang. Dalam Al Qur'an, pengertian margin atau keuntungan secara tersirat ditemukan dalam QS. Al-Baqarah ayat 16 :

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجْرَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

Artinya :

“Mereka itulah yang membeli kesatuan dengan petunjuk. Maha perdagangan mereka itu tidak beruntung dan mereka tidak mendapat petunjuk.”

Dalam Lembaga Keuangan Syariah baik Bank maupun Non-Bank seperti koperasi, Baitu Maal Wa Tanwil (MBT), salah satu modal atau harta yang kelola menggunakan akad Pembiayaan Murabahah. Murabahah merupakan suatu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi harga kepada pembeli dengan biaya – biaya yang telah dikeluarkan untuk mendapatkan suatu barang dan tambahan profit yang diinginkan sesuai harga jual. Muhammad, (2002) bawasannya semakin besar pembiayaan yang dihimpun semakin besar juga jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh Lembaga Keuangan Tersebut. Sehingga apabila jumlah pembiayaan yang salurkan banyak maka kemungkinan akan membuat pertumbuhan pada pembiayaan murabahah.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan terkait dengan pengaruh Margin, Kualitas Pelayanan dan Agunan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang BRI Syariah KC Malang maka didapat kesimpulan sebagai berikut :

1. Margin berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang. Berdasarkan hasil pembahasan diatas menunjukkan bahwa margin pembiayaan murabahah di BRI Syariah kecil, akan tetapi pemberian informasi margin tidak transparan. Sehingga BRI Syariah perlu menjelaskan transparansi margin yang diambil guna meningkatkan pengajuan pembiayaan murabahah.
2. Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang. Berdasarkan hasil pembahasan diatas menunjukkan bahwa Kualitas Pelayanan BRI Syariah sudah baik, sehingga dapat meningkatkan pengajuan pembiayaan murabahah di BRI Syariah.
3. Agunan tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang. Berdasarkan hasil pembahasan diatas menunjukkan bahwa Agunan yang diberikan nasabah tidak sesuai dengan jumlah Pengajuan Pembiayaan Murabahah, sehingga penyaluran Pembiayaan Murabahah di BRI Syariah kurang baik.
4. Margin, Kualitas Pelayanan dan Agunan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang.

5.2 Saran

Adapun saran yang disajikan berdasarkan penelitian ini adalah :

1. Bagi BRIS, perlunya memberikan informasi margin murabahah yang transparan kepada nasabah, sehingga dapat meningkatkan pengajuan pembiayaan murabahah. Dan agunan diberikan lebih terjangkau dengan jumlah pengajuan yang diajukan nasabah, sehingga pengajuan pembiayaan murabahah tersalur dengan baik.
2. Bagi peneliti, selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan menggunakan variabel agunan, lokasi dan reputasi perbankan agar penelitian menjadi berintegritas dan luas.



DAFTAR PUSTAKA

- Alfiana Safitri, Enneng Nisa. (2019). *Pengaruh tingkat margin dan pelayanan terhadap kepuasan nasabah pada pembiayaan murabahah di BPRS Metro*. *Finansia* 2 (2); 145 – 158.
- Anshori, Abdul Ghofur. (2007). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Gajah Mada University: Yogyakarta.
- Arif, M. (2016). *Dasar – Dasar Pemasaran Perbankan Syariah*. Alfabeta
- Ascarya. (2008). *Akad dan Produk Perbankan Syariah*. PT Raja Grafindo Persada; Jakarta.
- Azizah, Nur. Kaban. Dan Hidayati. (2020). *Pengaruh omzet usaha dan nilai jaminan terhadap kelancaran pengambilan pembiayaan murabahah pada umkm di BMT*. *Jurnal Ekonomi Islam dan keuangan* 4 (2); 126 – 138.
- Bonadila Nadhifa. dan Syamlan. (2019). *Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi tingkat persetujuan fasilitas pembiayaan syariah*. 6 (2); 200 – 214.
- BPS (2016). *Data jumlah UMKM di Jawa Timur* di peroleh di tanggal 20 November 2020 dari www.bps.go.id
- Gojali, Dudang. Arifin, Lutfiyah. (2020). *penerapan akuntansi murabahah di tengah pandemi covid-19: implementasi kebijakan stimulus perekonomian nasional*. *Jurnal Education, Psychologi and Conseling*, Volume 2, Nomor 1 (April 2020): hlm 147-148
- Faizah Umi, Afir Ihwan, dan M Ali Maslihat. (2018). *Pengaruh promosi terhadap preferensi produk pembiayaan murabahah*. *Jurnal riset dan kajian islam* 6 (2); 207 – 229.
- Hanif, Muhammad. (2018). *Shari'ah-compliance ratings of the Islamic financial services industry: a quantitative approach*. *Journal Emerald Insight* 10 (2); 162 – 184.
- Harri Pratama, dan Djastuti Indi. (2015). *Analisis Deferensiasi produk kualitas pelayanan dan citra merek terhadap keputusan konsumen menggunakan jasa perbankan syariah*. *Journal Undip* 12; 90 – 99.
- Hasan, M, I. (2001). *Pokok – Pokok Materi Statistik 1*. PT Bumi Aksara.
- Hidayat, Khusnul. Wahyudin. (2019). *Micro small enterprises' interest in islamic financing: case of mses and islamics banks in Yogyakarta*. *International Journal of*
- Irawan, Vendra. (2019). *Kedudukan agunan dalam akad pembiayaan mudharabah pada bank syariah*. *Alhurriyah jurnal hukum islam* 4 (2); 129 – 138.
- Ismail, N. (2012). *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Ghalia Indonesia.

- Jaffar, Mariatul. Musa, Rosidah. (2013). *Determinants of Attitude towards Islamic Financing among halalcertified Micro and smes: A Preliminary Investigation*. Journal ScientDirect 130; 135 – 144.
- Karim, A. (2006). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Raja Grafindo Persada; Jakarta.
- Kasmir, D. (2008). *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali.
- Kuswarak. dan Yamin Yuliana. (2018). *Faktor yang mempengaruhi minat nasabah bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) kotabumi kantor cabang bandar lampung*. Gema 10 (1); 69 – 79.
- Kuswarak. Yamin, Yuliana. (2018). *Faktor yang mempengaruhi minat nasabah bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS)*. Gema 10 (1); 69 – 79.
- Maryanti, S. (2017). *Manajemen Usaha Mikro*. Raja Grafindo Persada; Jakarta.
- Mulyawan, R. (2017). *Birokrasi dan Pelayanan Publik*. U Press.
- Nur Aini, Aisyah. (2015). *Pengaruh tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo*. El Qist 5 (1); 947 – 961
- Nur, Aisyah Esy. (2015). *Statistik Deskriptif*. Universitas Negeri Malang.
- Nurul Huda, D. (2015). *Zakat Perspektif Mikro – Makro Riset*. Kencana.
- Octariza, Hastin. (2018). *Analisis motede anuitas dan proporsional murabahah pada bank syariah*. UIN Jakarta.
- OJK (2015). *Data perkembangan keuangan syariah Indonesia* di peroleh tanggal 24 Desember 2020 dari www.ojk.go.id
- OJK (2016). *Data perkembangan keuangan syariah Indonesia* di peroleh tanggal 24 Desember 2020 dari www.ojk.go.id
- OJK (2017). *Data perkembangan keuangan syariah Indonesia* di peroleh tanggal 24 Desember 2020 dari www.ojk.go.id
- OJK (2018). *Data perkembangan keuangan syariah Indonesia* di peroleh tanggal 24 Desember 2020 dari www.ojk.go.id
- OJK (2019). *Data perkembangan keuangan syariah Indonesia* di peroleh tanggal 24 Desember 2020 dari www.ojk.go.id
- Parasuraman. Zeithaml. Dan Berry. (1988). *Serqual: A multiple – item scale for measuring consumer perceptions of service quality*. Journal of retailing 64 (1); 12 - 40.
- Pernama, Rian Dwi. (2020). *Tinjauan terhadap konsep agunan dalam pembiayaan akad mudharabah pada bank syariah*. Economics and Business 2 (1); 59 – 69.

Puspitasari, Cici. Jayanto, Yudo. (2016). *The influence of selling price pricing, margin level, product quality, sharia marketing, collateral, product knowledge and risk on member's interest in using murabahah financing*. *Accounting Analysis Journal* 5 (3); 229 – 237.

Rahayu, Yayuk Sri. (2008). *Kualitas jasa dan kepuasan mahasiswa perguruan tinggi swasta di Malang*. *Jurnal Iqtishoduna* 4 (2).

Sagita, Chrisna. Mira. (2019). *Analisis penilaian aspek agunan pada pembiayaan murabahah*. *Journal feb umnul*. 16 (2); 175 – 182

Santoso, Singgih. (2012). *Panduan Lengkap SPSS Versi 20*. PT Elex Media Komputindo.

Siswosoedirjo. (2008). *Pengantar Perusahaan dan Perizinan Dokumen*. Transmedia Pustaka.

Sofhian. Hudodo Nur. (2019). *Pengaruh penerapan standart pelayanan terhadap minat pembiayaan produk bsm implan*. *Jurnal ekonomi islam*. 15 (1); 66 – 88.

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Alfabeta.

Suharsimi, Arikunto. (2010). *Prosedur Penelitian*. PT Rineka Cipta.

Suliyanto. (2011). *Ekonomitrika Terapan : Teori dan Aplikasi dengan SPSS*; CV Andi Offset.

Sumantri, Bagja. (2014). *Pengaruh kualitas pelayanan dan produk pembiayaan terhadap minat dan keputusan menjadi nasabah*. *Jurnal Ekonomi*. 10 (2); 141 -147.

Surahwardi K, Lubis. (2010). *Hukum Ekonomi Islam*. Sinar Grafika; Jakarta.

Syafitri. dan Heriawati. (2016). *Penilaian kualitas pelayanan digital lounge menggunakan metode servqual dan analitycal hierarchy process*. *Bina insani ict journal* 3 No.1; 73 – 84.

Syahputra, Danil (2019). *Pengaruh biaya promosi dan tingkat margin terhadap peningkatan penyaluran dana pembiayaan murabahah*. *Jurnal : Penelitian Medan Agama* 10 (1).

Undang – undang No. 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

Wahyudin. Susanto, Aftoni. (2017). *The antecedent interest in micro-enterprises toward syariah bank financing in Yogyakarta*. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (ijebar)* 4 (3); 310 – 320.

Wiroso. (2010). *Akuntansi Transaksi Syariah*. Ikatan Akuntansi Indonesia.

Zia, Muhammad. (2018). *The effect of customers' income, business capital, margin and collateral value on murabahah financing demand at bank BNI Syariah mikro kantor cabang pembantu praya*. *Journal Of Islamic Economi* 9 (1); 99 – 112.

LAMPIRAN

Lampiran 1

1. Hasil SPSS 26

1.1 Model Summary

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.749 ^a	.560	.547	.570	1.625

a. Predictors: (Constant), AGUNAN, MARGIN, KUALITAS LAYANAN

b. Dependent Variable: MURABAHAH

1.2 Anova

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	41.377	3	13.792	42.492	.000 ^b
	Residual	32.459	100	.325		
	Total	73.837	103			

a. Dependent Variable: MURABAHAH

b. Predictors: (Constant), AGUNAN, MARGIN, KUALITAS LAYANAN

1.3 Coefficients

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.056	1.730		1.766	.080		
	MARGIN	-.507	.065	-.528	-7.811	.000	.962	1.040
	KUALITAS LAYANAN	.160	.024	.464	6.781	.000	.938	1.066
	AGUNAN	-.054	.042	-.089	-1.304	.195	.954	1.048

a. Dependent Variable: MURABAHAH

1.4 Collinearity Diagnostics

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	MARGIN	KUALITAS LAYANAN	AGUNAN
1	1	3.972	1.000	.00	.00	.00	.00
	2	.020	14.225	.00	.34	.00	.52
	3	.008	22.390	.03	.56	.04	.48
	4	.001	83.005	.97	.10	.96	.00

a. Dependent Variable: MURABAHAH

1.5 Kolmogorov – Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		104
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.18461371
Most Extreme Differences	Absolute	.051
	Positive	.046
	Negative	-.051
Test Statistic		.051
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Lampiran 2

Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Silahkan kolom dibawah ini diisi tanda centang (\checkmark) pilih salah satu yang sesuai

Nama : _____

Sudah berapa lama menjadi Nasabah BRIS : _____ Tahun

Sudah berapa kali membeli produk pembiayaan murabahah UMKM Sektor Dagang di BRI Syariah KC Malang : _____

Jenis usaha : _____

Lama usaha : _____ Tahun

Lokasi usaha : _____ (Diisi nama Kecamatan)

Jenis kelamin : Laki – laki Perempuan

Umur : 17 - 25 Tahun 26 - 35 Tahun 36 - 45 Tahun

46 - 60 Tahun > 60 Tahun

Pendapatan : < Rp. 50.000.000 Rp. 50.000.001 – Rp. 150.000.000

Pertahun Rp. 150.000.001 – Rp. 200.000.000

Rp. 200.000.001 – Rp. 250.000.000

Rp. 250.000.001 – Rp. 300.000.000

No. HP : _____

Pilihlah salah satu jawaban berikut sesuai dengan keadaan yang anda rasakan dengan angka 1 (Sangat tidak setuju), 2 (Tidak setuju), 3 (Setuju), dan 4 (Sangat setuju).

A. Margin

No	Pertanyaan	1 (Sangat tidak setuju)	2 (Tidak setuju)	3 (Setuju)	4 (Sangat setuju)
1	BRIS memberikan margin murabahah yang kecil kepada nasabah.				
2	BRIS memberitau margin murabahah kepada nasabah dengan cara transparan.				

B. Kualitas Pelayanan

No	Pertanyaan	1 (Sangat tidak setuju)	2 (Tidak setuju)	3 (Setuju)	4 (Sangat setuju)
1	Pelayanan di BRIS tepat waktu				
2	BRIS memberikan layanan menjanjikan kepada nasabah dengan cara handal				
3	BRIS dapat diandalkan untuk mengatasi permasalahan saya				
4	BRIS memberi layanan bantuan transaksi untuk nasabah murabahah				
5	Karyawan BRIS tanggap ketika nasabah meminta bantuan				
6	Adanya panduan Akad Pembiayaan Murabahah bertransaksi di BRIS				
7	Adanya pemberitahuan dari karyawan terkait transaksi yang saya lakukan di BRIS				
8	Karyawan BRIS Sopan				
9	Karyawan BRIS memberikan saya kepercayaan terhadap BRIS				
10	Karyawan BRIS merekomendasi keamanan jaminan kepada nasabah				
11	Karyawan menyediakan rekomendasi layanan kepada nasabah				
12	M-Banking BRIS baik				
13	Tempat duduk di BRIS baik				
14	Pempilan karyawan BRIS rapi				
15	Alat tulis kantor di BRIS baik				
16	Letak ruangan Teller baik				
17	Adanya perhatian khusus dari karyawan BRIS ketika melayani permasalahan nasabah				
18	Karyawan memberikan <i>empati</i> baik kepada nasabah dengan cara tanggap.				

C. Agunan

No	Pertanyaan	1 (Sangat tidak setuju)	2 (Tidak setuju)	3 (Setuju)	4 (Sangat setuju)
1	BRIS meyakinkan nasabah tentang keamanan agunan yang diberikan				
2	BRIS memberikan arahan pelunasan angsuran untuk pengambilan agunan				
3	BRIS memberikan jangka waktu pembayaran angsuran untuk pengambilan agunan				


D. Pengajuan Pembiayaan Murabahah

No	Pertanyaan	1 (Sangat tidak setuju)	2 (Tidak setuju)	3 (Setuju)	4 (Sangat setuju)
1	Pengajuan pembiayaan murabahah karena margin yang rendah				
2	Pengajuan pembiayaan murabahah karena kualitas pelayanan yang baik				
3	Pengajuan pembiayaan murabahah karena agunna yang terjangkau.				



Lampiran 3

Surat Balasan Penelitian BRI Syariah



BRI syariah
Solusi Keuangan yang Amanah

Malang, 03 Februari 2021

Nomor: B.251 – KC Malang Soetta/02-2021
Lamp. : -
Hal : Penelitian Skripsi

*Fakultas Ekonomi
Perbankan Syariah
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Jalan Gajayana
Di
Malang*

Assalamualaikum Wr. Wb

Teriring salam dan do'a dari kami, semoga Bapak/Ibu dalam keadaan sehat walafiat dan selalu dalam lindungan Allah SWT dalam menjalankan kegiatan sehari-hari, Amin.

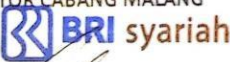
Sehubungan dengan surat Nomor B-2067/FEK.1/PP.00.9/02/2021 perihal Permohonan Ijin Penelitian Skripsi di PT Bank BRISyariah Kantor Cabang Malang, kami sampaikan bahwa permohonan tersebut dapat kami penuhi. Berkaitan dengan hal tersebut diatas, adapun mahasiswa yang akan melaksanakan Ijin Penelitian Skripsi tersebut adalah sebagai berikut:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	WAKTU PENELITIAN
1	Abdul Haris Ubaydillah	17540016	Perbankan Syariah	Februari – Maret 2021

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

PT. BANK BRISYARIAH Tbk,
KANTOR CABANG MALANG



Bank BRISyariah
KE MALANG SOETTA

Abien Rheza Basundara SA
General Affairs

Lampiran 4

Bukti Konsultasi

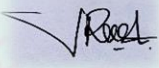
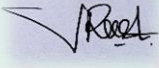
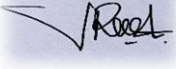
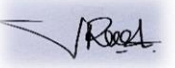
BUKTI KONSULTASI

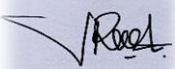
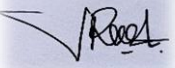
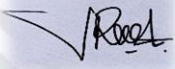
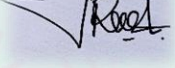
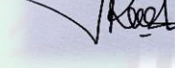
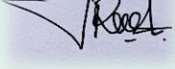
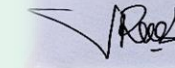
Nama : Abd Haris Ubaydillah

NIM/Jurusan : 17540016/Perbankan Syariah

Pembimbing : Yayul Sri Rahayu, S.E., M.M

Judul Skripsi : Pengaruh Margin, Kualitas Pelayanan dan Agunan terhadap
Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang
(Studi BRI Syariah Kantor Cabang Malang)

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	TTD Pembimbing
1.	05 – 10 - 2020	1. Konsultasi judul skripsi 2. Buat mapping jurnal	1. 
2.	12 – 10 – 2020	1. Diperjelas bedanya potongan margin dan tingkat margin. 2. Cari penelitian terdahulu tentang indikator ringkat margin dan agunan	2. 
3.	10 – 11 – 2020	1. Fix bab 1 2. lanjutkan bab 2 dan 3	3. 
4.	08 – 12 - 2020	1. Perbaiki kutipan sesuaikan dengan buku pedoman 2. Latar belakang perlu penambahan teori mengenai tingkat margin, kualitas layanan, dan agunan 3. Sistematika bab 3 harus mengacu pada buku pedoman 4. Kriteria purposive sampling 5. Tidak ada bahasa subyek penelitian 6. Jumlah sampel berapa orang 7. Definisi operasional variabel masih kurang detail	4. 
5.	28 – 12 – 2020	ACC untuk mengikuti ujian proposal	5. 
6.	08 – 01 – 2021	Revisi hasil ujian proposal	6. 
7.	19 – 01 – 2021	ACC hasil revisi ujian proposal	7. 

8.	10 – 02 – 2021	1. Revisi I kuesioner penelitian skripsi 2. Revisi 2 kuesioner penelitian skripsi 3. Revisi 3 kuesioner penelitian skripsi	8. 
9.	09 – 04 – 2021	Konsultasi Bab 4 dan 5	9. 
10.	17 – 04 - 2021	Revisi I Bab 4 dan 5	10. 
11.	26 – 04 - 2021	Revisi II Bab 4 dan 5	11. 
12.	03 – 05 -2021	ACC & Mengikuti Semhas	12. 
13.	07 -05 - 2021	Revisi Semhas	13. 
14	17 - 05 - 2021	ACC & Daftar Ujian Skripsi	14. 

Malang, 28 Mei 2021

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D.

NIP. 19751109 199903 1 003

Lampiran 5

Surat Keterangan Bebas Plagiarisme



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI

Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME
(FORM C)

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zuraidah, SE., M.SA
NIP : 19761210 200912 2 001
Jabatan : **UP2M**

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Abdul Haris Ubaydillah
NIM : 17540016
Handphone : 082229648007
Konsentrasi : Entrepreneur
Email : hariszehaf04@gmail.com
Judul Skripsi : "Pengaruh Margin, Kualitas Pelayanan dan Agunan Terhadap Pengajuan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang Studi BRI Syariah Kantor Cabang Malang"

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
14%	13%	4%	4%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 28 Mei 2021
UP2M

Zuraidah, SE., M.SA
NIP 197612102009122 001

Lampiran 6

Hasil Turnitin

Skripsi Abdul Haris Ubaydillah

ORIGINALITY REPORT

14%	13%	4%	4%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	2%
2	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
3	docobook.com Internet Source	1%
4	dspace.uii.ac.id Internet Source	1%
5	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	1%
6	id.123dok.com Internet Source	1%
7	Submitted to Universitas Negeri Manado Student Paper	1%
8	es.scribd.com Internet Source	1%
9	jimfeb.ub.ac.id Internet Source	1%

10	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	<1 %
11	Submitted to iGroup Student Paper	<1 %
12	Submitted to Politeknik Negeri Bandung Student Paper	<1 %
13	blog.syarq.com Internet Source	<1 %
14	ejournal.uika-bogor.ac.id Internet Source	<1 %
15	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	<1 %
16	www.scribd.com Internet Source	<1 %
17	ejournal.uin-suka.ac.id Internet Source	<1 %
18	unsri.portalgaruda.org Internet Source	<1 %
19	core.ac.uk Internet Source	<1 %

Lampiran 7**Biodata****BIODATA PENELITI**

Nama : Abdul Haris Ubaydillah
 Tempat, Tanggal Lahir : Situbondo, 04 Februari 1999
 Alamat : Jl. Sumbermalang Kp. Tanjung RT. 01 RW. 01
 Jetis Kec. Besuki Kab. Situbondo Jawa Timur
 No. HP : 082 229 648 007
 E-mail : hariszehafi04@gmail.com

Riwayat Pendidikan

2004 – 2005 : TK Nurul Yaqin
 2005 – 2011 : SDN 2 Widoropayung
 2011 – 2014 : SMPN 1 Besuki
 2014 – 2017 : SMA Unggulan Haf-sa Zainul Hasan BPPT
 Genggong Probolinggo

Riwayat Organisasi

2017 – 2018 : Anggota Koperasi Mahasiswa “Padang Bulan”
 2018 – 2020 : Anggota Bank Indonesia Corner
 2018 – 2020 : Ketua El-Dinar Finance House
 2018 – 2020 : Ketua Komisariat Generasi Baru Indonesia
 (GenBI) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang