

## **Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pembiayaan Kkb**

**Aulia Alwi<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>UINAlauddin Makassar

### **Abstrak,**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) variabel biaya administrasi dan kedepatan pencairan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar, 2) variabel margin keuntungan dan resiko pembiayaan tidak ber-pengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan kendaraan bermotor pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar, dan 3) variabel yang dominan mempengaruhi permintaan pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar adalah kecepatan pencairan.

Implikasi dari penelitian ini adalah hasil penelitian yang menunjukkan tidak adanya pengaruh margin keuntungan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor berimplikasi bahwa variabel ini bukanlah merupakan penentu permintaan oleh nasabah.. Karena itu, pihak manajemen bank perlu melakukan edukasi dan pemberian pemahaman kepada nasabahnya terkait dengan margin keuntungan yang dimaksudkan dalam sistem *murabahah*, perlu ditingkatkan guna menambah pengetahuan bagi nasabah dan keuntungan bagi bank.

**Kata Kunci:** Pembiayaan, Murabahah, BNI Syariah.

## **PENDAHULUAN**

Awal berdirinya bank Islam, banyak pengamat perbankan yang meragukan akan eksistensi bank islam nantinya. Di tengah-tengah bank konvensional, yang berbasis dengan sistem bunga, yang sedang menanjak dan menjadi pilar ekonomi Indonesia, bank Islam mencoba memberikan jawaban atas keraguan yang banyak timbul. Jawaban itu mulai menemukan titik jelas pada tahun 1997, dimana Indonesia mengalami krisis ekonomi yang cukup memprihatinkan, yang dimulai dengan krisis moneter yang berakibat sangat signifikan atas terpuruknya pertumbuhan ekonomi Indonesia. Kondisi terparah ditunjukkan oleh sektor perbankan, yang merupakan penyumbang dari krisis moneter di Indonesia. Banyak bank-bank konvensional yang tidak mampu membayar tingkat suku bunga, hal ini berakibat atas terjadinya kredit macet.

Dari 240 bank yang ada sebelum krisis moneter, hanya tinggal 73 bank swasta yang dapat bertahan tanpa bantuan pemerintah dan dinyatakan sehat, sisanya pemerintah dengan terpaksa harus melikuidasinya. Salah satu dari 73 bank tersebut, terdapat Bank Muamalat

Indonesia yang mampu bertahan dari terpaan krisis ekonomi, yang nyata memiliki sistem tersendiri dari bank-bank lain, yaitu dengan memberlakukan sistem operasional bank dengan sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil yang diterapkan dalam perbankan syariah sangat berbeda dengan sistem bunga, dimana dengan sistem bunga dapat ditentukan keuntungannya di awal, yaitu dengan menghitung jumlah beban bunga dari dana yang disimpan atau dipinjamkan. Sedangkan pada sistem bagi hasil ketentuan keuntungan akan ditentukan berdasarkan besar kecilnya keuntungan dari hasil usaha, atas modal yang telah diberikan hak pengelolaan kepada nasabah mitra bank syariah.

Laporan perkembangan bank syariah oleh Bank Indonesia menyebutkan bahwa penyaluran pembiayaan oleh bank syariah selama tahun 2008 secara konsisten terus mengalami peningkatan dengan pertumbuhan sebesar 17,6% dari triwulan keempat tahun 2007 dan menjadi 42,05% pada triwulan yang sama tahun 2008, meskipun kondisi di tahun 2008 mengalami perlambatan, namun nilai pembiayaan yang disalurkan mencapai Rp. 38,19 triliun. (Indonesia, 2008)

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia, termasuk Bank BNI Syariah Cabang Makassar dilihat dari sisi pembiayaan, terlihat bahwa akad *Murabahah* lebih mendominasi dibandingkan dengan akad-akan pembiayaan lainnya, seperti akad *mudarabah* dan akad *musyarakah*, padahal kedua akad ini seharusnya yang harus dominan karena keduanya merupakan karakteristik dasar dari akad perbankan syariah, sekaligus sebagai pembeda dengan perbankan konvensional. Dominasi jenis pembiayaan *Murabahah* pada perbankan syariah yang mencapai 58,73% pada awal tahun 2009, menunjukkan bahwa pihak bank syariah dan masyarakat lebih *comfort* terhadap jenis pembiayaan ini dibandingkan dengan jenis pembiayaan lain seperti *mudarabah* atau *musyarakah*.

*Islamic bank* pada umumnya telah menggunakan *Murabahah* sebagai instrumen pembiayaan (*financing*) yang utama. Pada tataran aplikatifnya di Indonesia *Islamic bank*, portofolio pembiayaan (*financing*) *Murabahah* mencapai 70-80% dari keseluruhan pembiayaan. Kondisi ini tidak hanya terjadi di Indonesia saja, akan tetapi mewarnai pembiayaan-pembiayaan di *Islamic Bank* di beberapa negara seperti Malaysia, Pakistan, dan lainnya.

Menurut Saeed, ada sejumlah alasan kenapa *Murabahah* begitu populer dalam operasi investasi perbankan, yaitu: *Pertama*, *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan *profit and loss sharing* cukup memudahkan; *Kedua*, *mark-up* dalam *Murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam; *Ketiga*, *Murabahah* menjauhkan dari ketidak-pastian yang ada pada pendapatan bisnis-bisnis dengan sistem *profit and loss sharing*; *Keempat*, *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam *Murabahah* adalah hubungan hutang piutang dagang. (Saeed, 2004)

Dengan pergeseran posisi utama atas pembiayaan dengan basis bagi hasil yang digantikan oleh pembiayaan dengan basis jual beli, berdasarkan laporan data dari Bank Indonesia, setidaknya ada empat faktor yang menjadi sebab atas rendahnya pembiayaan

berbasis bagi hasil, yaitu: (1) risiko investasi relatif tinggi karena sulitnya memonitor kegiatan investasi; (2) masalah *principal-agent*, dimana agen (*mudharib*) tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan *principal* (*shahibul maal*); (3) kompetensi sumber daya manusia perbankan yang masih rendah untuk melakukan investasi pola bagi hasil; dan (4) ketidaksertaan informasi kinerja bisnis yang mendalam untuk setiap sektor industri yang menjadi target investasi.

Adapun kelebihan kontrak *Murabahah* dengan pembayaran tangguh (ditunda) adalah pertama, pembeli mengetahui semua biaya (*cost*) yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan (*mark-up*). Kedua, subjek penjualan adalah barang atau komoditas. Ketiga, subjek penjualan hendaknya dimiliki penjual dan ia harus mampu mengirimkannya kepada pembeli. Keempat, pembayaran ditunda.

Hal ini tidak menjadi persoalan inti dari besarnya pembiayaan *Murabahah*. Sah-sah saja bank syariah lebih memperbanyak pembiayaan *Murabahah*. Karena *Murabahah* relatif lebih mudah dan lebih tidak berisiko dibanding dengan pembiayaan *Murabahah* dan *musyarakah*. Begitupun umumnya paradigma masyarakat masih terpola seperti halnya bank konvensional yang menyalurkan pembiayaan.

Namun, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktek yang dilakukan perbankan syariah selama ini terutama akad *Al-bay' Al-Murabahah* yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Ada semacam "kecaman" dari masyarakat bahwa praktik bank Islam tidak berbeda dengan bank konvensional (bank bunga). Dari hasil penelitian yang dilakukan BI menunjukkan bahwa 15% responden menilai *Islamic bank* tidak ada bedanya dengan bank konvensional, yang beda hanya bungkusnya. Kalangan awam juga menilai bahwa keuntungan (margin) yang diambil oleh *Islamic bank* lebih besar dari keuntungan yang diambil bank konvensional.

Selama ini kalangan awam menilai lembaga keuangan Islam secara umum termasuk pada PT. Bank BNI Syariah identik dengan harga murah baik dari segi administrasinya ataupun yang lainnya bahkan akhir-akhir ini sering diperbincangkan di bank syariah riba haram tetapi administrasi tinggi. Adanya penilaian murah di lembaga keuangan syariah oleh kalangan awam tersebut berimplikasi pada penilaian tidak Islami. Jika terjadi penjualan barang dengan harga lebih tinggi jika dibandingkan harga jual bank yang tidak Islam. Padahal, suatu ketika memang bisa terjadi demikian adanya. Karena itu, perlu dicarikan kemasan *Murabahah* yang mencerminkan keuntungan secara adil antara pihak bank dengan nasabah *Murabahah*.

Tingginya harga jual *Murabahah* tidak terlepas dari dijadikannya tingkat suku bunga sebagai bahan rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + margin). Dijadikannya tingkat suku bunga sebagai acuan penetapan margin bisa jadi merupakan implikasi dari keinginan *Islamic bank* untuk selalu kompetitif dengan bank konvensional dalam pembendaharaan aset dan juga bisa merupakan implikasi dari target perolehan aset dari keseluruhan aset bank konvensional yang dicanangkan oleh bank Islami dalam tiap tahunnya, disamping merupakan implikasi dari keinginan bank Islami untuk mendapatkan *customer* yang bersifat *floating customer*.

Berkompetisi, memasang target dan ingin mendapat *floating customer* memang bukan

tidak baik, tapi yang harus menjadi perhatian adalah kenyamanan pihak-pihak yang terlibat aktivitas perbankan dalam hal ini nasabah. Dalam masalah perolehan keuntungan dalam dunia bisnis, Ibnu Khaldun telah mengata-kan bahwa keuntungan kecil tapi selalu berkesinambungan lebih baik daripada untung besar tapi sesaat, teori inilah yang menjadi rahasia sukses pebisnis cina. Berkorelasi dengan ini M. Quraish Shihab mengatakan “dalam prinsip bisnis, interaksi yang memberi untuk sedikit tapi berkali-kali lebih baik daripada untuk yang banyak tapi hanya sekali atau dua kali”

Dengan penetapan *margin Murabahah* yang tinggi secara tidak langsung akan mengakibatkan inflasi yang lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga, oleh karena itu, perlu dicari format dan formula yang tepat agar nilai penjualan dengan *Murabahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama pembayaran cicilan. Karena, mengaitkan margin *Murabahah* dengan suku bunga, baik di atasnya atau di bawahnya, tetaplah bukan merupakan cara yang baik.

Solusi yang ditawarkan adalah, penetapan harga jual *Murabahah* dilaku-kan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjual-an, Rasulullah secara transparan menjelaskan nominal harga belinya, nominal biaya yang dikeluarkan untuk setiap komoditasnya dan berapa nominal ke-untungan yang wajar yang diinginkan. (Muhammad, 2005) Dengan demikian dapat dihitung meng-gunakan formula sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga beli Bank} + \text{cost recovery} + \text{keuntungan}$$

$$\text{Proyeksi Biaya Operasional}$$

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Proyeksi Biaya Operasional}}{\text{Target Volume Penjualan}}$$

$$\text{Margin (\%)} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100\%$$

Selain itu tinggi rendahnya permintaan atas akad jual beli *Murabahah* juga ditentukan oleh kecepatan pencairan yang dilakukan oleh bank syariah. Semakin cepat proses aplikasi pencairan dana akad *Murabahah* , maka nasabah akan merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh bank syariah. Dalam hal ini nasabah akan membandingkan kecepatan pencairan antara satu bank syariah dengan bank syariah lainnya.

Bank syariah juga harus mempertimbangkan biaya akad yang meliputi biaya administrasi dan umum, biaya notaris, biaya penyusutan, biaya pencadangan penghapusan aktiva produk, biaya tenaga kerja, biaya asuransi dan biaya-biaya lainnya yang terkait dengan operasional bank. biaya akad inilah yang akan mempengaruhi harga jual akad *Murabahah* . (Wiroso, 2004)

Selain itu ada pula risiko pembiayaan yang harus ditanggung oleh bank. risiko ini seperti terjadinya *default*/kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran, adanya fluktuasi harga komparatif. (Antonio, 2008) Bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa karena ber-bagai sebab. Rusak diperjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya karena itu sebaiknya dilindungi oleh asuransi.

Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan, dijual oleh nasabah karena *Murabahah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani barang itu akan menjadi milik nasabah.

Metode yang dapat digunakan untuk menentukan nilainya adalah dengan menggunakan formula 4P, yaitu: (1) *Personality*; (2) *Purpose*; (3) *Prospect*; dan (4) *Payment*. Selanjutnya faktor-faktor yang mempengaruhi risiko penilaian kredit antara lain: (1) *Character*; (2) *Capacity*; (3) *Capital*; (4) *Conditional*; dan (5) *Colleteral*. (Siamat, 2004)

Menurut Nasution, risiko Bank Syariah sebetulnya lebih kecil dibanding bank konvensional. (Nasution, 2005) Bank Syariah tidak akan mengalami *negative spread*, karena dari dana yang dikucurkan untuk pembiayaan akan diperoleh pendapatan, bukan bunga seperti di bank biasa. Sementara untuk deposan, Bank Syariah tidak memberikan bunga melainkan sistem bagi hasil atau *mudarabah*. Jika pendapat-an dari kredit atau dalam Bank Syariah disebut *Murabahah* ditetapkan 10%, maka pada *mudarabah* (sistem bagi hasil akan ditetapkan angka lebih rendah. Selisihnya merupakan pendapatan bank sebagai biaya jasa. Risiko Bank Syariah terhadap transaksi *foreign exchange* juga rendah karena, pada Bank Syariah transaksi valas hanya diizinkan dalam bentuk transaksi spot. Sementara *forward* dan *swap* tidak diizinkan karena bersifat *gambling*.

Mengacu pada latar belakang diatas berkaitan dengan faktor-faktor seperti biaya akad, kecepatan pencairan pembiayaan, margin keuntungan *murabahah*, dan risiko pembiayaan maka penulis memilih judul penelitian ini adalah “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah Kendaraan Bermotor pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar*”.

## TINJAUAN TEORITIK

Penelitian Samino Setiawan dengan judul: “Dampak Biaya Administrasi terhadap pembiayaan di Bank Syariah (Kasus Bank Syariah di Daerah Istimewa Yogyakarta). Penelitian ini mengambil populasi adalah bank umum *fully syariah bank* dengan sampel Bank BNI Syariah Cabang Makassar dan Bank Muamalat Indonesia, serta dua bank syariah dengan *dual system banking*, yakni: Bank BTN Syariah dan Bank BRI Syariah dan semuanya berada di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta. Penarikan sampel menggunakan metode *purposive sampling*, dengan didasarkan atas ciri-ciri atau sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis menggunakan *grounded theory*, sedangkan teknik analisis data yang digunakan adalah teknik pengkodean terbuka, pengkodean berporos dan pengkodean berpilih dan selanjutnya dianalisis dengan evaluasi yuridis syariah. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa: 1) pengukuran biaya administrasi berupa persentase tertentu yang dikalikan dengan plafon yang mengandung unsur waktu berdampak pada pembiayaan di bank syariah, 2) pengakuan atas biaya administrasi yang dibebankan kepada nasabah jelas akan menjadikan bank syariah mengakui biaya administrasi tersebut sebagai pendapatan maka jelas akan sama dengan metode interest (riba) dan tentu saja berdampak pada pembiayaan.

Penelitian Claudia dengan judul Dampak Pembiayaan Murabahah PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar kepada Usaha Kecil. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum normatif dengan menggunakan sumber primer, sekunder dan tersier serta analisis data secara kualitatif. Penelitian pun dilakukan dengan pengumpulan data melalui wawancara dengan pimpinan dari BSM, yang mengetahui langsung permasalahan yang dibahas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BSM dalam memberikan pembiayaan *Murabahah* disesuaikan dengan prosedur bank tersebut dan menjalankan yang sesuai undang-undang serta Fatwa DSN-MUI tentang *murabahah*. Faktor lain yang mempengaruhi pemberian pembiayaan adalah margin atas pembiayaan tersebut. Nasabah dalam membayar kepada bank dilakukan secara angsuran. Saat ini persentase pembiayaan *Murabahah* dalam BSM mencapai 70% sedangkan 30% nya adalah pembiayaan bagi hasil. Dalam persentase 70% tersebut, segmen usaha kecil mencapai 56%. BSM tidak mengalami kendala dalam pelaksanaan pembiayaan tersebut. Pembiayaan usaha kecil tidak dipersyaratkan ijin-ijin usaha yang lengkap, cukup dengan surat usaha dari instansi seperti kelurahan dan lain-lain. Jika nasabah tidak mempunyai objek yang dapat dijaminkan untuk pembiayaan ini dapat digunakan objek yang menjadi objek pembiayaan *Murabahah* itu sendiri. Untuk mengenai pajak, pajak dikenakan hanyalah satu kali yaitu dari supplier kepada bank yang merupakan harga pokok barang tersebut.

Penelitian Septiana Ambarwati dengan judul: disimpulkan bahwa pembiayaan *Murabahah* pada bank umum syariah dipengaruhi secara signifikan oleh *Non Performing Loan* (negatif), bonus SWBI (positif), tingkat suku bunga pinjaman (positif). Dalam penelitian ini, analisis yang digunakan adalah analisis data panel dengan metode Pooled EGLS (*period random effect*), selama periode kuartal keempat 2004 sampai kuartal pertama 2008.

Sementara itu hasil penelitian yang dilakukan oleh Vina Kharisma Dewi dengan judul:

“Perhitungan Resiko Pembiayaan dengan Metode Pendekatan Internal dan Standar: Kasus pada Bank Syariah X” dapat disimpulkan bahwa dari keseluruhan pola pembiayaan yang disalurkan pada nasabah Bank Syariah X, risiko terendah adalah pembiayaan *Murabahah*. Hal ini disebabkan oleh pembiayaan *Murabahah* tersebut untuk keperluan konsumtif yang melebihi 50% dari total outstanding pembiayaan yang telah disalurkan. (Vina & Kharisma, 2006)

Penelitian yang dilakukan Adi Nugroho dengan judul: “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan *Murabahah* : Kasus PT. Bank Muamalat Indonesia” yang bertujuan untuk mengetahui apakah biaya *overhead*, volume pembiayaan *Murabahah*, tingkat keuntungan yang diinginkan (*profit target*) dan bagi hasil Dana Pihak Ketiga (DPK) mempengaruhi dalam penetapan *margin Murabahah* hasil yang diperoleh adalah pengaruh biaya *overhead* terhadap *margin Murabahah* adalah sebesar 1.734E-06, volume pembiayaan *Murabahah* dan *profit target* tidak berpengaruh terhadap *margin Murabahah*, sedangkan bagi hasil DPK berpengaruh terhadap *margin Murabahah* sebesar 3.854E-06.

Penelitian yang dilakukan Budi Asmita dengan judul: “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan *Murabahah* : Kasus BPRS PNM Mentari”. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa faktor *overhead* dan bagi hasil DPK berpengaruh positif terhadap besarnya margin pembiayaan *Murabahah*, sedangkan keuntungan yang diinginkan tidak berpengaruh signifikan walaupun terdapat korelasi positif. Penelitian yang dilakukan Budi Asmita merupakan jenis penelitian deskriptif korelasional yang akan menjelaskan adanya hubungan dan pengaruh tiap variabel bebas *Murabahah*, metode analisis yang digunakan adalah model regresi berganda.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan adalah untuk menguji hipotesis tertentu dan menemukan hubungan atau pengaruh antar variabel yang diteliti dengan menggunakan pendekatan ekonomi dan manajemen. Adapun bentuk penelitian ini adalah metode survei, metode penelitian yang memanfaatkan kuesioner dalam pengumpulan data utama dan mengambil sampel dari populasi. Juga digunakan teknik wawancara secara mendalam (*indepth interview*) untuk melengkapi data yang diperlukan. (Suparmoko, 1999) Adapun lokasi penelitian adalah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar.

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi dan responden adalah nasabah PT. Bank BNI syariah Cabang Makassar yang telah memanfaatkan pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor 102 orang. Teknik penarikan sampel menggunakan metode *non probability sampling*. Menurut Suparmoko, apabila sama sekali tidak ada pengetahuan tentang besarnya *variance* dari populasi, cara terbaik adalah cukup dengan mengambil persentase tertentu, misalnya 5%, 10%, 20%, dan 50% dari seluruh jumlah populasi. Berdasarkan pandangan tersebut di atas, penarikan sampel dari populasi dalam penelitian ini juga mempertimbangkan penggunaan program model analisis regresi berganda yang digunakan. Berdasarkan pertimbangan tersebut, maka ditetapkan sampel sebesar 50% dari total populasi atau ditetapkan secara proporsional dari populasi sehingga dalam perhitungan diperoleh  $102 \times 50\% = 51$  orang.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif kuantitatif yang menggunakan kuesioner sebagai alat untuk mengumpulkan data. Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan skala Likert sebagai instrumen untuk mengukur persepsi dari responden. Jumlah butir pertanyaan yang dimuat dalam kuesioner penelitian ini adalah sebanyak 18 butir untuk variabel independennya dan 5 butir untuk variabel dependennya. Pengujian kuesioner menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas.

### 1. Uji Validitas

Untuk menguji validitas pertanyaan kuesioner, dilakukan pengujian dengan metode *Product Moment*. Metode ini dimulai dengan mencari nilai korelasi antara butir-butir pertanyaan kuesioner dengan hasil kumulatif penjumlahan hasil kuesioner tersebut, dinotasikan dengan  $r_{xy}$ . Setelah itu, nilai  $r_{xy}$  dibandingkan dengan nilai  $r_{tabel}$  untuk mencari validitasnya.

Menentukan nilai  $r_{tabel}$  maka terlebih dahulu ditentukan besarnya nilai *degree of freedom* yaitu  $df = n - k$ , di mana  $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah variabel independen. Berdasarkan pada metode penelitian, maka jumlah sampel yang digunakan adalah sebanyak 51 orang dengan variabel independen sebanyak 4 variabel. Dengan demikian, maka nilai *degree of freedom* adalah  $51 - 4 = 47$ . Dengan *degree of freedom* sama dengan 47 dan alpha 5 persen ( $\alpha = 0,05$ ) maka besarnya nilai  $r_{tabel}$  adalah 0,282. Jika nilai  $r_{hitung}$  lebih besar daripada nilai  $r_{tabel}$  dan bernilai positif, maka butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid (Ghozali, 2006). Tabel 3. Hasil Uji Validitas Variabel Biaya Akad dan Administrasi

Variabel	Indikator	Kode Item	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Kriteria
Biaya Akad	Biaya beban promosi	BA1	0,517	0,282	Valid
	Biaya beban administrasi	BA2	0,358	0,282	Valid
	Biaya beban personalia	BA3	0,315	0,282	Valid
	Biaya beban notaris	BA4	0,304	0,282	Valid
	Biaya beban asuransi	BA5	0,363	0,282	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Tabel 4. Hasil Uji Validitas Variabel Kecepatan Pencairan

Variabel	Indikator	Kode Item	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Kriteria
Kecapatan Pencairan	Pencairan cepat	KP1	0,574	0,282	Valid
	Respon cepat	KP2	0,622	0,282	Valid
	Administrasi tidak berbelit-belit	KP3	0,628	0,282	Valid

	Perlakuan profesional	KP4	0,639	0,282	Valid
--	-----------------------	-----	-------	-------	-------

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Tabel 5. Hasil Uji Validitas Variabel Margin Keuntungan

Variabel	Indikator	Kode Item	r <sub>hitung</sub>	r <sub>tabel</sub>	Kriteria
Margin Keuntungan	Negosiasi margin transparan	MU1	0,607	0,282	Valid
	Muqasah transparan	MU2	0,739	0,282	Valid
	Harga perolehan konsisten	MU3	0,784	0,282	Valid
	Pokok dan margin proporsional	MU4	0,365	0,282	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Tabel 6. Hasil Uji Validitas Variabel Resiko

Variabel	Indikator	Kode Item	r <sub>hitung</sub>	r <sub>tabel</sub>	Kriteria
Resiko	Nasabah menjaminkan	R1	0,655	0,282	Valid
	Denda kepada penunggak	R2	0,590	0,282	Valid
	Nasabah tidak mampu tidak denda	R3	0,604	0,282	Valid
	Denda adalah dana kebajikan	R4	0,396	0,282	Valid
	Kerugian ditanggung nasabah	R5	0,336	0,282	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Tabel 7. Hasil Uji Validitas Variabel Permintaan Murabahah

Variabel	Indikator	Kode Item	r <sub>hitung</sub>	r <sub>tabel</sub>	Kriteria
----------	-----------	-----------	---------------------	--------------------	----------

Permintaan <i>Murabahah</i>	Didorong oleh gengsi	P1	0,801	0,282	Valid
	Didorong oleh kebutuhan hidup	P2	0,884	0,282	Valid
	Didukung tingkat pendapatan	P3	0,670	0,282	Valid
	Didorong keluarga	P4	0,837	0,282	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Berdasarkan hasil pengujian validitas dengan menggunakan metode *Pearson Product Moment*, diperoleh hasil bahwa seluruh variabel dari indikator pertanyaan kuesioner adalah valid. Artinya, bahwa seluruh variabel (butir per-tanyaan) di kuesioner dapat digunakan sebagai alat ukur yang tepat.

## 2. Uji Reliabilitas

Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas adalah tingkat kestabilan suatu alat pengukur dalam suatu gejala/ kejadian. Menurut Nunnally dalam Ghozali, suatu konstruk atau variabel dikatakan *reliable* jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0,60 dan lebih besar dari-pada nilai  $r_{tabel}$ . Adapun hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini dapat dilihat dalam Tabel 8 berikut ini.

Tabel 8. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penelitian

Ukuran	Cronbach Alpha	$r_{tabel}$	Kriteria
Biaya Akad dan Administrasi (X1)	0,676	0,282	Reliabel
Kecepatan Pencairan (X2)	0,794	0,282	Reliabel
Margin Keuntungan (X3)	0,795	0,282	Reliabel
Resiko (X4)	0,703	0,282	Reliabel
Permintaan <i>Murabahah</i> (Y)	0,815	0,282	Reliabel

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Berdasarkan Tabel 8 tersebut diperoleh hasil bahwa nilai *Cronbach Alpha* untuk variabel independen, semuanya lebih besar dari nilai  $r_{tabel}$ . Artinya semua butir pertanyaan untuk variabel independennya tepat untuk dijadikan alat ukur penelitian. Adapun nilai *Cronbach Alpha* termasuk dalam kategori reliabilitas tinggi (0,70 – 0,90). Untuk variabel dependen (permintaan pembiayaan *Murabahah*), nilai *Cronbach Alpha* diperoleh 0,758 di mana nilai ini lebih besar daripada  $r_{tabel}$  sehingga butir pertanyaan untuk variabel ini dinyatakan tepat untuk dijadikan alat ukur penelitian. Adapun nilai *Cronbach Alpha* juga termasuk dalam kategori reliabilitas tinggi (0,70 – 0,90).

## 3. Uji Asumsi Klasik

(a) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat masalah Multikolinearitas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Deteksi tidak adanya Multikolinearitas yakni dengan melihat besaran VIF (*Variance Inflation Factor*) dan Tolerance.<sup>1</sup>

- Mempunyai nilai VIF < 10
- Mempunyai nilai Tolerance > 0,10

Mengacu kepada kedua indikator tersebut, maka berikut ini disajikan nilai VIF dan Tolerance dari variabel independen.

Tabel 9. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Collinearity Statistics		Kriteria
	VIF	Tolerance	
Biaya Akad & Administrasi (X <sub>1</sub> )	1,040	0,961	Bebas Multikolinearitas
Kecepatan Pencairan (X <sub>2</sub> )	2,130	0,469	Bebas Multikolinearitas
Margin Keuntungan (X <sub>3</sub> )	2,151	0,465	Bebas Multikolinearitas
Resiko (X <sub>4</sub> )	1,753	0,570	Bebas Multikolinearitas

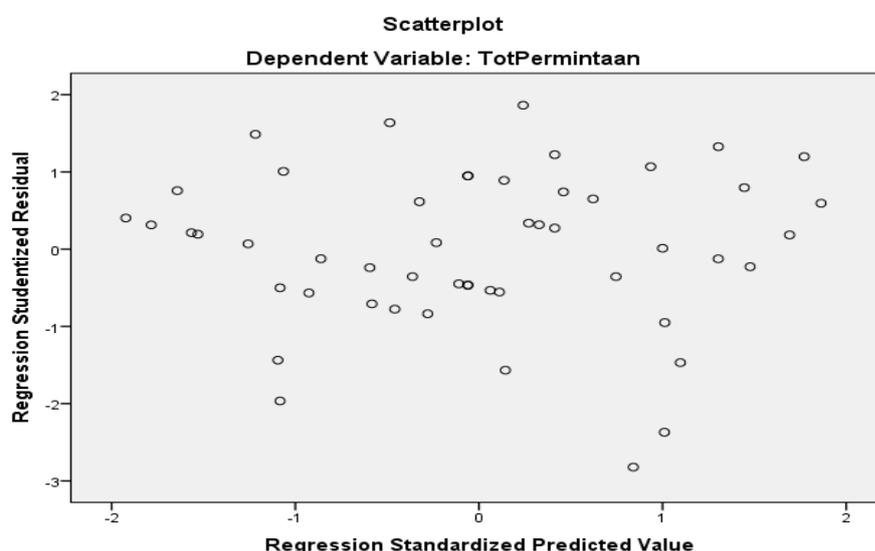
Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Berdasarkan hasil tersebut maka dalam model regresi tidak terjadi multikolinearitas atau korelasi yang sempurna antara variabel-variabel bebas, yaitu tenaga kerja dan luas lahan, karena nilai VIF lebih kecil dari 10 dan nilai Tolerance lebih besar dari 0,1.

(b) Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas terjadi apabila tidak ada kesamaan deviasi standar nilai variabel dependen pada setiap variabel independen. Deteksi dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik berikut ini:

Gambar 6. Pengujian Heteroskedastisitas Melalui *Scatterplot*



<sup>1</sup>Ghozali,

Dari grafik tersebut, dapat terlihat titik-titik yang menyebar secara acak, tidak membentuk suatu pola tertentu yang jelas, serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 (nol) pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### 4. Persamaan Regresi Hasil Penelitian

Telah dijabarkan diatas bahwa tujuan penelitian ini adalah melihat dan mengukur dampak variabel biaya akad dan administrasi, kecepatan pencairan, margin keuntungan, dan resiko terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Untuk itu dilakukan regresi terhadap variabel penelitian dengan model sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \mu$$

di mana variabel biaya akan dan administrasi dinotasikan dengan  $X_1$ , kecepatan pencairan dinotasikan dengan  $X_2$ , margin keuntungan dinotasikan dengan  $X_3$ , dan resiko dinotasikan dengan  $X_4$ . Adapun variabel dependen, yaitu permintaan *Murabahah* dinotasikan dengan Y. Hasil persamaan regresi penelitian ini dapat dilihat dalam Tabel 10 berikut ini:

Tabel 10. Hasil Regresi Persamaan Penelitian

Variabel	Koefisien	t-statistics	Signifikansi	Kriteria ( $\alpha = 5\%$ )
Biaya Akad & Administrasi	-0,319	-2,032	0,048	Signifikan
Kecepatan Pencairan	0,524	2,314	0,025	Signifikan
Margin Keuntungan	-0,161	-0,751	0,457	Tidak Signifikan
Resiko Pembiayaan	-0,079	-0,066	0,711	Tidak Signifikan
R-squared	0,170	Variabel Dependen = <i>Permintaan Murabahah</i>		
N	51			

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Berdasarkan hasil regresi persamaan penelitian diperoleh keterangan bahwa nilai *R-squared* adalah sebesar 0,170. Artinya adalah variasi pada variabel independen penelitian ini mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 17%, dan sisanya sebesar 83% dijabarkan oleh variabel lainnya selain variabel independen ini.

Berdasarkan pada hasil analisis data maka persamaan regresi penelitian dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Y = 15,86 - 0,32X_1 + 0,52X_2 - 0,16X_3 - 0,079X_4$$

Hasil pengujian parsial variabel penelitian diperoleh hasil bahwa nilai signifikansi dari 2 variabel independen adalah lebih kecil dari  $\alpha = 5\%$  (0,05). Kedua variabel tersebut adalah biaya akad dan administrasi serta kecepatan pencairan. Artinya kedua variabel independen ini secara statistik berpengaruh terhadap variabel dependen. Dengan kata lain, biaya akad dan administrasi berpengaruh signifikan terhadap permintaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar.

Adapun 2 variabel lainnya, yaitu variabel margin keuntungan dan resiko memperoleh hasil signifikansi yang lebih besar dari  $\alpha = 5\%$  (0,05). Dengan demikian, maka kedua variabel ini dinyatakan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap permintaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar.

Berdasarkan pada kondisi tersebut, maka interpretasi hipotesis penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut:

- (1) Menerima hipotesis yang menyatakan bahwa biaya akad dan administrasi mempengaruhi permintaan pembiayaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar secara signifikan.
- (2) Menerima hipotesis yang menyatakan bahwa kecepatan pencairan mem-pengaruhi permintaan pembiayaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar secara signifikan.
- (3) Menolak hipotesis yang menyatakan bahwa margin keuntungan mem-pengaruhi permintaan pembiayaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar secara signifikan.
- (4) Menolak hipotesis yang menyatakan bahwa resiko mempengaruhi perminta-an pembiayaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar secara signifikan.

## A. Pembahasan Hasil Penelitian

### 1. Pengaruh Biaya Administrasi terhadap Permintaan Pembiayaan *Murabahah* Kendaraan Bermotor

Berdasarkan pada hasil regresi persamaan penelitian, diketahui bahwa biaya administrasi berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* kendaraan bermotor di Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Sesuai dengan hasil regresi, arah hubungan kedua variabel ini bernilai negatif. Artinya, jika biaya administrasi mengalami peningkatan maka permintaan pembiayaan *Murabahah* akan mengalami penurunan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nugroho serta Jannah tentang pembiayaan *Murabahah* .

Dalam penelitian ini biaya akad dan administrasi yang digunakan sebagai materi pertanyaan dalam kuesioner adalah biaya beban promosi, biaya beban administrasi, biaya beban personalia, biaya beban asuransi, dan biaya beban notaris. Masing-masing biaya ini dapat ditinjau dari 2 sudut pandang, pertama adalah sudut pandang Bank dan yang kedua adalah sudut pandang nasabah. Biaya promosi merupakan sejumlah dana yang dikucurkan perusahaan ke dalam promosi untuk meningkatkan penjualan. Biaya Administrasi yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan-kegiatan produksi dan pemasaran produk. Biaya personalia adalah biaya yang berkaitan dengan fungsi personel dan individu yang bekerja di dalam organisasi. Biaya asuransi adalah biaya berkenaan dengan penjaminan produk, sedangkan biaya notaris adalah biaya yang dikeluarkan untuk penggunaan jasa notaris.

Dalam pandangan bank, biaya akad dan administrasi pada prinsipnya merupakan biaya yang harus ditanggung oleh Bank terkait dengan pelaksanaan fungsi administrasi yang

dijalankannya. Sedangkan dalam pandangan nasabah, biaya administrasi merupakan biaya yang harus dibayar oleh mereka sebagai harga atas pelayanan yang mereka dapatkan. Dalam penelitian ini, obyek penelitian adalah pada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan *Murabahah* kepada Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Dengan demikian, maka beban biaya tersebut pada dasarnya hampir sama dengan harga yang diberikan untuk mendapatkan jasa pelayanan pembiayaan *Murabahah*. Karena itu, maka biaya-biaya tersebut dapat dikategorikan sebagai harga.

Hukum dan teori permintaan konvensional menyatakan bahwa, dalam kondisi *ceteri paribus*, jika harga mengalami peningkatan maka permintaan terhadap barang atau produk tersebut akan mengalami penurunan. Kondisi ini juga berlaku dan tercermin dalam temuan penelitian ini yaitu, peningkatan biaya akad dan administrasi secara signifikan berdampak pada menurunnya permintaan terhadap pembiayaan *Murabahah* kendaraan bermotor di Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Jadi, jika biaya yang dihadapi meningkat maka permintaan akan turun.

## **2. Pengaruh Kecepatan Pencairan terhadap Permintaan Pembiayaan *Murabahah* Kendaraan Bermotor**

Sesuai dengan hasil regresi persamaan penelitian, diketahui bahwa kecepatan pencairan berhubungan positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* kendaraan bermotor. Artinya, semakin cepat pencairan dana dilakukan oleh bank maka semakin tinggi pula tingkat permintaan pembiayaan di bank tersebut. Hasil ini sesuai dengan temuan penelitian yang dilakukan oleh Nuratiah pada Bank Mandiri Syariah di Medan.

Kecepatan pencairan dana pada dasarnya merupakan ukuran pelayanan administrasi bank yang berkaitan dengan penyediaan dana yang diminta oleh nasabah. Idealnya adalah semakin cepat dana dicairkan maka semakin baik pula kinerja bank tersebut terkait dengan pelayanan kepada nasabah. Penelitian ini menggunakan empat indikator dalam menilai tingkat kecepatan pelayanan dan pencairan dana, yaitu perbandingan kecepatan pelayanan dengan bank lainnya, respon bank yang bersangkutan, sistem administrasi, dan kinerja yang profesional.

Sesuai dengan keempat kriteria tersebut, sebagian besar responden memberikan penilaian positif terhadap kinerja bank BNI Syariah Cabang Makassar. Artinya adalah bahwa pelayanan bank sudah sesuai dengan kondisi idealitas yang dihipotesiskan oleh beberapa pakar. Dengan demikian, kecepatan pencairan dana mampu meningkatkan permintaan pembiayaan *Murabahah* disebabkan karena kinerja bank yang diukur dengan 4 komponen tersebut sudah sesuai dengan kondisi ideal yang diharapkan oleh nasabah.

## **3. Pengaruh Margin Keuntungan terhadap Permintaan Pembiayaan *Murabahah* Kendaraan Bermotor**

Berdasarkan hasil regresi persamaan penelitian, diketahui bahwa variabel margin keuntungan tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah*. Kondisi ini berarti bahwa dalam melakukan permohonan permintaan pembiayaan *Murabahah* untuk kendaraan bermotor, variabel ini bukan yang menjadi pertimbangan nasabah. Dengan

kata lain, berapapun margin keuntungan yang diajukan oleh bank, maka tidak terlalu berdampak kepada permintaan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

Meskipun demikian, dalam kondisi ideal margin keuntungan yang di-tawarkan oleh bank berpengaruh negatif terhadap permintaan pembiayaan nasabah. Hal ini disebabkan karena margin keuntungan pada dasarnya merupakan pendapatan bank yang dibebankan kepada nasabah. Semakin tinggi margin keuntungan yang ditawarkan, maka semakin tinggi tingkat pendapatan dan keuntungan yang diperoleh oleh bank. Namun, di sisi lain tingginya margin tersebut maka berarti beban yang harus dibayarkan oleh nasabah kepada bank akan semakin tinggi. Implikasinya adalah menurunnya permintaan pembiayaan di bank tersebut.

#### **4. Pengaruh Risiko terhadap Permintaan Pembiayaan *Murabahah* Kendaraan Bermotor**

Hasil regresi persamaan penelitian menunjukkan bahwa variabel resiko tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Hasil temuan tersebut berimplikasi bahwa variabel resiko yang ditanggung oleh nasabah tidak menjadi halangan bagi mereka untuk melakukan permintaan pembiayaan. Resiko yang diukur dalam penelitian ini adalah berupa denda-denda yang harus yang di-bayarkan jika melakukan pelanggaran. Dengan demikian, maka dapat dikatakan bahwa denda yang diberikan kepada nasabah bukan menjadi pertimbangan permintaan pembiayaan *Murabahah* .

Dalam kondisi ideal, resiko yang dalam hal ini adalah denda berhubungan negatif dengan permintaan pembiayaan. Semakin tinggi denda atau resiko yang ditanggung maka permintaan pembiayaan akan semakin rendah. Hal ini disebabkan karena denda merupakan beban tambahan atas pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah kepada bank. Jadi, jika beban tambahan yang ditanggung tinggi maka minat untuk meminjam akan menurun sehingga permintaan pembiayaan akan menurun secara langsung.

#### **5. Pengaruh Variabel yang Paling Dominan Terhadap Permintaan Pembiayaan *Murabahah* Kendaraan Bermotor**

Hasil analisis regresi persamaan penelitian memberikan hasil bahwa dari keempat macam variabel yang diukur dalam penelitian ini, yaitu biaya akad dan administrasi, kecepatan pencairan, margin keuntungan, dan resiko hanya dua variabel berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* kendaraan bermotor. Adapun dua variabel lainnya tidak signifikan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan *Murabahah* . Dua variabel yang signifikan adalah biaya akad dan administrasi serta kecepatan pencairan, sedangkan variabel yang tidak berpengaruh adalah margin keuntungan dan resiko.

Pengaruh biaya akad dan administrasi berada dalam arah yang negatif, sedangkan kecepatan pencairan dalam arah yang positif. Meskipun demikian, arah yang ditunjukkan sudah sesuai dengan kondisi ideal yang seharusnya terjadi. Dengan demikian, untuk melihat variabel yang dominan mempengaruhi permintaan pembiayaan *Murabahah* maka dapat melihat koefisiennya. Jadi, dengan melihat koefisien masing-masing variabel, maka dinyatakan bahwa faktor yang dominan terhadap permintaan pembiayaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Makassar adalah kecepatan pencairan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Variabel biaya akad dan administrasi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor di Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Artinya jika biaya meningkat, maka permintaan pembiayaan akan turun. Sebaliknya jika biaya turun, maka permintaan pembiayaan akan meningkat.

Variabel biaya kecepatan pencairan berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor di Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Artinya jika kecepatan pencairan ditingkatkan, maka permintaan pembiayaan akan turun. Sebaliknya jika kecepatan pencairan diturunkan, maka permintaan pembiayaan akan meningkat.

Variabel margin keuntungan dan resiko tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan kendaraan bermotor di Bank BNI Syariah Cabang Makassar.

Variabel dominan mempengaruhi permintaan pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor di Bank BNI Syariah Cabang Makassar adalah kecepatan pencairan..

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2008). *Bank Syariah dari teori ke Praktek*. Jakarta: Tazkia Institut.
- Asy'ari, H. M. (2008). *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Pembiayaan Perbankan Syariah*. Jakarta: UI Press.
- Asy'ari, H. M. (2008). *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Pembiayaan Perbankan Syariah*. Jakarta: UI Press.
- Indonesia, B. (2008). *Annual Report Bank Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.
- Nasution, C. (2005). Manajemen Kredit Bank Syariah. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Keuangan*.
- Saeed, A. (2004). *Bank Islam dan bunga: Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba, Terjemahan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Siamat, D. (2004). *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: FEUI.
- Suparmoko. (1999). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Vina, & Kharisma, D. (2006). Perhitungan Resiko Pembiayaan dengan Metode Pendekatan Internal dan Standar. *jurnal EKSIS*.
- Wiroso. (2004). *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.