

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar belakang

Indonesia adalah negara yang memiliki penduduk yang mayoritas beragama Islam. Islam merupakan agama yang universal karena permasalahan yang dibahas menyeluruh dalam sendi kehidupan, baik tentang ibadah, syariah maupun akhlak. Pembahasan dalam islam meliputi semua aspek dalam kehidupan manusia.<sup>1</sup> Islam bukan hanya mengatur urusan manusia dengan Tuhannya, melainkan juga mengatur urusan manusia dengan sesamanya, serta lebih jauh lagi urusan manusia dengan lingkungannya.<sup>2</sup> Islam adalah sistem kehidupan (*way of live*) dimana islam telah menyediakan berbagai perangkat aturan yang lengkap bagi kehidupan manusia, termasuk dalam bidang ekonomi. Ekonomi islam dibangun atas dasar agama islam, karena ia merupakan bagian yang tak terpisahkan (*integral*) dari agama islam. Sebagai bagian dari agama islam, ekonomi islam akan mengikuti agama islam dalam berbagai aspeknya.<sup>3</sup>

Aktivitas sehari-hari yang sering dilakukan dalam kehidupan manusia didunia perekonomian ialah transaksi. Beberapa jenis kegiatan transaksi seperti jual beli-beli, sewa-menyewa, pinjam-meminjam atau utang-piutang, dan lain sebagainya yang menyangkut dengan keuangan dan dilakukan oleh dua orang atau

---

<sup>1</sup>Ismail, *Perbankan syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 3.

<sup>2</sup>H.M. Ma'ruf Abdullah, *Hukum Perbankan dan perkembangan Bank Syariah di Indonesia* (Banjarmasin: Antasari Prees, 2006), hlm.33.

<sup>3</sup> Pusat Pengkajian dan Perkembangan Ekonomi Islam (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm 13.

lebih. Dalam sistem ekonomi yang paradigma Islami, transaksi harus di landasi oleh aturan hukum-hukum islam (syariah) karena transaksi adalah manifestasi amal manusia yang bernilai ibadah dihadapan Allah, yang dapat dikategorikn menjadi dua yaitu transaksi halal dan haram.Salah satu lembaga yang paling dominan dan sangat dibutuhkan keberadaannya untuk menjalankan transaksi ialah lembaga keuangan. Lembaga keuangan terdiri dari lembaga bank dan non Bank. Bank adalah lembaga keuangan yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang.<sup>4</sup> Adapun lembaga keuangan non Bank yaitu asuransi, dana pensiun, lembaga pembiayaan dan lembaga jasa keuangan lainnya.<sup>5</sup> Lembaga keuangan yang mempunyai tujuan ikut meningkatkan kesejahteraan hidup manusia salah satunya ialah bank.

Seiring dengan berkembangnya zaman dan umat manusia yang terus melakukan penelitian dan perkembangan, lembaga keuangan bank terbagi menjadi dua jenis yaitu bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konven yang disebut dengan bank konvensional dan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang disebut dengan bank syariah.

Bank konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional dan berdasarkan jenisnya terdiri atas Bank Umum dan Bank

---

<sup>4</sup>Adi Warman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada, 2004), hlm. 18.

<sup>5</sup>Otoritas Jasa Keuangan, *Buku Saku Otoritas Jasa Keuangan* (Jakarta: OJK, 2015), hlm.2.

Perkreditan Rakyat (BPR).<sup>6</sup> Sedangkan Bank syariah terdiri atas dua kata, yaitu bank dan syariah. Kata bank bermakna suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dari dua pihak, yaitu pihak yang berkelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Kata syariah dalam versi bank syariah di Indonesia adalah aturan perjanjian berdasarkan yang dilakukan oleh pihak bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana, pembiayaan kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum islam. Selain itu, bank syariah biasa disebut *Islamic banking* atau *interest free banking*, yaitu suatu sistem perbankan dalam pelaksanaan operasional tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), spekulasi (*maisir*), dan ketidakpastian atau ketidak jelasan (*gharar*).<sup>7</sup>

Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu:

- a. Produk Penghimpun Dana (*funding*) dari masyarakat
- b. Produk penyaluran dana (*financing*) kepada masyarakat
- c. Pelayanan jasa bank<sup>8</sup>.

Seperti yang telah disebutkan diatas fungsi bank yang pertama yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank syariah penghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *Wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *Mudhārabah*. Fungsi bank syariah yang kedua yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*).

---

<sup>6</sup>*Ibid.*, hlm. 67.

<sup>7</sup>Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafindo, 2008), hlm. 1.

<sup>8</sup>Ismail, *op.cit.*, hlm. 39.

Pembiayaan bank syariah di bagi menjadi beberapa jenis seperti transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah dan musyarakah*, transaksi sewa menyewa dan bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang yaitu *Murābahāh*, salam, dan *istishna*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard* dan yang terakhir adalah transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi bank syariah yang ketiga. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang (transfer), pemindah bukun, penagihan surat berharga, kliring, *letter of credit*, inkaso, garansi bank, dan pelayanan jasa lainnya.<sup>9</sup>

Pada dasarnya di dalam perbankan syariah terdapat beberapa produk pembiayaan salah satu adalah pembiayaan *Murābahāh*. *Murābahāh* adalah istilah dalam fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang di inginkan.<sup>10</sup> *Murābahāh* menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan konsumen, dan proses penjualan kepada konsumen dengan harga jual yang merupakan akumulasi dari biaya beli dan tambahan profit yang di inginkan. Dengan demikian, pihak bank diwajibkan untuk menerangkan tentang harga beli dan tambahan keuntungan yang diinginkan oleh

---

<sup>9</sup>*Ibid.*, hlm. 39-42.

<sup>10</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008). hlm. 81.

nasabah untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi pihak banklah yang berkewajiban untuk membelikan komoditas pesanan nasabah tersebut dari pihak ketiga dan kemudian di jual kembali kepada nasabah dengan harga yang di sepakati kedua pihak.

Pada akad *Murābahāh* di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan sistem jual beli, dimana penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*. Dalam akad *Murābahāh* pihak BNI Syariah selaku penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada nasabah sebagai pihak pembeli yang kemudian mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu sesuai kesempatan bersama.<sup>11</sup>

Dasar hukum *Murābahāh* dapat dilihat dalam Al-Qur'an sebagai berikut :  
Firman Allah SWT dalam Q.S al-Baqarah/2:275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ..... ﴿٢٧٥﴾

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”<sup>12</sup>

Dan firman Allah SWT dalam Q.S an-Nisaa/4:29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ..... ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu”<sup>13</sup>

<sup>11</sup>Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 24.

<sup>12</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, *Al- Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: CV. Toha Putra Semarang, 1989), hlm. 69.

<sup>13</sup>*Ibid.*, hlm. 122.

PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin juga mempunyai berbagai macam produk pembiayaan yaitu : Pembiayaan Griya iB Hasanah, Pembiayaan Oto iB Hasanah, Pembiayaan Multiguna iB Hasanah, Pembiayaan iB Fleksi Hasanah dan Pembiayaan Produktif.<sup>14</sup> Dari sekian banyak pembiayaan yang ada pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, Penulis tertarik meneliti mengenai Pembiayaan Oto iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Sebelumnya peneliti telah melakukan observasi terlebih dahulu terhadap produk Oto iB Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin penulis mengetahui bahwa produk Oto iB Hasanah ini peminatnya paling sedikit dibandingkan dengan produk-produk lainnya yang di tawarkan oleh bank kepada masyarakat atau nasabah dan dalam usaha mereka menawarkan produk tersebut Bank BNI Syariah sebelumnya telah melakukan promosi kepada masyarakat tentang produk Oto iB Hasanah ini. Masyarakat tertarik terhadap produk Oto iB Hasanah yang di tawarkan pihak bank pada awalnya akan tetapi masyarakat yang tertarik pada produk Oto iB Hasanah menginginkan pembiayaan bukan untuk kendaraan motor gede. Sehingga pihak bank pada awalnya yang sudah terlanjur menerima permintaan pembiayaan Oto iB Hasanah tetap melanjutkan proses pembiayaan tersebut sebelum adanya peraturan baru mengenai produk Oto iB Hasanah yang bisa di ajukan untuk jenis kendaraan roda dua adalah jenis motor

---

<sup>14</sup>Alya Resqi Aufa , Costumer Service, *wawancara pribadi*, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, pada hari selasa, 16 Maret 2016.

gede selain itu masyarakat tidak bisa mengajukan pembiayaan motor roda dua kecuali jenis motor gede.

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif Murābahāh yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan dengan anggunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini. Produk Oto iB Hasanah ini hanya dipromosikan kepada masyarakat yang sudah menjadi nasabah di BNI Syariah dan pembiayaan ini berlaku hanya untuk kendaan roda empat dan roda dua, tetapi roda dua disini di khususkan lagi untuk kendaraan yang biasanya kita sebut dengan motor gede. Adapun keunggulan pembiayaan Oto iB hasanah ini adalah :

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Minimal pembiayaan Rp 5.000.000 dan maksimal Rp 1 Milyar.
- c. Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun
- d. Uang mukanya ringan yaitu minimal 30 % serta maksimal tidak terbatas selain itu khusus untuk kendaraan roda dua dengan pola kerjasama uang muka tidak diwajibkan
- e. Angsuran yang dibayar tetap tidak berubah setiap bulannya sampai pembiayaan lunas.

- f. Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional di seluruh Indonesia.<sup>15</sup>

Sebagaimana yang telah kita ketahui seperti di atas sebelumnya bahwa produk Oto iB Hasanah hanya dipromosikan kepada masyarakat yang sudah menjadi nasabah di BNI Syariah sehingga hanya sedikit peminatnya yang memakai pembiayaan Oto iB Hasanah maka dari itu penulis ingin mengetahui apakah keputusan nasabah yang pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah ini karena di pengaruhi oleh pengetahuan (keunggulan) setelah mendapat penjelasan dari pihak BNI Syariah atau dipengaruhi oleh minat. Jadi dari uraian diatas, peneliti tertarik pada Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah dengan akad *Murābahāh* yang ada di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, sehingga penulis mengambil judul tentang. “Pengaruh Pengetahuan dan Minat Nasabah Terhadap Keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB hasanah Pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis mengemukakan beberapa permasalahan yang memerlukan pembahasan lebih mendalam. Adapun permasalahan yang akan penulis angkat, antara lain:

---

<sup>15</sup>Maria, Costumer Service, *wawancara pribadi*, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, pada hari selasa, 6 juni 2016.

1. Apakah pengetahuan (keunggulan) dan minat nasabah berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin?
2. Apakah pengetahuan (keunggulan) dan minat nasabah berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah pengetahuan (keunggulan) dan minat nasabah berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui apakah pengetahuan (keunggulan) dan minat nasabah berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin.

### **D. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna baik secara Teoritis maupun Praktis.

1. Secara teoritis penulisan ini diharapkan berguna untuk:

- a. Sebagai bahan informasi ilmiah untuk menambah wawasan pengetahuan penulis khususnya dan pembaca pada umumnya seputar minat masyarakat.
  - b. Sebagai sumbangan pemikiran dalam mengisi khazanah ilmu pengetahuan, pengembangan, dan penalaran pengetahuan bagi perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya serta UIN Antasari Banjarmasin pada umumnya, dalam bentuk karya tulis ilmiah khususnya disiplin ilmu pengetahuan Perbankan Syariah.
2. Secara praktis skripsi ini diharapkan bisa berguna untuk bahan informasi bagi pihak fakultas dalam meningkatkan dan mempertahankan kualitas pengajaran terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

### **E. Definisi Operasional**

Untuk menghindari terjadinya kesalahan dan kekeliruan dalam memahami maksud dari penelitian ini, maka penulis akan memberikan batasan istilah dan penegasan judul penelitian dalam definisi operasional sebagai berikut :

1. Pengaruh adalah sebuah upaya yang dapat timbul dari sesuatu yang dapat menyebabkan sesuatu tersebut dapat mengikuti apa yang terjadi, baik itu berupa perbuatan, watak ataupun kepercayaan.<sup>16</sup> Pengaruh yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penyelidikan mengenai pengetahuan dan minat

---

<sup>16</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* ( Jakarta: Balai Pustaka , 2006) hlm. 1880.

nasabah atau konsumen terhadap pembiayaan terhadap Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin.

2. Pengetahuan adalah mengerti sesudah melihat (menyaksikan, mengalami atau diajar).<sup>17</sup> Pengetahuan yang dimaksud disini adalah pengetahuan nasabah terhadap beberapa keunggulan yang ditawarkan oleh pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin yang meliputi:
  - a. Proses lebih cepat dan sesuai prinsip syariah
  - b. Minimal pembiayaan Rp 5.000.000
  - c. Jangka 5 tahun
  - d. Uang muka ringan
  - e. Angsuran tetap sampai lunas
  - f. Pembayaran bisa melalui debet rekening
  
3. Minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu keinginan.<sup>18</sup> Minat yang dimaksud disini adalah keinginan nasabah untuk melakukan pembiayaan terhadap Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin.
  
4. Nasabah adalah orang atau badan hukum yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank.<sup>19</sup> Nasabah yang di maksud disini terbagi dua : *Pertama*,nasabah khusus yaitu nasabah yang bekerja di PT.

---

<sup>17</sup> *Ibid.*, hlm. 664.

<sup>18</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* ( Jakarta: Balai Pustaka, 2010) hlm. 769.

<sup>19</sup>Robbert Marshall dan Miranda, *Kamus Populer Uang dan Bank* (Jakarta: Landang Pustaka dan Intimedia, 2000), hlm. 82.

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dan yang *kedua*, nasabah umum yaitu khusus untuk masyarakat yang sering melakukan transaksi di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

5. Murābahāh adalah menjual sesuatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang di setuju bersama untuk dibayar secara cicilan.<sup>20</sup> Murābahāh yang di maksud disini adalah Bank Syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah kemudian menjual kepada nasabah dengan memberi tahu berapa harga pokok dan tambahan keuntungan yang di sepakti oleh kedua belah pihak.
6. Pembiayaan adalah penyedia uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>21</sup> Pembiayaan yang dimaksud disini adalah pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin.
7. Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif Murābahāh yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.<sup>22</sup> Oto iB Hasanah yang di maksud disini adalah fasilitas

---

<sup>20</sup>A. Djazulli-Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 67.

<sup>21</sup>Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan* (Jakarta: LPFE, 2004), hlm. 127.

<sup>22</sup>[http://BNI Syariah Otomotif \\_Oto iB Hasanah- SyariahBank.com](http://BNI Syariah Otomotif _Oto iB Hasanah- SyariahBank.com) (07 Maret 2016).

pembiayaan pembelian alat transportasi yang di dilakukan dengan akad Murābahāh pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

## **F. Kajian Pustaka**

Dalam penelitian ini kajian pustaka sangat diperlukan untuk menghindari penelitian yang sama dengan penelitian yang akan diteliti. Oleh sebab itu penulis melakukan penelaahan terhadap penelitian terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Adam Saputra (0901160138), program study Perbankan Syariah, menulis dengan judul “*Manajemen Pembiayaan Murābahāh pada PT. BPRS barkah gemadana*”. Adapun perbedaannya dengan yang akan peneliti teliti adalah terletak pada subjeknya. Subjek penelitian terdahulu ini adalah pimpinan, karyawan dan nasabah PT. BPRS Berkah Gemanada yang menggunakan pembiayaan Murābahāh. Sedangkan subjek yang peneliti teliti sekarang ini adalah nasabah yang menggunakan pembiayaan Oto iB Hasanah di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Persamaan nya terletak pada objeknya yang sama-sama menggunakan pembiayaan Murābahāh. Hasil yang di peroleh dari penelitian ini adalah manajemen yang di terapkan oleh PT. BPRS Barkah Gemadana dengan perencanaan pembiayaan yang menggunakan analisis 5C, pengorganisasian yang diterapkan sudah tepat, pelaksanaan yang diterapkan prosedur pemberian pembiayaan yang mudah, jaminan kredit, serta syarat-syarat yang harus dipenuhi, pengawasan yang diterapkan dengan pengawasan preventif yang dilakukan dengan menggunakan analisis 5C.

Penelitian yang dilakukan oleh Raudah Annisa (1201160287) program studi Perbankan Syariah, menulis dengan judul ” *Strategi Pemasaran Pembiayaan Oto iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin*”. Adapun perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada subjek. Subjek penelitian terdahulu adalah staf pemasaran sedangkan subjek yang digunakan peneliti sekarang ini adalah nasabah yang menggunakan pembiayaan Oto iB Hasanah di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Persamaan nya terletak pada produk pembiayaan yang digunakan yaitu pembiayaan Oto iB Hasanah. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah strategi yang di gunakan BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah dengancara membagikan brosur, memberikan *gift direct* kepada nasabah, *personal selling* dan mencoba bekerja sama dengan dealer. Namun tidak semua strategi pemasaran dijalankan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Dalam perkembangan pembiayaan Oto iB Hasanah masih kurang baik apabila disandingkan dengan pembiayaan muarabahah lainnya. Hal ini disebabkan masih banyak kendala yang dihadapi oleh pihak Bank dalam memasarkan pembiayaan tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Iga Arisanti (1001160215), program studi Perbankan Syariah, menulis dengan judul “*Pengaruh Prosedur Pembiayaan dan Margin Terhadap Minat Menjadi Nasabah Pembiayaan Murābahāh Pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin*”. Adapun perbedaannya dengan penelitian terdahulu ini terletak pada pengaruh, pengaruh yang digunakan penelitian terdahulu adalah pengaruh prosedur dan margin, sedangkan pengaruh yang digunakan peneliti teliti saat ini adalah pengaruh pengetahuan dan minat.

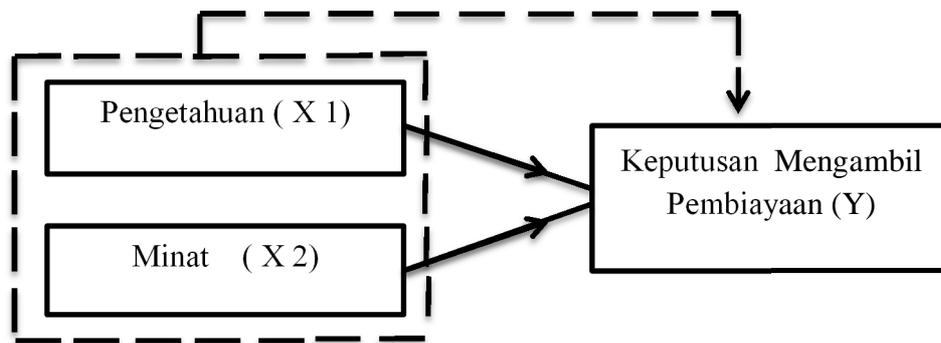
Persamaannya terletak pada subjeknya yaitu nasabah yang menggunakan pembiayaan Murābahāh. Penelitian ini menghasilkan temuan bahwa dari hasil penelitian dengan menggunakan SPSS (Statistical Package for the Social Science) 16 for window diketahui bahawa prosedur pembiayaan dan margin mempunyai pengaruh terhadap minat menjadi nasabah pembiayaan Murābahāh. Terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel bebas prosedur pembiayaan (X1) terhadap variabel terkait yaitu minat menjadi nasabah pembiayaan Murābahāh di BNI Syariah Cabang Banjarmasin (Y) dan tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas margin (X2) terhadap variabel terkait yaitu minat menjadi nasabah pembiayaan Murābahāh di BNI Syariah Cabang Banjarmasin (Y).

#### **G. Kerangka Pemikiran**

Keputusan nasabah dalam melakukan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah di pengaruhi oleh minat dan pengetahuan yang dialami oleh nasabah. Untuk memperjelas pemikiran ini maka penulis menyusun kerangka pemikiran sebagai berikut :

Gambar. 1.1

## Kerangka Pemikiran



Keterangan :

-  = Pengaruh secara Simultan
-  = Pengaruh secara Parsial

## H. Hipotesis

Data yang sudah didapatkan kemudian diuji untuk memeriksa apakah data yang diuji tersebut sesuai dengan hipotesis yang diajukan diawal. Dalam analisis statistik, kita membuat sebuah pertanyaan, menyatakan hipotesis, mengumpulkan data kemudian menguji data tersebut.

Hipotesis yang diajukan penulis dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

- a.  $H_0$  = Tidak terdapat pengaruh minat dan pengetahuan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah.

$H_a$  = Terdapat pengaruh minat dan pengetahuan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah.

- b.  $H_0$ = Tidak terdapat pengaruh pengetahuan nasabah terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah.  
 $H_a$ = Terdapat pengaruh pengetahuan nasabah terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah.
- c.  $H_0$ = Tidak terdapat pengaruh minat nasabah terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah.  
 $H_a$ = Terdapat pengaruh minat nasabah terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah.

## **I. Sistematikan Penulisan**

Penulisan Skripsi ini terbagi dalam 5 (Lima) BAB yang tersusun secara sistematis, tiap tiap BAB mempunyai pembahasan yang berbeda-beda, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, kajian pustaka dan sistematika ppenulisan

BAB II merupakan andasan teori yang menjadi acuan untuk menganalisis data yang diperoleh.

BAB III metode penelitian yang terdiri dari jenis, sifat, dan lokasi penulisan yang digunakan untuk penulisan skripsi, populasi dan sampel penulisan, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, desain pengukuran, kemudian setelah data di kumpulkan data di analisis dengan teknik pengolahan data tertentu.

BAB IV merupakan laporan hasil penelitian yang berisi tentang pemaparan mengenai profil perusahaan serta penyajian data dan analisis data tentang pengaruh pengetahuan dan minat nasabah terhadap keputusan pengambilan pembiayaan Oto iB Hasanah

BAB V merupakan bab penutup yang meliputi kesimpulan atas hasil penelitian dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian.