

PENGARUH EKVIVALEN NISBAH BAGI HASIL TABUNGAN, NISBAH BAGI HASIL DEPOSITO DAN FREKUENSI PENCAIRAN PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP JUMLAH NASABAH BARU PADA BMT AS- SALAM KRAS KEDIRI

Nur' Aini Ulfa

*Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung
Email: nurainiulfa3@gmail.com*

Abstract

The research aim is to investigate the equivalent effect of profit sharing ratio of savings, profit sharing ratio of deposits, and the frequency of murabaha financing disbursement to the addition of new customers in BMT As- Salam Kras Kediri. The analysis method of the research is multiple regression linier. The results of the research indicated that equivalent of profit sharing ratio of savings and equivalent of profit sharing ratio of deposits have positive effect but not significant on the addition of new customers. Frequency of murabaha financing disbursement has positive and significant effect on the addition of new customers. And together 3 variables above showed a significant effect on the addition of new customers in BMT As- Salam Kras Kediri.

Keyword: *equivalent of profit sharing ratio of savings, profit sharing ratio of deposits, frequency of murabaha financing disbursement*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh variabel ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan murababah terhadap jumlah nasabah baru pada BMT As-Salam Kras Kediri. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis

regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan dan ekuivalen nisbah bagi hasil deposito berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap jumlah nasabah baru. Sedangkan frekuensi pencairan pembiayaan murabahah berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah baru. Dan secara bersama-sama menunjukkan bahwa variabel ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan murabahah berpengaruh secara signifikan terhadap jumlah nasabah baru pada BMT As- Salam Kras Kediri.

Kata kunci: Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan, Nisbah Bagi Hasil Deposito, Frekuensi Pencairan Pembiayaan Murabahah

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi syari'ah di Indonesia kian lama kian mengalami peningkatan yang cukup signifikan, mulai dari perbankan syari'ah, asuransi syari'ah, pegadaian syari'ah, bisnis syari'ah, dan lain sebagainya. Khususnya perihal perbankan syari'ah, dikeluarkannya Undang- Undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan menjadi tonggak logalitas diadopsinya perbankan syari'ah dalam sistem perbankan nasional. Namun dalam Undang- Undang tersebut pembahasan perbankan syari'ah dengan sistem bagi hasil hanya diuraikan sepintas dan tidak terdapat rincian khusus mengenai landasan hukum syari'ah serta jenis- jenis usaha yang diperbolehkan.¹ Maka dari itu Undang-Undang tersebut diperbaiki dengan Undang- Undang No. 10 tahun 1998.

Bank berdasarkan prinsip syari'ah atau bank syari'ah seperti halnya bank konvensional juga berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi (*financial intermediary*) yakni lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana.² Karakteristik sistem perbankan syari'ah yang beroperasi berdasarkan

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001) hal. 26

² Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011) hal. 32

prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam memproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan. Selain itu prinsip bagi hasil yang diterapkan pada perbankan syari'ah juga terbukti tangguh dan mampu bertahan dari terpaan krisis ekonomi dan moneter pada tahun 1997.

Sejak terbukti mampu bertahan dari terpaan badai krisis ekonomi dan moneter pada tahun 1997 yang silam, perbankan syari'ah di Indonesia memang mengalami kemajuan yang sangat pesat. Hal ini terbukti dari mulai berdirinya bank umum syari'ah (BUS), unit usaha syari'ah (UUS), bank perkreditan rakyat syari'ah (BPRS), *Baitul maal wa tammwil* (BMT), asuransi syari'ah, pegadaian syari'ah dan lembaga-lembaga lain yang beroperasi dengan menggunakan prinsip syari'ah.

Baitul maal wa tammwil (BMT) merupakan salah satu *multiplier effect* dari pertumbuhan dan perkembangan lembaga ekonomi dan keuangan syari'ah. BMT merupakan lembaga yang memiliki dua peran sekaligus yakni peran sosial yang terlihat pada definisi *baitul maal* dan peran bisnis yang terlihat dari definisi *baitul tammwil*. Selain itu BMT juga bisa menerima titipan zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan sumber-sumber dana sosial lainnya, serta upaya pensyarufan zakat kepada golongan yang paling berhak sesuai dengan ketentuan ashabiah (UU No. 38 tahun 1998).³ Sama halnya dengan perbankan syari'ah BMT juga berfungsi sebagai lembaga intermediasi (*financial intermediary*) yakni lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana.

Perbankan syari'ah dan juga lembaga-lembaga keuangan syari'ah termasuk BMT, mengharamkan sistem bunga dan menghalalkan bagi hasil. Keduanya memberikan keuntungan tetapi memiliki perbedaan

³ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tammwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004) hal. 126

mendasar sebagai akibat adanya perbedaan antara investasi dan pembungaan uang. Investasi adalah kegiatan usaha yang mengandung resiko karena berhadapan dengan unsur ketidakpastian, dengan demikian perolehan kembaliannya (*return*) tidak pasti dan tidak tetap. Sedangkan membungakan uang adalah kegiatan usaha yang kurang mengandung resiko karena perolehan kembaliannya berupa bunga yang relatif pasti dan tetap⁴.

Menyimpan uang di bank syari'ah atau lembaga keuangan syari'ah seperti halnya BMT termasuk kategori investasi. Besar kecilnya perolehan *return* tergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi dan dilakukan oleh bank sebagai pengelola dana. Oleh karena itu, bank syari'ah atau lembaga keuangan syari'ah tidak hanya sekedar menyalurkan uang, tetapi harus terus-menerus berusaha meningkatkan *return on investement* nya yang berupa tingkat bagi hasil, sehingga lebih menarik dan lebih memberikan kepercayaan bagi pemilik dana. Dan pada akhirnya persaingan akan kepada perbankan mana yang dapat memberikan *return* dan pelayanan lebih baik.⁵

Penelitian kali ini, penulis akan lebih menyoroti perihal tingkat ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan murabbahah. *Equivalen rate* dipilih sebagai variabel independent yang mencerminkan tingkat bagi hasil tabungan dan deposito yang diterapkan pada BMT As-Salam. *Equivalen rate* dipilih untuk mempermudah proses perhitungan. *Equivalen rate* cenderung berfluktuatif sesuai dengan pergerakan pendapatan bank syari'ah atau lembaga- lembaga keuangan syari'ah lainnya termasuk BMT. Metode *equivalent rate* adalah metode perhitungan bagi hasil untuk nasabah dengan cara mengonversi bagi hasil untuk seluruh nasabah pada masing-masing produk DPK kedalam bentuk presentase (*equivalent rate*)⁶.

⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*.....hal. 59

⁵ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010) hal. 387

⁶ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*.....hal. 405

Prinsip yang digunakan dalam produk pendanaan seperti tabungan dan deposito adalah bagi hasil. Sistem bagi hasil memposisikan bank syari'ah sebagai *investment banking* atau *enterpreneur* yakni sebagai salah satu lembaga yang melakukan penempatan dana nasabah pada industri-industri atau usaha-usaha yang menguntungkan. Dengan penggunaan prinsip bagi hasil ini, pendapatan bank syari'ah sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya keuntungan yang dihasilkan dari nasabah pembiayaannya. Berbeda dengan bank konvensional, keuntungan yang diperoleh bank tidak tergantung dari besar kecilnya pendapatan bunga yang diperoleh dari debitur, karena berapapun besar kecilnya keuntungan nasabah debitur bank konvensional tetap mengakui pendapatan sebesar presentase bunga yang dikenakan diawal perjanjian kredit.

Nisbah bagi hasil yang diterapkan pada produk deposito cenderung lebih tinggi jika dibandingkan dengan nisbah bagi hasil tabungan, hal ini disebabkan oleh beberapa perbedaan khusus antara tabungan dan deposito. Tabungan merupakan bentuk simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Sedangkan deposito merupakan bentuk investasi yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dengan bank syari'ah atau lembaga keuangan syari'ah lainnya.⁷

Dana yang mengendap dibank cukup lama menjadikan deposito memiliki nisbah bagi hasil yang cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan biasa. Karena pada prinsipnya, semakin panjang jangka waktu dana yang mengendap dibank maka semakin luas kesempatan yang dimiliki bank untuk memanfaatkan dana tersebut. Deposito juga merupakan sumber dana terkendali, artinya pihak bank mengetahui secara pasti jangka waktu mengendapnya dana. Dari sini maka tentu saja pihak

⁷ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syari'ah (UU No. 21 Tahun 2008)*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2009) hal. 126

bank akan memanfaatkan dana tersebut sesuai dengan jangka waktunya. Misalnya dengan jangka waktu 1, 3, 6 atau 12 bulan.⁸

Frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* dipilih sebagai variabel *independent* ketiga setelah nisbah bagi hasil tabungan dan deposito. Pembiayaan atau *financing* merupakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.⁹ Layak tidaknya suatu pembiayaan yang diberikan akan sangat mempengaruhi stabilitas keuangan bank syari'ah ataupun lembaga keuangan syari'ah lainnya, maka dari itu sebelum melakukan pemberian pembiayaan, pihak perbankan terlebih dahulu melakukan analisis untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar digunakan secara semestinya dan dapat dikembalikan oleh nasabahnya.

Mengacu pada hal-hal penting diatas, dalam melihat pengaruhnya terhadap pertambahan jumlah nasabah baru pada BMT As-Salam, maka penulis terdorong untuk melakukan sebuah penelitian dalam penyusunan skripsi dengan judul "Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan, Nisbah Bagi Hasil Deposito, dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Baru pada BMT As-Salam Kras Kediri".

DEFINISI OPERASIONAL DAN VARIABEL PENELITIAN

1. *Ekuivalen rate* merupakan metode perhitungan bagi hasil untuk nasabah dengan cara mengonversi bagi hasil untuk seluruh nasabah pada masing-masing produk DPK kedalam bentuk presentase.¹⁰
2. Nisbah bagi hasil merupakan presentase keuntungan yang akan diperoleh *shahibul maal* dan *mudharib* yang ditentukan berdasarkan

⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*.....hal. 156

⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2005) hal. 304

¹⁰ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*.....hal. 405

kesepakatan antar keduanya.¹¹

3. Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/ atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹²

4. Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syari'ah/ lembaga keuangan syari'ah lainnya.¹³

5. Pembiayaan *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga semula dengan tambahan keuntungan yang disepakati.¹⁴

6. Nasabah merupakan pihak- pihak yang menggunakan jasa Bank Syari'ah dan/ atau lembaga- lembaga keuangan syari'ah lainnya.¹⁵

METODE PENELITIAN

Sesuai permasalahan yang diangkat pada penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian analisis asosiatif, yaitu suatu pertanyaan peneliti yang bersifat menghubungkan dua variabel atau lebih. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan bulanan yang dimiliki oleh BMT As- Salam Kras Kediri pada tahun 2001-2015, sedangkan sampel yang digunakan adalah laporan keuangan bulanan dari tahun 2013 – 2015.

¹¹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014) hal. 168

¹² Abdul Ghafur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah* (UU No. 21 Tahun 2008).... hal. 126

¹³ *Ibid*

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*....101

¹⁵ *Ibid*....hal. 125

Data- data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah*, dan jumlah nasabah baru yang diambil dari bulan januari 2013 sampai dengan desember 2015. Dan teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik observasi.

METODE ANALISIS DATA

Analisis ini dilakukan untuk menguji pengaruh variabel ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* terhadap jumlah nasabah baru. Penelitian ini menggunakan uji kelayakan data yaitu uji normalitas, uji asumsi klasik yang terdiri dari uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi pada tahap awal analisis data. Langkah selanjutnya dilakukan analisis regresi linier berganda. Dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Variabel *dependent* (jumlah nasabah baru)

a = Konstanta persamaan regresi

X₁ = Variabel *independent* (ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan)

X₂ = Variabel *independent* (nisbah bagi hasil deposito)

X₃ = Variabel *independent* (frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah*)

e = *Error term*

b₁, b₂, b_n = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel dependent yang didasarkan pada perubahan variabel independent. Apabila (+) maka terjadi kenaikan, dan apabila (-) maka terjadi penurunan.

HASIL PENELITIAN

Uji Kelayakan Data

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan pengujian Kolmogrov-Smirnov untuk melihat kenormalan dalam distribusi data. Kriteria yang digunakan adalah jika sig. Kolmogrov-Smirnov $\leq 0,05$ maka distribusi data normal, sebaliknya jika $> 0,05$ maka distribusi data tidak normal. Dan hasil uji menunjukkan sig. Kolmogrov-Smirnov lebih besar dari 0,05 (sig. $> 5\%$), maka dapat disimpulkan bahwa distribusi data adalah normal.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk menguji ada tidaknya hubungan linier sempurna atau pasti diantara beberapa atau semua variabel independen dari model regresi. Kriteria pengambilan keputusan adalah jika nilai VIF kurang dari 10 maka tidak terjadi multikolinieritas, sebaliknya jika nilai VIF lebih besar dari 10 maka terjadi multikolinieritas. Hasil uji multikolinieritas menunjukkan nilai *variance inflation factor* (VIF) untuk variabel ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan sebesar 1,106, variabel ekuivalen nisbah bagi hasil deposito sebesar 1,129, dan variabel frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* sebesar 1,045.. nilai VIF tersebut keseluruhan kurang dari 10, sehingga memenuhi kriteria dan dikatakan tidak terjadi multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan kepengamatan yang lain. dalam kriteria pengambilan keputusan jika titik-titik membentuk pola maka terjadi heteroskedastisitas, sebaliknya jika titik-titik menyebar disekitar angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas yang telah dilakukan, diketahui titik-titik dalam grafik tidak membentuk pola. Maka dapat

disimpulkan bahwa dalam model persamaan terbebas dari masalah heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi maka dapat dilakukan dengan melihat tabel *Durbin-Watson* dengan melihat nilai d_L dan d_U . Dikatakan bebas dari autokorelasi apabila nilai $d_U \leq d \leq 4 - d_U$. Dan hasil uji autokorelasi menunjukkan nilai *Durbin-Watson* pada *model summary* adalah sebesar 1,817. Dan dari tabel *Durbin-Watson* diketahui nilai d_U sebesar 1,65 dan d_L sebesar 1,29. Jadi karena $1,65 \leq 1,817 \leq 2,35$ maka dapat disimpulkan tidak adanya autokorelasi pada data tersebut.

PEMBAHASAN

Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan terhadap Jumlah Nasabah Baru

Nisbah bagi hasil merupakan persentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerjasama usaha yang telah disepakati antara bank dan nasabah investor.¹⁶ Angka dalam nisbah bagi hasil merupakan angka hasil negoisasi antara *shahibul maal* dan *mudharib* dengan mempertimbangkan potensi dari proyek yang dibiayai, sekaligus dilandasi oleh kata sepakat dari keduanya.¹⁷ Persentase nisbah bisa kemungkinan berbeda antar satu bank syariah dengan bank syariah yang lain.¹⁸ Maka dari itu bank harus memiliki strategi yang baik untuk menentukan besarnya nisbah yang ditawarkan agar minat seseorang untuk menjadi nasabah juga semakin besar.

Berdasarkan uji t yang telah dilakukan di atas, diketahui bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan pada BMT As- Salam Kras Kediri ternyata berpengaruh positif tetapi tidak signifikan pada α 5% terhadap jumlah nasabah baru. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh motivasi seseorang untuk menjadi nasabah baru lebih didorong oleh keinginan

¹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*,....hal. 97

¹⁷ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,....hal. 169

¹⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*,....hal. 96

untuk mendapatkan dana daripada untuk menyimpan dananya dalam bentuk tabungan. Atau kemungkinan juga bisa dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti pelayanan, kualitas produk, keyakinan/ agama dan lain sebagainya.

Akan tetapi penelitian saat ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Rubianto¹⁹ tentang pengaruh tingkat bagi hasil terhadap jumlah nasabah PT Bank Muamalat Indonesia cabang Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah, itu artinya jika tingkat bagi hasil yang ditawarkan tinggi maka jumlah nasabah akan mengalami kenaikan pula.

Menarik dicermati perbedaan yang terjadi dengan peneliti sebelumnya. Dalam hal ini yang menjadi perbedaan kenapa bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Rubianto, yaitu berkaitan dengan minat/ keinginan ataupun tujuan nasabah bertransaksi di lembaga keuangan syariah yang berbeda. Pada penelitian yang dilakukan oleh Rubianto yang menghasilkan signifikannya tingkat bagi hasil terhadap jumlah nasabah, kemungkinan disebabkan oleh tujuan nasabah bertransaksi di Bank Muamalat Indonesia cabang Medan itu adalah berorientasi pada besarnya bagi hasil, jadi semakin besar tingkat bagi hasil yang diterapkan maka semakin besar pula jumlah nasabahnya. Namun hal ini berbeda dengan penelitian saat ini yang menghasilkan tidak berpengaruh signifikannya tingkat bagi hasil terhadap jumlah nasabah baru, yang kemungkinan disebabkan oleh tujuan nasabah yang berorientasi pada tujuan keamanan (*safety*) saja atau bukan untuk mencari besarnya bagi hasil.

Hal ini sejalan dengan teori minat yang dikemukakan oleh Abraham Maslow tentang faktor yang mempengaruhi seseorang terhadap sesuatu, yaitu diantaranya karena kebutuhan akan rasa aman (*safety needs*), kebutuhan akan ketertarikan atau cinta (*belongingness and love needs*), kebutuhan akan

¹⁹ Prasetyo Rubianto, *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil terhadap Jumlah Nasabah PT Bank Muamalat Indonesia cabang Medan,....*hal. 64

penghargaan (*esteem needs*), dan kebutuhan untuk pemenuhan diri (*self actualization*).

Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Deposito terhadap Jumlah Nasabah Baru

Berdasarkan hasil uji t yang telah dilakukan, diketahui bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil deposito berpengaruh positif tetapi tidak signifikan pada α 5% terhadap jumlah nasabah baru. Sama halnya dengan produk tabungan, hal ini kemungkinan disebabkan karena motivasi seseorang untuk menjadi nasabah lebih didorong oleh keinginan untuk mendapatkan dana daripada untuk menyimpan dananya baik dalam bentuk tabungan maupun deposito. Walaupun nisbah bagi hasil deposito cenderung lebih besar jika dibandingkan dengan nisbah bagi hasil pada produk tabungan.²⁰

Namun, ternyata penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hirmawan²¹ yang meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah bertransaksi di Bank Jateng Syariah cabang Surakarta. Hasil penelitian menunjukkan salah satu faktor yang mempengaruhi minat seseorang bertransaksi di Bank Jateng Syariah cabang Surakarta adalah tingkat bagi hasil yang ditetapkan pada bank syariah tersebut. Selain tingkat bagi hasil adapun faktor-faktor lain yang berpengaruh signifikan terhadap minat seseorang bertransaksi di bank Jateng syariah yaitu di antaranya faktor lokasi, keyakinan/ agama, pelayanan, dan kualitas produk.

Sejalan dengan penelitian Hirmawan, penelitian yang dilakukan oleh Ranto²² tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menabung di Bank BCA kota Medan, juga menghasilkan faktor-faktor seperti variabel produk, pelayanan, promosi, lokasi, dan kredibilitas yang

²⁰ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*,....hal. 156

²¹ Muh. Risky Adi Hirmawan, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah*,....hal. 15

²² Monang Ranto Tambunan, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menabung pada Bank BCA Kota Medan*,....hal. 202

berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BCA kota Medan. Sehingga dari dua penelitian sebelumnya di atas, dapat disimpulkan selain faktor tingkat bagi hasil yang mempengaruhi minat seseorang bertransaksi di bank syariah ataupun lembaga keuangan syariah seperti halnya BMT, terdapat faktor penting lain yang berpengaruh yaitu diantaranya faktor lokasi, pelayanan, kualitas produk, keyakinan/ agama dan faktor promosi.

Faktor lokasi menjadi salah satu faktor penting dalam menarik minat nasabah untuk bertransaksi pada lembaga keuangan syariah seperti halnya BMT. Pemelihan lokasi menjadi sangat penting, disebabkan agar nasabah mudah dalam menjangkau lokasi lembaga. mengingat apabila salah dalam menganalisis akan berakibat pada meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya.²³ Dan juga lokasi yang tidak strategis akan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan perbankan syariah atau dengan lembaga keuangan syariah lain seperti BMT.

Faktor pelayanan juga menjadi satu hal yang penting yang harus diterapkan oleh lembaga keuangan syariah dengan sebaik-baiknya. Bank syariah ataupun lembaga keuangan syariah seperti BMT memiliki tugas untuk memberikan jasa keuangan melalui penitipan uang (simpanan), pembiayaan (kredit), serta jasa-jasa keuangan lainnya. Maka lembaga keuangan syariah harus dapat menjaga kepercayaan yang diberikan oleh nasabah yaitu salah satunya dengan memberikan pelayanan yang baik.²⁴ Menurut Kasmir, nasabah adalah raja, artinya seorang raja harus dilayani dan dipenuhi semua keinginan dan kebutuhannya dengan sebaik-baiknya. Pelayanan yang diberikan haruslah seperti melayani seorang raja dalam arti masih dalam batas-batas etika dan moral yang benar.²⁵

Berkaitan dengan kualitas produk, bahwasannya produk yang diinginkan nasabah, baik berwujud maupun tidak berwujud adalah produk yang berkualitas tinggi. Artinya produk yang ditawarkan oleh

²³ Kasmir, *Manajemen Perbankan*,....hal. 239

²⁴ *Ibid.*, hal. 249

²⁵ *Ibid.*, hal. 255

bank kepada nasabahnya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk bank lain.²⁶ Produk yang berkualitas tinggi yang diciptakan oleh suatu bank akan memberikan berbagai keuntungan diantaranya dapat meningkatkan penjualan, mengingat nasabah akan tertarik untuk membeli dan mempertahankan produk yang memiliki nilai lebih, dapat menimbulkan rasa kepercayaan yang tinggi, dan menimbulkan kepuasan tersendiri bagi nasabah, sehingga dapat mempertahankan nasabah lama dan menarik nasabah baru.

Berkaitan dengan keyakinan/agama, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Hirmawan di atas, terdapat salah satu nasabah yang ditelitinya mengungkapkan bahwa alasan nasabah penyimpan dana membuka rekening bukan pada tingginya bagi hasil yang ditawarkan, namun pada metode bagi hasilnya yang sesuai syariah dan tersedianya fasilitas tabungan biaya naik haji. Menurutnya bertransaksi di bank syariah tentunya semua produk yang diberikan dan segala transaksinya sudah sesuai dengan syariat Islam. Dengan begitu bertransaksi di bank syariah dijamin kehalalannya dan terbebas dari praktek riba. Maka, inilah yang menjadi dasar bahwa keyakinan/agama/religiusitas berpengaruh terhadap minat nasabah bertransaksi di suatu lembaga keuangan syariah.

Selain faktor-faktor di atas, terdapat faktor promosi yang juga memiliki pengaruh yang sangat penting untuk menarik minat seseorang atau meningkatkan nasabah dan mempertahankan nasabah pada lembaga keuangan syariah termasuk BMT. Menurut Kasmir, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Tujuan dari adanya promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru.²⁷

Sehingga jika objek pada penelitian saat ini yaitu BMT As- Salam Kras Kediri ingin meningkatkan jumlah nasabah barunya, maka yang harus lebih ditekankan adalah terkait promosi. Promosi yang dimaksud

²⁶ *Ibid.*, hal. 218

²⁷ *Ibid.*, hal. 246

misalnya dengan melakukan sosialisasi visi dan misi lembaga keuangan syariah yang dalam hal ini adalah BMT As-Salam secara *continue* (terus-menerus) melalui media massa seperti pembuatan spanduk, baliho, brosur, pemasangan iklan, melakukan personal selling dan lain sebagainya.

Selain itu pihak lembaga keuangan syariah yang dalam hal ini BMT As-Salam juga harus lebih memfokuskan pada terobosan-terobosan baru tentang pengelolaan pinjaman dan simpanan, misalnya penerapan penjangkaran para nasabah baru melalui sistem *door to door* yaitu tim yang telah dibentuk oleh BMT mendatangi calon nasabah langsung dengan menawarkan produk dan membagikan brosur serta memberikan penjelasan mengenai visi, misi, ataupun produk-produk BMT As-Salam, sekaligus mentenen nasabah untuk menjadi nasabah yang loyal dengan menjadikan nasabah sebagai perantara BMT As-Salam untuk mempromosikan produk kepada sanak keluarga, saudara, tetangga, ataupun rekan kerja. Dengan merekrut nasabah melalui sistem kekeluargaan dan silaturahmi seperti ini diharapkan akan timbul suatu kepercayaan dari pihak BMT maupun pihak nasabah.

Pengaruh Frekuensi Pencairan Pembiayaan Murabahah terhadap Jumlah Nasabah Baru

Berdasarkan hasil uji t yang telah dilakukan, diketahui bahwa frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah baru. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sumantri²⁸, yaitu meneliti tentang pengaruh kualitas pelayanan dan produk pembiayaan terhadap minat dan keputusan menjadi nasabah di bank syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan dan produk pembiayaan terhadap minat dan keputusan menjadi nasabah di bank syariah.

²⁸ Bagja Sumantri, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan terhadap Minat dan Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Syariah*,...hal. 141

Berpengaruh signifikannya frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* terhadap jumlah nasabah baru, menjadikan lembaga keuangan syariah yang dalam hal ini BMT As- Salam harus selalu meningkatkan frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* nya agar nasabah baru dapat terus bertambah. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memperbesar jumlah dana pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah, mempermudah proses pencairan pembiayaan, ataupun dengan meningkatkan kualitas pelayanan dalam pencairan pembiayaan.

Dalam operasional BMT khususnya untuk produk pembiayaan harus tetap berpegang teguh pada syariat Islam yang lebih mengedepankan prinsip tolong menolong dengan tidak ada unsur keterpaksaan khususnya dalam penetapan bagi hasil sehingga benar-benar terlaksana ukhuwah Islamiyah. Dengan demikian masyarakat akan dapat melihat dengan jelas dan pasti bahwa BMT As- Salam benar-benar berdiri untuk kepentingan umat sehingga mereka akan berbondong-bondong untuk datang dan berminat untuk menjadi nasabah.

Selain itu, peningkatan penyaluran dana pembiayaan untuk para nasabah juga harus lebih diarahkan pada nasabah potensial yang layak dalam segi 6C yaitu *character, capacity, capital, collateral, condition of economy*, dan *constrain*.²⁹ Hal ini bertujuan untuk meminimalisasi resiko yang tidak diharapkan.

Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan, Nisbah Bagi Hasil Deposito, dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan Murabahah secara Bersama-sama terhadap Jumlah Nasabah Baru

Berdasarkan hasil uji F yang telah dilakukan, diketahui bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap jumlah nasabah baru pada BMT As- Salam Kras Kediri. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh

²⁹ Veitzal Rivai, *Islamic Financial Management; Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*,....hal. 348

Fadri³⁰, yaitu hasil analisis menunjukkan bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan dan frekuensi pencairan pembiayaan mempengaruhi jumlah nasabah baru secara simultan dan signifikan.

Namun jika dilihat dari penelitian terdahulu pada pembahasan sebelumnya, terdapat faktor lain selain variabel ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* yang juga berpengaruh terhadap jumlah nasabah baru, yaitu diantaranya faktor lokasi, pelayanan, kualitas produk, keyakinan/ agama, dan lain sebagainya. Hal ini membuktikan bahwa penambahan jumlah nasabah baru tidak hanya dipengaruhi oleh satu variabel saja, namun masih banyak faktor- faktor lain yang juga berpengaruh terhadap penambahan jumlah nasabah baru seperti halnya faktor-faktor diatas.

IMPLIKASI PENELITIAN

Implikasi Teoritis

Penelitian ini membuktikan bahwa dari ketiga variabel yang diteliti yaitu ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah*, variabel ketiga lah yaitu frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* yang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah baru pada BMT As- Salam Kras Kediri. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh motivasi seseorang untuk bertransaksi di BMT As- Salam dikarenakan untuk mendapatkan dana dalam bentuk pembiayaan bukan untuk menyimpan dananya dalam bentuk tabungan maupun deposito.

Adapun kemungkinan faktor lain yang dapat mempengaruhi penambahan jumlah nasabah baru pada BMT As- Salam yaitu diantaranya faktor promosi, faktor lokasi, pelayanan, kualitas produk, keyakinan/ agama, dan lain sebagainya.

³⁰ Ahady Fadri, *Analisis Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan terhadap Jumlah Nasabah Baru....*, hal. 69

Implikasi Praktis

Bagi lembaga keuangan syariah khususnya BMT As- Salam Kras Kediri jika ingin terus menambah jumlah nasabah barunya, maka harus terus meningkatkan frekuensi pencairan pembiayaannya dengan cara memperbesar jumlah dana pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah, mempermudah proses pencairan pembiayaan, ataupun dengan meningkatkan kualitas pelayanan dalam pencairan pembiayaan. Selain itu pihak manajemen BMT dapat melakukan sosialisasi tentang visi, misi, dan produk secara terus menerus (*continue*) melalui media massa seperti pembuatan spanduk, baliho, brosur, pemasangan iklan, melakukan personal selling, dan lain-lain. Selain itu juga dapat melakukan terobosan-terobosan baru seperti penerapan penjaringan nasabah baru melalui sistem *door to door* yaitu dari rumah ke rumah, lembaga ke lembaga, masjid ke masjid, dan atau dari pesantren ke pesantren.

PENUTUP

Dari pemaparan hasil sebelumnya dapat disimpulkan bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap jumlah nasabah baru. Ekuivalen nisbah bagi hasil deposito berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap jumlah nasabah baru. Dan frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah baru. Selain itu secara bersama-sama ketiga variabel tersebut juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah baru pada BMT As- Salam Kras Kediri. Namun jika dilihat dari beberapa penelitian terdahulu selain faktor-faktor diatas, juga terdapat beberapa faktor lain yang mempengaruhi penambahan jumlah nasabah baru, seperti halnya faktor lokasi, pelayanan, promosi, kualitas produk, keyakinan/ agama, dan lain sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainudin, *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Anshori, Abdul Ghafur, *Hukum Perbankan Syariah (UU No.21 Tahun 2008)*. Bandung: PT Refika Aditama, 2009.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Asiyah, Binti Nur, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras, 2014.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV Penerbit J- Art, 2005.
- Dinas Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PN Balai Pustaka, 2003.
- Fadri, Ahady, *Analisis Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan terhadap Jumlah Nasabah Baru pada Bank Syariah Mandiri KCP Kota Solok Periode September 2009 – oktober 2010*. Sumatera Barat: Telkom University, 2012.
- Hirmawan, Muh Risky Adi, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah*. Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2015.
- Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Karim, Adiwarmanto A, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Mauludi, Ali, *Teknik Belajar Statistik 2*. Jakarta: Alim's Publishing, 2016.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2005.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2005.
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2000.

- Muhammad, *Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia, 2006.
- Nachrowi, Nachrowi Djalal, *Penggunaan Teknik Ekonometri*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005.
- Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Rivai'i, Veitzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*. Jakarta: Rajawali Press, 2008.
- Rubianto, Prasetyo, *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil terhadap Jumlah Nasabah PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara, 2007.
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sujianto, Agus Eko, *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*. Jakarta: PT Prestasi Pustakarya, 2009.
- Sumantri, Bagja, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan terhadap Minat dan Keputusan menjadi Nasabah di Bank Syariah*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2014.
- Tambunan, Monang Ranto, *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Menabung pada Bank BCA Kota Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara, 2013.
- Tanzeh, Ahmad, *Metode Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- <http://www.bps.go.id/LinkTabelStatis/view/id/1322>, diakses pada 18 Nopember 2015
- <http://www.tempo.com>, diakses pada 23 Januari 2016