

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut dan J. Paul Peter dan Jerry C. Olson Pengambilan Keputusan konsumen (*consumer decision making*) adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya.¹ Sedangkan menurut John. C Mowen dan Michael Miror, Pengambilan Keputusan yaitu menggambarkan seorang konsumen sedang melakukan serangkaian langkah-langkah tertentu pada saat melakukan pembelian. Langkah-langkah ini termasuk pengenalan masalah, mencari, evaluasi *alternative* memilih, dan evaluasi pasca perolehan.²

Banyak faktor yang diduga dapat mempengaruhi keputusan seseorang dalam mengambil keputusan pengambilan pembiayaan, khususnya untuk meningkatkan pangsa pasar dari pembiayaan *Murabahah* pada BRI Syariah Cabang Rivai Palembang. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan keputusan konsumen dalam mengambil pembiayaan *murabahah* adalah pengetahuan nasabah, dan tingkat *margin*.³

¹J. Paul Peter dan Jerry C, 1999, Olson, Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran. (Jakarta: Erlangga, 1999). hal.162

²John. C Mowen dan Michael Miror, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Erlangga, 2002). hal.3

³Azhar Kasim, *Teori Pembuat Keputusan*, (Jakarta: Lembaga Penerbit fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1995) hal.41

Dalam usahanya menjaring nasabah, tidak hanya bersaing pada lembaga keuangan syariah namun juga dengan lembaga keuangan konvensional, dalam persaingan ini tidak hanya fokus pada inovasi produk tetapi juga dalam strategi pelayanan dan taktik pemasaran. Persaingan pun menjadi ketat sehingga menuntut kejelian nasabah dalam memilih produk-produk yang ditawarkan yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan yang diinginkan oleh nasabah.⁴

Berikut gambar tabel realisasi pembiayaan *murabahah* pada tahun 2015-2018 ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1
Jumlah Realisasi Pembiayaan *Murabahah* Tahun 2014-2018

Tahun	Jumlah Pembiayaan <i>Murabahah</i>	<i>Margin</i> Pembiayaan <i>Murabahah</i>
2014	Rp. 175.300.000.000,-	12,50%
2015	Rp. 476.000.000.000,-	13,00%
2016	Rp. 228.500.000.000,-	13,75%
2017	Rp. 335.000.000.000,-	14,75%
2018	Rp. 337.020.000.000,-	14,75%

Sumber: BRI Syariah Cabang Rivai Palembang 2018

Berdasarkan tabel 1.1 pada tahun 2014 sampai 2015 jumlah realisasi pembiayaan *murabahah* yang mengalami kenaikan sebesar Rp.300.700.000.000 dari jumlah Rp.175.300.000.000 menjadi Rp.476.000.000.000,-. Penyebab naiknya pembiayaan *murabahah* BRI

⁴*Ibid*, hal.52

Syariah Cabang Rivai Palembang salah satunya adalah banyaknya nasabah mengambil pembiayaan pada produk KPR Faedah (Kredit Pemilikan Rumah). KPR Faedah BRI Syariah iB adalah Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual-beli (*murabahah*) dimana pembayarannya dilakukan dengan cara mengangsur dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan. Keuntungan KPR Faedah di BRI Syariah Cabang Rivai Palembang yaitu persyaratan yang cukup mudah, proses yang cepat, dan jangka waktu tempo yang lama hingga 15 tahun.⁵

Rumah juga merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia selain makanan dan pakaian, rumah sangat penting bagi keluarga, karena rumah merupakan tempat untuk istirahat dan mencurahkan kasih sayang kepada keluarga setelah sibuk bekerja seharian atau beraktivitas diluar.⁶ Kewajiban memiliki rumah juga diatur oleh pemerintah berdasarkan Keputusan Menteri Negara Agraria atau Kepala BPN Nomor 6 Tahun 2006 tentang Pemberian Hak Milik Atas Tanah untuk Rumah Tinggal (Perka BPN 6/2006) mengatur permohonan perubahan HGB (Hak Guna Bangunan) atau Hak Pakai menjadi Hak Milik, yaitu Hak Milik atas rumah tinggal. Pasal 2 Perka BPN 6/2006 menjelaskan mengenai proses untuk memperoleh Hak Milik atas rumah tinggal

⁵Wawancara tertulis dengan Bapak Rifqi, Account Officer SME/Commercial, BRI Syariah Cabang Rivai Palembang, Maret 2018

⁶Tri Wirdiano, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006) hal.5

yang semula merupakan Hak Guna Bangunan atau Hak Pakai.⁷

Maka tidak heran apabila permintaan nasabah akan pembiayaan KPR selalu bertambah dikarenakan minimnya lahan tanah untuk membangun rumah disebabkan meningkatnya populasi kependudukan yang menyebabkan masyarakat kesulitan untuk mendapatkan tempat tinggal yang layak dan terjangkau bagi mereka. Dengan harga rumah yang terus melambung tinggi menyebabkan jarang masyarakat mampu untuk membeli rumah secara tunai.⁸

Peluang inilah yang dimanfaatkan oleh BRI Syariah Cabang Rivai Palembang sehingga membuat produk pembiayaan konsumtif yang banyak dikenal dengan KPR Faedah BRI Syariah. Kelebihan KPR Syariah dibandingkan KPR konvensional diantaranya adalah masyarakat yang mengambil kredit pada bank syariah merasa lebih tenang, sebab pembiayaan KPR Syariah merupakan varian pembiayaan dengan akad *murabahah* dalam bidang penyaluran dana, sehingga cicilan KPR syariah tetap, tanpa terpengaruh tingkat suku bunga.⁹ Sejak dikeluarkannya undang-undang pemerintahan tersebut, maka pembiayaan KPR tersebut melonjak tinggi pada pembiayaan *muraabahah* di bank BRI Syariah cabang rivai Palembang, sehingga FBI (*Fee Based Income*) juga meningkat dan membuat bank ikut mengalami peningkatan dari segi pembiayaan *murabahah*.¹⁰

⁷Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, (Bandung: Alumni, 2005), hal.183

⁸Tri Wirdiano, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006) hal.7

⁹*Modul BRI Syariah, 2017*

¹⁰Wawancara tertulis dengan Bapak Rifqi, Account Officer SME/Commercial, BRI Syariah Cabang Rivai Palembang, Maret 2018

Tetapi pada tahun 2016 jumlah realisasi pembiayaan *murabahah* mengalami penurunan yang signifikan yaitu sebesar Rp.228.500.000.000, penurunan pembiayaan ini disebabkan oleh banyaknya nasabah yang masih belum mempunyai pengetahuan khusus pada produk-produk bank syariah terutama pada pembiayaan *murabahah*, banyaknya calon nasabah yang tidak mengenal secara rinci produk yang ditawarkan oleh BRI Syariah Cabang Rivai Palembang, sehingga membuat nasabah menjadi bingung dan mengakibatkan kecenderungan masyarakat lebih memilih lembaga keuangan konvensional.¹¹

Prosedur pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BRI Syariah Cabang Rivai Palembang masih terbilang berbelit-belit dan syarat terlalu banyak bagi nasabah, sehingga akan menyulitkan dan memberatkan nasabah. Salah satu faktor lainnya yaitu harga rumah yang ditawarkan tidak sesuai dengan pemasukan penghasilan nasabah tersebut, dan masih terdapat nasabah yang tidak memiliki dana yang cukup ataupun jaminan seperti kendaraan, dan nasabah juga harus memiliki pekerjaan yang tetap atau usaha sebagai tanggung jawab nasabah untuk membayar angsuran setiap bulannya. Kelengkapan data yang dimiliki nasabah tersebut berguna untuk meyakini pihak bank sebagai pendukung kelengkapan data administrasi pada pembiayaan *murabahah*.¹²

Terakhir ditahun 2017 sampai 2018 per agustus jumlah pembiayaan *murabahah* mengalami kenaikan fluktuatif sebesar Rp.2.020.000.000,- kenaikan pembiayaan *murabahah* ini disebabkan oleh banyaknya nasabah

¹¹Tri Wirdiano, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia,2006) hal.19

¹²Wawancara tertulis dengan Bapak Rifqi, Account Officer SME/Commercial, BRI Syariah Cabang Rivai Palembang, Maret 2018

yang membutuhkan pembiayaan *murabahah*, karna pembiayaan dengan akad *murabahah* tersebut dapat memudahkan nasabah untuk berwirausaha dengan tagihan angsuran yang tidak membebankan nasabah, karna tagihan angsuran sendiri telah disepakati dan ditentukan bersama antara kedua belah pihak yaitu bank dengan nasabah.

Faktor selanjutnya yang membuat nasabah banyak mengambil pembiayaan *murabahah* yaitu, karna pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah Cabang Rivai Palembang sendiri memiliki banyak varian produk pembiayaan yang diantaranya yaitu KPR Faedah, KMG (Kepemilikan Multi Guna), KMG (Kredit Multi Guna Purna), KKB (Kredit Kendaraan Bermotor), dan SME (Small Medium Enterprises). Pernyataan di atas diperkuat oleh data peneliti dari hasil wawancara dengan Bapak Rifqi sebagai Account Officer SME/Commercial BRI Syariah Cabang Rivai Palembang bahwa jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* pada tahun terakhir per agustus 2018 berjumlah 1.148 nasabah.¹³

Banyaknya faktor yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan, selain pengetahuan nasabah, faktor selanjutnya yang dapat dipertimbangkan nasabah dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah Cabang Rivai Palembang adalah tingkat margin yang ditetapkan oleh BRI Syariah Cabang Rivai Palembang.

Dari data tabel 1.1 dapat dilihat bahwa BRI Cabang Rivai Palembang menetapkan tingkat *margin* dari tahun 2014 sebesar 12,50%, tahun 2015 sebesar 13,00%, tahun 2016 sebesar 13,75%, dan tahun 2017-2018 sebesar

¹³Wawancara tertulis dengan Bapak Rifqi, Account Officer SME/Commercial, BRI Syariah Cabang Rivai Palembang, Maret 2018

14,75% meningkatnya *margin* di BRI Syariah Cabang Rivai Palembang setiap tahun dikarenakan adanya pengaruh terhadap unsur biaya *overhead*, biaya GWM (Giro Wajib Minimum), bagi hasil, premi resiko, profit target, dan volume pembiayaan.¹⁴

Dari beberapa unsur diatas dapat dilihat bahwa salah satu komponen yang bisa mempengaruhi naiknya tingkat *margin* yaitu dapat dilihat dari turunnya biaya *Overhead* di BRI Syariah Cabang Rivai Palembang. Biaya *overhead* adalah biaya yang dikeluarkan bank dalam kegiatan operasionalnya, yang terdiri dari biaya tenaga kerja, administrasi, penyisihan penghapusan aktiva produktif (PPAP), dll.¹⁵ Ketika biaya overhead naik, maka akan menaikkan harga jual sehingga volume pembiayaan *murabahah* menurun dan tingkat *margin* pun akan menurun, dan jika biaya *overhead* turun, maka tingkat *margin* akan naik dan perkembangan pendapatan di BRI Syariah Cabang Rivai Palembang akan meningkat.¹⁶

Atas permintaan angsuran *murabahah* dilakukan secara tunai, maka terdapat aliran kas masuk atas pendapatan *margin murabahah* sehingga pendapatan *margin murabahah* tersebut merupakan unsur pendapatan dalam perhitungan distribusi hasil usaha yang akan dibagikan kepada nasabah, selain biaya *overhead* faktor lain yang mempengaruhi tingkat *margin* pada

¹⁴Wawancara tertulis dengan Bapak Rifqi, Account Officer SME/Commercial, BRI Syariah Cabang Rivai Palembang, Maret 2018

¹⁵Chumsoni Amad, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Marabahah (Studi kasus pada bank syariah "x")*. Tesis, (2006: Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Keuangan Syariah Universitas Indonesia)

¹⁶Chumsoni Amad, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Marabahah (Studi kasus pada bank syariah "x")*. Tesis, (2006: Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Keuangan Syariah Universitas Indonesia)

pembiayaan *murabahah* adalah profit target dan volume pembiayaan. Volume pembiayaan pada hakikatnya adalah nominal pembiayaan *murabahah* yang saldonya berhubungan dari satu bulan ke bulan berikutnya.¹⁷

Dari data tabel 1.1 maka yang membedakan dari setiap pembiayaan adalah besarnya pembiayaan yang akan diambil dan lama waktu dalam peminjaman sehingga menghasilkan angsuran pembayaran yang berbeda dari setiap nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Dalam penentuan tingkat *margin* lembaga keuangan seperti bank penetapannya masih ditentukan dari pihak kantor pusat BRI Syariah Cabang Rivai Palembang, mereka menjelaskan bahwa beberapa nasabah masih belum paham tentang berapa *margin* yang sesuai pada saat ini. Dengan fenomena tersebut BRI Syariah Cabang Rivai Palembang mulai mematok berapa *margin* yang akan diberikan kepada nasabah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.¹⁸

Menurut Adiwarman A. Karim, tingkat *margin* secara teknis adalah presentase tertentu yang ditetapkan pertahun, perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan¹⁹

Dengan demikian, semakin rendah tingkat *margin* keuntungan yang diambil oleh bank, maka semakin besar pembiayaan yang diminta masyarakat, semakin besar pula pembiayaan yang dapat disalurkan oleh bank. Salah satu

¹⁷*Ibid*,

¹⁸Wawancara tertulis dengan Bapak Rifqi, Account Officer SME/Commercial, BRI Syariah Cabang Rivai Palembang, Maret 2018

¹⁹Karim, A. Adiwarman, *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan, Edisi Kelima*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2008). hal.280

bentuk dari persaingan antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional adalah dalam pemberian *margin* atau selisih dari harga pokok dengan harga jual suatu produk *murabahah*.²⁰

Jika harga jual *murabahah* yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati dan sebaliknya. Hal ini sesuai dengan hukum teori permintaan yaitu apabila harga naik, maka jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah jumlah barang yang diminta meningkat.²¹

Dengan fenomena tersebut biasanya Lembaga Keuangan Syariah mulai mematok berapa *margin* yang akan diberikan kepada nasabah, serta tidak melupakan dari mana berasalnya tingkat *margin* yang telah ditentukan.²² Ketika patokan *margin* telah ditentukan oleh pihak bank, maka kebanyakan lembaga keuangan syariah menawarkan dan mendiskusikan secara musyawarah kepada nasabah agar mendapat titik temu berapa *margin* yang akan disepakati oleh kedua belah pihak. Setelah mendapatkan titik temu maka nasabah berhak membuat keputusan akad tersebut dilanjutkan atau berhenti saat itu juga.²³

Alasan peneliti mengambil pembiayaan *murabahah* pada BRI Cabang Rivai Palembang yaitu, karna pembiayaan *murabahah* di BRI Cabang Rivai Palembang memiliki banyak varian produk diantaranya yaitu KPR Faedah,

²⁰Prof. Dr. Sutan Remy Sjahdeini. *Perbankan Islam Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. (Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti). hal.64

²¹*Ibid.* hal14

²²*Ibid.* hal. 83

²³*Ibid.* hal. 86

KMG, KKB, dan SME, dan jumlah nasabah yang memilih pembiayaan *murabahah* di BRI Cabang Rivai Palembang sebesar 1.148 nasabah yang berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Rifqi sebagai Account Officer SME/Commercial BRI Cabang Rivai Palembang, dengan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* sebesar 1.148 membuat peneliti tertarik untuk mengambil pembiayaan *murabahah* dibanding dengan pembiayaan lainnya yang ada BRI Cabang Rivai Palembang dengan jumlah nasabah pembiayaan masing-masing dibawah 1.148 nasabah.

Alasan melakukan penelitian ini menjadi menarik karena didasarkan pada penelitian *research gap* terdapat pertentangan penelitian dari dua peneliti yaitu, Ummi Sholihah (2016)²⁴ mengatakan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pengambilan, yang bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhamad Aris Sulistyono (2011)²⁵ yang mengatakan pengetahuan nasabah tidak berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan pengambilan.

Dari dua variabel independen yaitu pengetahuan nasabah dan tingkat *margin* terhadap keputusan pengambilan adalah sebagai berikut:

²⁴Ummi Sholihah, *Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Murabahah (Studi Kasus pada BMT Karima Karangpandan)*, 2016

²⁵Muhammad Aris Sulistyono, *Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi, dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi pada PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Kas FE Condongcatur Yogyakarta)*, 2011

Tabel I.2
Research gap pengetahuan nasabah terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*

	Hasil Penelitian	Peneliti
Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Terdapat pengaruh positif antara Pengetahuan Nasabah terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	1. Ummi Sholihah (2016) 2. Novi Patmaningsih (2018) 3. Saidah Mushoffa Rohmah (2017)
	Terdapat pengaruh negatif antara Pengetahuan Nasabah terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	1. Muhamad Aris Sulistyono (2011) 2. Muhammad Hidayatullah (2014)

Sumber: Dikumpulkan dari berbagai sumber 2018

Pengetahuan nasabah terhadap keputusan nasabah yang diteliti oleh Ummi Sholihah (2016)²⁶, Novi Patmaningsih (2018)²⁷, dan Saidah Mushoffa Rohmah (2017)²⁸ menunjukkan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*. Hal ini bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muhamad Aris

²⁶Ummi Sholihah, *Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Murabahah (Studi Kasus pada BMT Karima Karangpandan)*, 2016

²⁷Novi Patmaningsih, *Pengaruh Pengetahuan Nasabah dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Di BMT Surya Abadi Ponorogo*, 2018

²⁸Saidah Mushoffa Rohmah, *Pengaruh Pengetahuan, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Buana Mulur Sukaharjo*, 2017

Sulistiyono (2011)²⁹ dan Eko Yuliawan (2011)³⁰ menunjukkan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*.

Tabel 1.3
Research gap pengaruh tingkat *margin* terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*

	Hasil Penelitian	Peneliti
Pengaruh Tingkat <i>Margin</i> Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Terdapat pengaruh positif antara Tingkat <i>Margin</i> Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	1. Aisyah Nur Aini (2015) 2. Zuarti Yakabera (2017) 3. Widodo Dwi Atmoko (2016)
	Terdapat pengaruh negatif antara Tingkat <i>Margin</i> terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	1. Mustika Rimadhani dan Ozni Erza (2011) 2. Yuyun Ragilia Nur Aini (2012)

Sumber: Dikumpulkan dari berbagai sumber 2018

²⁹Muhammad Aris Sulistiyono, *Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi, dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi pada PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Kas FE Condongcatur Yogyakarta, 2011*

³⁰Virda Fatkhori' Yusuf Safitri, *Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Tingkat Keuntungan Bagi Nasabah Menggunakan Perbankan Syariah, 2017*

Tingkat *Margin* terhadap keputusan nasabah yang diteliti oleh Aisyah Nur Aini (2015)³¹, Zuarti Yakabera (2017)³², Widodo Dwi Atmoko (2016)³³ menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah. Hal ini bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mustika Rimadhani (2010)³⁴, dan Yuyun Ragilia Nur Aini (2012)³⁵ menunjukkan bahwa tingkat margin tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi dan hasil wawancara yang dilakukan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **Pengaruh Pengetahuan Nasabah dan Tingkat *Margin* Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang**

B. Rumusan Masalah

Permasalahan yang akan diteliti, dijelaskan lebih lanjut dalam perumusan masalah sebagai berikut:

³¹Aisyah Nur Aini, *Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Di BMT UGT Sidogiri Cabang Wuru Sidoarjo*, Junal, Vol.05, No01, April, 2015

³²Zuarti Yakabera, *Pengaruh Penetapan Harga Jual, dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang*, 2017

³³Widodo Dwi Atmoko (2016), *Pengaruh Persepsi Anggota pada Syariah Compliance, Harga Jual dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan pembiayaan Murabahah di BMT Binamas Cabang Kutoarjo*, 2016

³⁴Mustika Rimadhani dan Ozni Erza, *Analisis Variabel-Variabel Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah, Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008-2011*, (Metode Ekonomi, Vol.19, No.01, April,2011)

³⁵*Pengaruh Pendapatan Nasabah dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Unit II Bago Tulungagung*, 2015

1. Bagaimana pengaruh pengetahuan nasabah terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang ?
2. Bagaimana pengaruh tingkat *margin* terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang ?
3. Bagaimana pengaruh pengetahuan nasabah dan tingkat *margin* secara simultan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang ?

C. Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui pengaruh pengetahuan nasabah terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang
2. Mengetahui pengaruh tingkat *margin* terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun praktisi yaitu sebagai berikut:

1. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan konstibusi dalam perkembangan ilmu pengetahuan dan pendidikan, khususnya mengenai pengaruh pengetahuan nasabah dan tingkat *margin* terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan juga dapat dijadikan sebagai acuan bagi penelitian lain yang akan melakukan penelitian sejenis.

2. Kegunaan Secara Praktisi

a. Bagi Penulis

Memberikan pemahaman, pengetahuan, dan wawasan yang mendalam maupun membaca mengenai bagaimana pengaruh pengetahuan nasabah dan tingkat *margin* terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang, dan untuk memperoleh pengalaman praktis dalam penulis karya ilmiah.

b. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi kepada pembaca dalam pengambilan kebijakan yang dapat diambil mengenai pengaruh pengetahuan nasabah dan tingkat *margin* terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang

c. Bagi Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang

Dengan dilakukan penelitian ini dapat memperkuat eksistensi Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rivai Palembang di masyarakat luas, memberikan informasi tambahan serta pengetahuan yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan usaha secara syariah.