



Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Kualitas Pelayanan dan Tingkat Bagi Hasil terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah Indonesia Jambi

Firman Hidayat

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, firmwrangler@yahoo.co.id

Corresponding Author: firmwrangler@yahoo.co.id

Abstract: *This article is entitled The Influence of Financing Procedures, Quality of Service and Profit Sharing Levels on Decisions to Take Mudharabah Financing at Bank Syariah Indonesia Jambi. The purpose of this study was to determine the effect of financing procedures, service quality, and profit-sharing rates on the decision to take mudharabah financing at Jambi Syariah Bank. This research approach is a qualitative research method based on data obtained from the company, both from questionnaires, interviews, observation and documentation as a support for analyzing the data. Based on the data and discussion that has been carried out and presented, it can be concluded with a number of points as follows: a) Financing procedures have a significant effect on mudharabah financing decisions at Indonesian Sharia banks (Bsi) Area because the calculated t value in the financing procedure variable (X1) is equal to 2.136 with a significant level of 0.005; b) Service Quality has a significant effect on the decision on mudharabah financing at Indonesian Sharia banks (Bsi) Area because the calculated t value for the service quality variable (X2) is 3.939 with a significant level of 0.005; c) The level of profit sharing has a significant effect on the decision on mudharabah financing at Bank Syariah Indonesia (Bsi) Area because the calculated t value for the profit sharing rate variable (X3) is 3.733 with a significant level of 0.005 and; d) Based on the results of simultaneous testing of the financing procedure variable (X1), service quality (X2) and profit sharing rate (X3) together have a significant effect on the decision (Y) because the F table value is 2.71, then the calculated F value (53.628) > F table (2.71) and significant value (0.000) < α (0.05), then H_0 is rejected and H_a is accepted.*

Keyword: *Effect of Financing Procedures, Quality of Service, Level of Profit Sharing, Mudharabah Financing and Sharia Banks.*

Abstrak: Artikel ini berjudul Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Kualitas Pelayanan Dan Tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Indonesia Jambi. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Kualitas Pelayanan Dan Tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Jambi. pendekatan penelitian ini adalah metode

penelitian kuantitatif yang didasarkan pada data-data yang diperoleh dari perusahaan, baik dari kuesioner, wawancara, observasi dan dokumentasi sebagai pendukung untuk menganalisis data. Berdasarkan data dan pembahasan yang telah dilakukan dan dipaparkan, maka dapat disimpulkan dengan beberapa poin sebagai berikut: a) Prosedur Pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area dikarenakan Nilai t hitung pada variable prosedur pembiayaan (X1) adalah sebesar 2,136 dengan tingkat signifikan sebesar 0,005; b) Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area dikarenakan Nilai t hitung pada variabel kualitas pelayanan (X2) adalah sebesar 3,939 dengan tingkat signifikan sebesar 0,005; c) Tingkat bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area dikarenakan Nilai t hitung pada variabel tingkat bagi hasil (X3) adalah sebesar 3,733 dengan tingkat signifikan sebesar 0,005 dan; d) Berdasarkan hasil pengujian secara simultan variable prosedur pembiayaan (X1), kualitas pelayanan (X2) dan tingkat bagi hasil (X3) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan (Y) dikarenakan nilai F table sebesar 2,71, maka nilai F hitung (53,628) > F table (2,71) dan nilai signifikan (0,000) < α (0,05), maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Kata Kunci: Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Kualitas Pelayanan, Tingkat Bagi Hasil, Pembiayaan Mudharabah dan Bank Syariah.

PENDAHULUAN

Sejak mulainya abad ke- 21, keuangan islami telah berkembang dengan pesat sehingga berevolusi dari industri yang baru lahir menjadi pasar global dimana umat Muslim dan non-Muslim bekerja bersama dan belajar dari satu sama lain untuk mengembangkan produk serta pelayanan yang relevan. Ia telah melalui banyak peristiwa penting yang menunjukkan eksistensinya, dan telah mendapat pengakuan dari para pemegang otoritas finansial global, dan pada saat sekarang ini telah tersedia produk dan jasa keuangan yang canggih dan berlimpah dengan harga yang kompetitif serta tetap memperhatikan aspek kepatuhan terhadap prinsip syariah.¹

Kesemua hal itu dicapai hanya dalam waktu 25 tahun. Pada awal tahun 1970-an perbankan islami hanyalah sebuah mimpi akademik dari sebagian kecil orang yang menyadari, bahkan umat muslim yang terpelajar, sekarang ia telah menjadi praktis yang terkenal luas ia berkembang di tahun 1980-an sebagai sistem intermediasi finansial baru.²

Perbankan dan keuangan islami dipraktekkan di lebih dari 75 negara di dunia dengan sekitar 550 insitusi finansial islami dibidangnya. Beberapa institusi internasional dan pusat finansial regional juga memainkan peran krusial dalam standarisasi produk-produk keuangan islami sehingga meningkatkan kredibilitasnya. Hampir semua kelompok keuangan konvensional multinasional menawarkan produk-produk finansial islami melalui cabang subsidiari atau saluran yang secara khusus diciptakan. Hal ini merupakan pertanda bisnis yang baik dan etis di masa mendatang yang akan meningkatkan kemakmuran dan kedamaian pikiran jutaan orang yang sebelumnya menghindari dari sistem perbankan konvensional atau merasa bersalah karena keterlibatannya dengan bunga dalam transaksi-transaksi mereka.³

¹ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* terjemahan Aditya Wisnu Pribadi (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama,2009), hlm. 22.

² Ibid.,hal.23

³ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* terjemahan Aditya Wisnu Pribadi (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama,2009), hlm. 23.

Perbankan syariah pada dasarnya dalam hal tertentu sama dengan perbankan konvensional yakni berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi yang mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana yang telah terkumpul kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Perbedaannya dengan perbankan konvensional adalah perbankan syariah melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip jual beli dan bagi hasil serta tidak berdasarkan bunga (*interest*) karena bunga atau riba diharamkan dalam Islam.⁴

Peran perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari sistem perbankan di Indonesia secara umum sistem perbankan syariah juga di atur dalam undang-undang No 10 Tahun 1998 dimana Bank umum adalah Bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁵ Peran bank syariah dalam memacu pertumbuhan perekonomian daerah semakin strategis dalam rangka mewujudkan struktur perekonomian yang semakin berimbang. Dukungan terhadap pengembangan perbankan syariah juga diperlihatkan dengan adanya dual banking sistem dimana bank konvensional di perkenankan untuk membuka unit usaha syariah.

Pada Bank Syariah penyaluran dana disebut pembiayaan syariah sedangkan pada Bank konvensional disebut dengan kredit perbedaan antara keduanya adalah sistem pembiayaan syariah berupa margin dan bagi hasil dan sistem kredit berupa suku bunga. Bank Syariah saat ini dipandang sebagai pesaing dari bank konvensional upaya pengembangan bank syariah tidak cukup hanya berlandaskan kepada aspek-aspek legal dan peraturan perundang-undangan tetapi juga harus berorientasi kepada pasar atau masyarakat sebagai pengguna jasa (konsumen) lembaga perbankan. Perkembangan industri perbankan syariah dengan strategi yang telah di rancang dan target penetapan pada tahun 2010 tidak akan tercapai jika pihak industri perbankan syariah itu sendiri tidak mengenal kebutuhan yang di butuhkan konsumen di Indonesia. Keberadaan bank (syariah dan konvensional) Secara umum memiliki fungsi strategis sebagai lembaga intermediasi dan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran namun karakteristik dari kedua tipe bank (syariah dan konvensional) dapat mempengaruhi perilaku calon debitur dalam menentukan preferensi mereka terhadap pemilihan antara kedua tipe bank tersebut. Lebih lanjut, perilaku calon debitur terhadap produk perbankan (Bank syariah dan Bank konvensional) dapat di pengaruhi oleh sikap dan persepsi masyarakat terhadap karakteristik perbankan itu sendiri salah satunya pembiayaan modal kerja atau investasi.⁶

Jenis kegiatan usaha bank Syariah dalam penyaluran atau pembiayaan terbagi kepada 3 pola yaitu;

1. Pola bagi hasil : *Mudharabah* dan *Musyarakah*,
2. Pola jual Beli : *Murabahah*, *Salam* dan *Istishna*,
3. Pola sewa : *Ijarah* dan *Ijarah wa Iqtina*.⁷

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, tentu potensi industri keuangan syariah cukup menjanjikan di masa depan. Hal ini tentu saja bisa terjadi jika adanya sinergi antara pemegang kebijakan dan juga kesadaran masyarakat terhadap transaksi halal berbasis syariah yang terus ditegakkan dalam prinsip ekonomi. Adanya peningkatan yang signifikan beberapa tahun terakhir terhadap produk dan layanan berbasis syariah di Indonesia membuat pemerintah mencermati hal ini sebagai sebuah momen penting dalam tonggak perekonomian syariah di Indonesia. Sikap optimis inilah yang membuat pemerintah akhirnya menggabungkan 3 daftar bank syariah besar besutan BUMN, yaitu PT Bank Syariah Mandiri

⁴ A.Wangawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2012), hlm. 49.

⁵ Muhamad, *Bank dan Lembaga keuangan syariah Lainnya* (Depok : RajaGrafindo persada, 2020), hlm. 71.

⁶ Muhamad, *Bank dan Lembaga keuangan syariah Lainnya* (Depok : RajaGrafindo persada, 2020), hlm. 88.

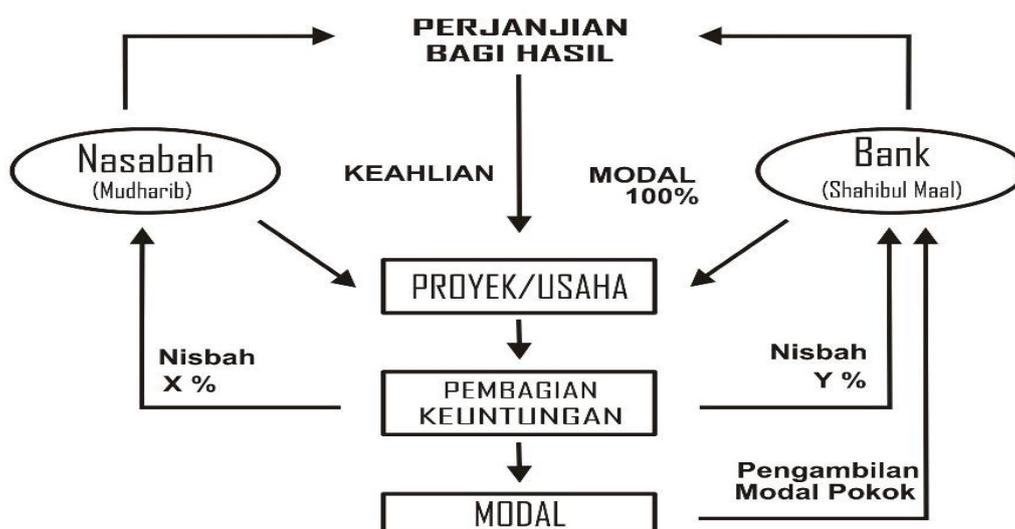
⁷ Ascarya, Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum* (Jakarta : Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) BI, 2005), hlm. 4.

Tbk, PT Bank BNI Syariah Tbk, dan PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi intensitas baru yang diberi nama Bank Syariah Indonesia atau BSI. Penggabungan 3 bank syariah pemerintah yang diresmikan pada 1 Februari 2021 oleh presiden Joko Widodo.

Mengingat tingginya angka pembelian dan permintaan masyarakat akan barang ini berbanding lurus dengan tingkat pengusaha yang dalam hal ini diperlukan suntikan dana dari penyalur salah satunya bank Syariah, idealnya fasilitas pembiayaanlah yang dibutuhkan oleh nasabah dalam hal ini adalah pelaku usaha perlu modal untuk mengembangkan usahanya. Fasilitas pembiayaan yang ditawarkan meliputi salah satunya adalah pembiayaan *Mudharabah* di samping pembiayaan yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya.

Pembiayaan dengan akad mudharabah adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dimana *shahibul maal* menyediakan modal 100% dengan syarat bagi hasil telah disepakati kedua belah pihak apabila timbul kerugian akan di tanggung sepenuhnya oleh pemodal akan tetapi jika kerugian di lakukan oleh pengelola maka pengelolalah yang bertanggung jawab. Mekanisme pembagian keuntungan dalam akad *mudharabah* ditentukan sesuai nisbah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (*shahibul maal* dan *mudharib*) baik melalui metode *profit sharing* (bagi hasil setelah dikurangi biaya) maupun *net revenue sharing* (sebelum dikurangi biaya).⁸

Gambar 1.1



Asal hukum akad mudharabah menurut jumbuh ulama pada dasarnya adalah boleh selama dilaksanakan sesuai dengan ketentuan syariat baik yang terdapat di dalam Al-Qur'an, As-Sunnah, *Ijma'*, dan *Qiyas*. Menurut ulama fikih, mudharabah dilandaskan berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah dan *Ijma'* dan *Qiyas*.⁹ Dalil Al-Qur'an yang mendasari hukum mudharabah diantaranya sebagai berikut:

Dalam firman Allah :

⁸ Ascarya, Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum* (Jakarta : Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) BI, 2005), hlm. 21.

⁹ Buku *Standar Produk Mudharabah* Otoritas Jasa Keuangan

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿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. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (QS An-nisa’:29)¹⁰

Sedangkan sumber landasan hukum mudharabah yang berasal dari Hadis Nabi Muhammad Shalallahu ‘Alaihi Wassalam, yaitu antara lain:

Hadis Nabi Muhammad SAW riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib yang artinya: ”Nabi bersabda, ada tiga hal yang didalamnya mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqharadhah (mudharabah) dan mencampur gandum 20 dengan jemawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual” (HR.Ibnu Majah dari Shuhaib).¹¹

Berikut adalah rukun mudharabah menurut jumhur ulama:

1. Pihak-pihak yang melakukan akad, yaitu pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*);
2. Modal (*Ra’sul Maal*);
3. Usaha yang dijalankan (*al-‘amal*);
4. Keuntungan (*rihb*); dan
5. Pernyataan ijab dan kabul (*sighat akad*)

Sedangkan syarat *mudharabah* berkaitan dengan rukunnya, yaitu sebagai berikut:

1. Pihak-pihak yang melakukan akad *mudharabah* disyaratkan harus memiliki kemampuan untuk dibebani hukum/cakap hukum (*mukallaf*) untuk melakukan kesepakatan, dalam hal ini pemilik modal (*shahibul maal*) akan memberikan kuasa dan pengelola modal (*mudharib*) menerima kuasa tersebut, karena di dalam akad *mudharabah* terkandung akad wakalah/kuasa.
2. Modal (*Ra’sul Maal*) dalam akad *mudharabah* harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a) Modal harus berupa alat tukar (uang);
 - b) Modal harus dapat diketahui sehingga mudah untuk diukur;
 - c) Modal harus dalam bentuk tunai; dan
 - d) Modal harus dapat dipindahkan/diserahkan dari pemilik modal (*shahibul maal*) kepada pengelola modal (*mudharib*).¹²

Berikut ini data Statistik Perbankan Syariah (sps) berdasarkan fasilitas pembiayaan yang diambil masyarakat mulai dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 Bulan Januari kategori Bank Umum Syariah di Indonesia

Tabel 1.1
Kegiatan Pembiayaan Bank Umum Syariah

Kegiatan Bank Umum Syariah Statistik Perbankan Syariah 2020	
Indikator	Tahun

¹⁰ Alquran dan Terjemahan.

¹¹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muammalah* (Jakarta : Prenada Media, 2015)

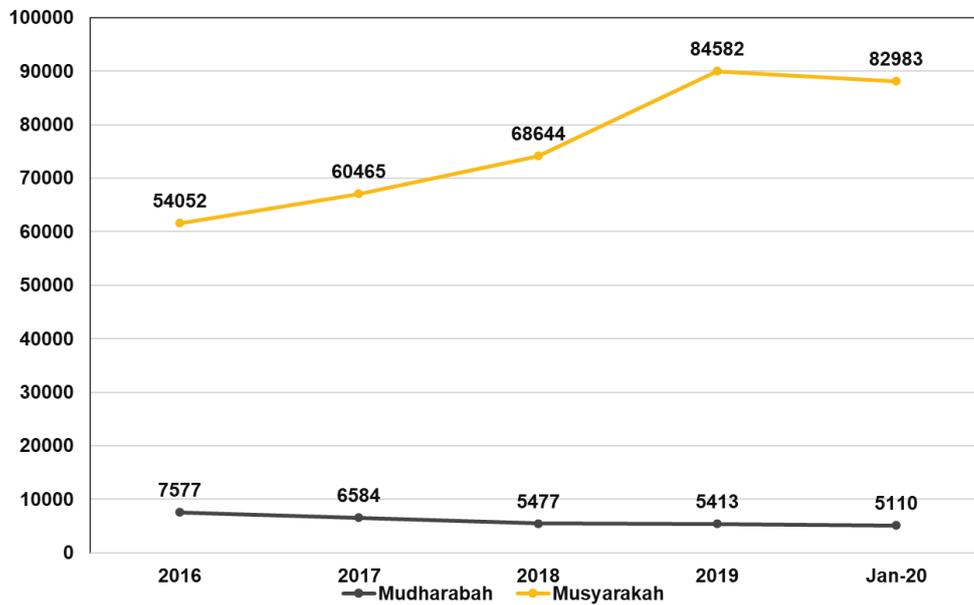
¹² Buku *Standar Produk Mudharabah* Otoritas Jasa Keuangan

Pembiayaan kepada pihak ke tiga bukan bank	2016	2017	2018	2019	Januari 2020
Mudharabah	7,577	6,584	5,477	5,413	5,110
NPF	197	207	81	86	112
Musyarakah	54,052	60,465	68,644	84,582	82,983
NPF	2,376	3,335	2,593	2,774	2,991

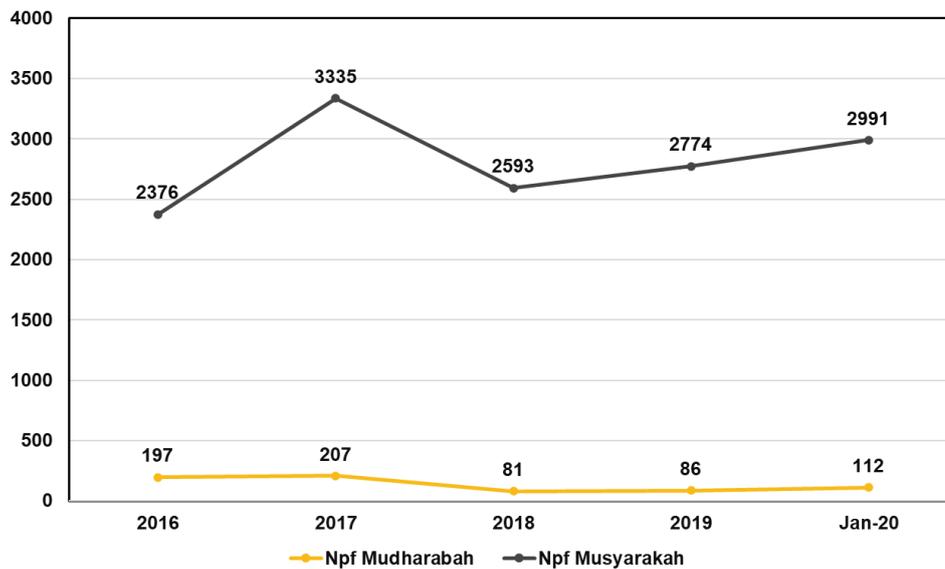
*dalam Miliar Rupiah

*Sumber data dari SPS Jan 2020

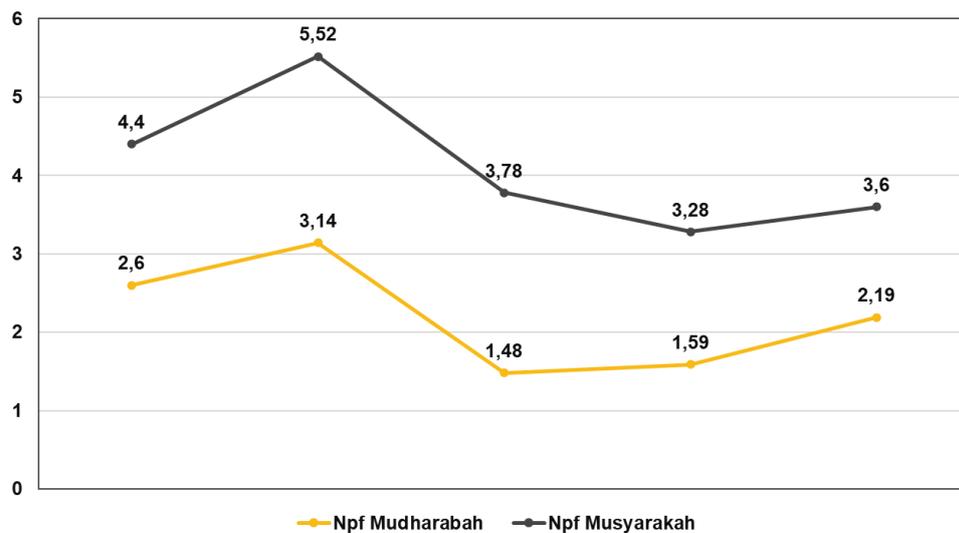
Grafik 1.1
Pembiayaan kepada pihak ketiga bukan Bank



Grafik 1.2
Non Performing Finance



Grafik 1.3
NPF dalam persen



Pada tabel dan grafik di atas jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan *Mudharabah* di Bank Umum Syariah selama Empat tahun terakhir mengalami penurunan sampai pada tahun 2020 bulan Januari, padahal untuk *non performing Finance (NPF)* istilah perbankan untuk kredit tidak lancar masih dikatakan baik yakni sekitar 2,10% ini menjadi fenomena yang menarik perhatian di karenakan pada periode tahun yang sama pembiayaan *Musyarakah* justru mengalami peningkatan dan juga *NPF* untuk produk pembiayaan ini cukup tinggi yakni mencapai 3,6% di posisi Januari 2020.

Sebagian besar ulama dan pakar juga sependapat bahwa bank syariah merupakan bank yang berprinsip utama bagi hasil, sehingga pembiayaan bagi hasil seharusnya lebih diutamakan dan dominan dibandingkan dengan pembiayaan non bagi hasil bank syariah, sementara sebagian pakar yang lain memandang wajar kecenderungan pembiayaan non bagi hasil bank syariah, khususnya pada tahap awal pengembangan mengingat berbagai kendala yang dihadapi. Terlepas dari perdebatan tersebut, fenomena rendahnya pembiayaan bagi hasil merupakan permasalahan penting yang perlu di bahas. Berbagai permasalahan dan solusi yang tepat perlu dicari untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil perbankan syariah. Implikasi dari tingginya pembiayaan non bagi hasil ini adalah terbentuknya persepsi publik bahwa perbankan syariah hampir tidak ada bedanya dengan perbankan konvensional. Persepsi yang demikian akan membentuk suatu risiko reputasi tersendiri yang dikhawatirkan akan menimbulkan sinisme dikalangan masyarakat bahwa bisnis perbankan syariah hanya merupakan pergantian nama saja sedangkan *mind set* pelakunya tetaplah konvensional.¹³

Pada kabar berita *REPUBLIKA.CO.ID Jakarta* menurut direktur keuangan dan operasional Bank Muamalat Hendriarto, ada beberapa hal yang menyebabkan nasabah dan bank syariah jarang menggunakan skim *mudharabah*. Pertama menurut dia karena hasil dari pembiayaan *mudharabah* tak pasti. Artinya tingkat kepastian tergantung realisasi bisnis dari pengelola (*mudharib*) atau sang nasabah. Sementara bank sebagai *shahibul maal*, yang telah membuat perjanjian di awal, menunggu laporan bisnis dari sang nasabah. Jika bisnis sedang mengalami penurunan maka jumlah bagi hasil pun ikut menurun. Begitu juga ketika bisnis meningkat, maka bagi hasil pun ikut terkerek naik. Ia menyampaikan meski saat ini rata-rata perbankan syariah lebih mengedepankan skim *murabahah*, namun pihaknya tidak. Total

¹³ Ascarya, A., & Yumanita, D. (2007). MENCARI SOLUSI RENDAHNYA PEMBIAYAAN BAGI HASIL DI PERBANKAN SYARIAH INDONESIA. *Buletin Ekonomi Moneter Dan Perbankan*, 8(1), 7- 43. <https://doi.org/10.21098/bemp.v8i1.127>

komposisi *murabahah* di Bank Muamalat mencapai 50 persen. Sementara 50 persen lainnya terbagi antara skim *mudharabah* dan *musyarakah* mungkin karena sebagian bank menilai *mudharabah* beresiko. Apalagi karena sebagian besar bank ritel melakukan pembiayaan kepada perorangan. Artinya ada kemungkinan bank salah menyalurkan, nasabah tidak jujur dan laporan keuangan yang tak benar.¹⁴

Terlepas dari pertumbuhan penting perbankan Islam, pembiayaan berbasis ekuitas, "*Mudharabah*" (wali amanat / kemitraan), produk paling pionir perbankan syariah, masih dalam masa pertumbuhan. Hal ini terbukti dari literatur bahwa pelaksanaan pembiayaan berbasis *mudharabah* sangat kurang dibandingkan dengan pembiayaan lainnya. Karena itu, Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor penghambat pembiayaan *mudharabah*. Setelah tinjauan literatur, metode penelitian kualitatif diterapkan untuk mempelajari pengaruh moral hazard, kesulitan operasional dan faktor risiko. Temuan menunjukkan hubungan terbalik antara pertumbuhan *Mudharabah* dan kesulitan operasional, menandakan bahwa karena kesulitan operasional meningkatkan manajer yang mencegah pelanggan untuk tidak mengadopsi pembiayaan *Mudharabah* sebagai pilihan pertama mereka. Faktor risiko dan bahaya moral juga menunjukkan hubungan terbalik. Temuan studi memiliki implikasi praktis bagi lembaga keuangan, praktisi, pembuat kebijakan, dan pelanggan.¹⁵

Tabel 1.2
Berdasarkan penyebaran unit bisnis BSI setelah merger di area Jambi
tersebar di 22 titik berikut datanya :

No	Cabang
1	Gatot Subroto
2	Jelutung
3	Hayam Wuruk 1
4	Hayam Wuruk 2
5	Raden Mataher
6	Universitas Islam Negri Jambi
7	Pattimura
8	Bakaruddin
9	Sumantri
10	Sungai Bahar
11	Tungkal
12	Merlung
13	Bulian
14	Singkut
15	Sarolangun 1
16	Sarolangun 2

¹⁴ <https://www.republika.co.id/berita/n445ck/pembiayaan-mudharabah-kurang-dilirik-perbankan-syariah>

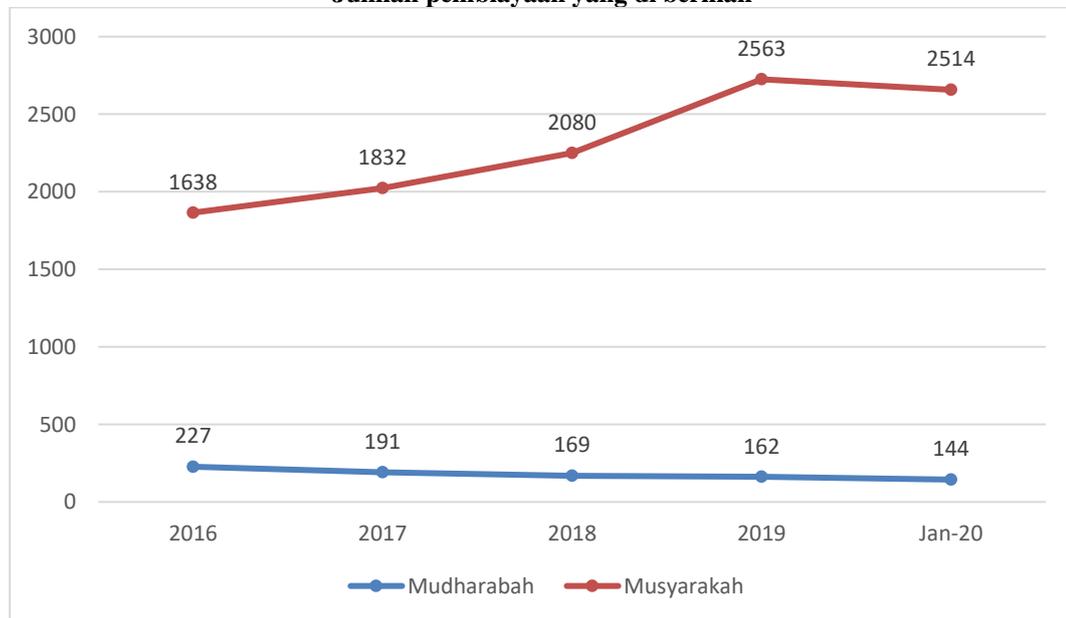
¹⁵ Tuqir Afzali & Shazia Hassan, Jurnal Internasional Penelitian Perbankan dan Keuangan Islam; Jil. 2, Nomor 2; 2018 ISSN 2576-4136 E-ISSN 2576-4144 Faktor Dampak: 3.4 Diterbitkan oleh Center for Research on Islamic Banking & Finance and Business, USA16 Hambatan Pembiayaan Mudharabah: Studi Islam Industri Perbankan Pakistan

17	Bangko 1
18	Bangko 2
19	Bungo Sudirman
20	Bungo M. Yamin
21	Rimbo Bujang 1
22	Rimbo Bujang 2

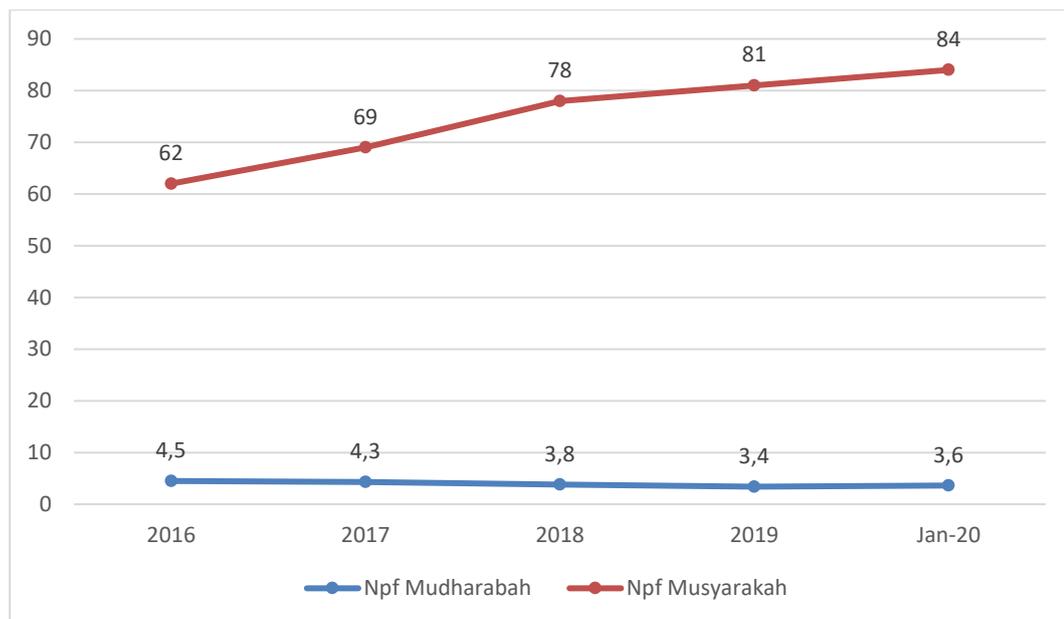
Tabel 1.3
Kegiatan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia Jambi

Sebaran pembiayaan pola bagi hasil Bank Syariah Indonesia Jambi					
Indikator	Tahun				
	2016	2017	2018	2019	Januari 2020
Pembiayaan kepada pihak ke tiga bukan bank					
Mudharabah	227	191	169	162	144
NPF	4.5	4.3	3.4	3.4	3.6
Musyarakah	1,638	1,832	2,080	2,563	2,514
NPF	62	69	78	81	84

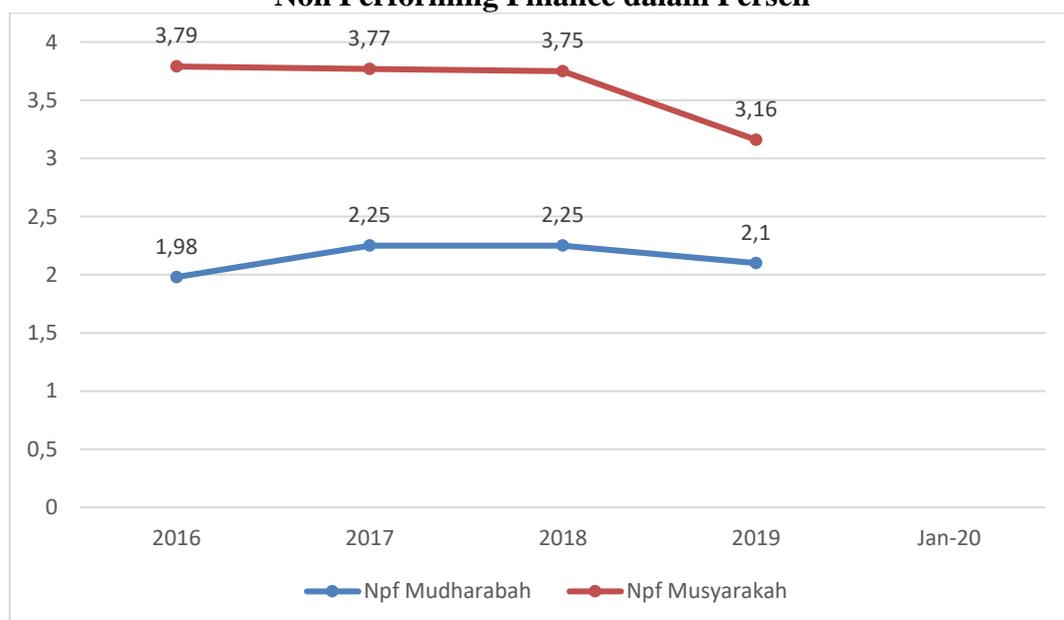
Grafik 1.4
Jumlah pembiayaan yang di berikan



Grafik 1.5
Non Performing Finance



Grafik 1.6
Non Performing Finance dalam Persen



Dilihat dari grafik di atas menunjukkan jumlah kredit yang di berikan BSI Jambi dalam jenis akad mudharabah mengalami penurunan setiap tahunnya padahal Npf masih terjaga yakni di angka 1,98 sampai dengan 2,10 di bulan Januari 2010 akan tetapi pada produk Musyarakah pembiayaan yang diberikan ke masyarakat mengalami kenaikan yang signifikan dari tahun ketahun tetapi jumlah nasabah tidak lancar juga mengalami kenaikan dari 3,79 di periode 2016 dan 3,16 di periode Januari 2020

Prosedur yang terlalu ribet dan pelayanan yang kurang tepat terhadap nasabah pembiayaan merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan selain itu juga Faktor tingkat bagi hasil yang ditetapkan juga bisa mempengaruhi. Jika di konvensional Tingkat suku bunga kredit ini mengacu kepada *BI Rate*. *BI Rate* adalah suku bunga kebijakan yang mencerminkan sikap atau stance kebijakan moneter yang ditetapkan oleh bank Indonesia dan diumumkan kepada publik. Terjadinya besaran margin dapat diakibatkan oleh adanya inflasi dalam suatu negara. Bank Indonesia akan

menaikkan BI *Rate* apabila inflasi ke depan diperkirakan melampaui sasaran yang telah ditetapkan, sebaliknya Bank Indonesia akan menurunkan BI *Rate* apabila inflasi ke depan diperkirakan berada di bawah sasaran yang telah ditetapkan.

Proses pengambilan keputusan merupakan proses psikologi dasar yang memainkan peran penting dalam memahami bagaimana konsumen secara aktual mengambil keputusan pembelian.¹⁶

Keputusan nasabah dalam mengambil kredit merupakan pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pengambilan kredit, artinya bahwa nasabah dapat membuat keputusan dalam mengambil kredit mempunyai alternatif lainnya. Keputusan nasabah dalam mengambil kredit, sangat penting sebelum nasabah mengambil kredit pada bank. Keputusan bermaksud agar tidak adanya hambatan baik yang besar maupun yang kecil, sehingga perlu diambil suatu keputusan, sehingga saat mengambil keputusan harus cermat dan sesuai tujuan yang telah direncanakan sebelumnya.

Jangka waktu kredit juga mempengaruhi nasabah dalam menentukan pengambilan pembiayaan. Bank Syariah Indonesia Jambi menawarkan jangka waktu kredit sama dengan bank lainnya yang disesuaikan dengan jumlah kredit yang ditawarkan, diantaranya ;

1. kredit jangka pendek, merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun.
2. kredit jangka menengah, merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kredit berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun.
3. kredit jangka panjang, merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang. Kredit jangka panjang waktu pengembaliannya di atas 3 tahun atau 5 tahun.¹⁷

Berbagai upaya terus dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Jambi untuk mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan mulai dari memberikan fasilitas yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, memberikan besaran margin yang bersaing dengan bank lain, memberikan jangka waktu kredit yang lebih fleksibel dan memberikan kredit sesuai dengan kebutuhan nasabah. Tidak hanya itu Bank Syariah Indonesia juga harus memberikan pelayanan maksimal baik dari fitur produk yang di tawarkan, sumber daya manusia yang berkualitas, dan teknologi yang handal. Pertumbuhan pembiayaan Bank Syariah Indonesia Jambi sangat fluktuatif. Dalam usaha memahami keinginan masyarakat saat ini, Bank Syariah Indonesia Jambi merasa perlu untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam pengambilan fasilitas pembiayaan.

Pada penelitian terdahulu dengan judul *The Factors Affecting Decisions for Use of Credit Services (Case Study in XYZ Bank, Enterprise Banking Segment)* oleh Erwin Kosasih pada tahun 2019 yang hasil penelitiannya Faktor prosedur kredit dan kredit suku bunga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan untuk menggunakan layanan kredit di XYZ bank di segmen *Enterprise Banking*, dengan nilai signifikansi 35,6% dan 17,6%, masing-masing. Kualitas layanan kredit dan lokasi bank faktor tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan untuk menggunakan layanan kredit di XYZ bank di segmen *Enterprise Banking*, dengan nilai signifikansi 1,7% dan 14,9%¹⁸, masing-masing, yang menjadi pembeda dengan penelitian saya adalah peneliti sebelumnya memilih bank konvensional sebagai objek penelitian dan saya meneliti pada bank syariah dan hanya pembiayaan dengan akad *Mudharabah* pada tahun periode 2016 sampai dengan Januari 2020.

METODE

¹⁶ Kotler, Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Erlangga, 2008), hlm. 235.

¹⁷ OJK, *Standar Produk Mudharabah*. Hlm.80.

¹⁸Erwin Kosasih, Dr. Ir. Nazaruddin Matondang, Dr. Rulianda Purnomo Wibowo *The Factors Affecting Decisions for Use of Credit Services (Case Study in XYZ Bank, Enterprise Banking Segment)* International Journal of Research & Review (www.ijrrjournal.com) 513 Vol.6; Issue: 7; July 2019

Pendekatan penelitian ini yang digunakan adalah metode penelitian Kuantitatif yang didasarkan pada data-data yang diperoleh dari perusahaan, baik dari kuisoner,wawancara,observasi dan dokumen-dokumen sebagai pendukung untuk menganalisis data.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek / subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.¹⁹

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang mengambil pembiayaan *Mudharabah* di Bank Syariah Indonesia Jambi, sebanyak 1.210 nasabah pembiayaan *mudharabah*. Dengan jumlah sampel sebanyak 93 responden dari populasi menurut suharsimi arikunto, apabila subjeknya kurang dari 100 maka yang di ambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Jika subjeknya besar maka dapat diambil antara 10-15% atau 20-25%. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode Simple Random Sampling, dimana semua populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel. Ini dengan menggunakan Rumus Slovin margin eror 10%.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Teknik pengumpulan data ini dilakukan secara sistematis dan sengaja, yang dilakukan melalui pengamatan dan pencatatan gejala-gejala yang diselidiki berhubungan dengan obyek penelitian yang diteliti sehingga data yang diperoleh mempunyai sifat obyektif.

Wawancara, Metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula dan dikerjakan dengan sistematis dan berdasarkan tujuan.

Dokumentasi, metode mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan transkrip, buku,surat kabar, notulen rapat, program kerja, serta dokumen-dokumen pendukung lainnya.

Kuisisioner (Angket), Merupakan Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaantertulis kepada responden untuk di jawabnya. Kuisisioner juga dapat menciptakan suatu kondisi yang cukup baik antara peneliti dengan responden, sehingga dengan sukarela memberikan data yang objektif.

Adapun jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data Primer adalah data pokok yang diperlukan dalam penelitian dan diperoleh secara langsung dari sumber daya ataupun lokasi objek penelitian atau keseluruhan data hasil penelitian yang diperoleh dilapangan.Data primer dari penelitian ini diperoleh melalui kuisisioner yang diberikan dan diisi oleh masyarakat yang sudah menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Data sekunder adalah data atau sejumlah keterangan yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui perantara data juga merupakan data yang diperoleh dari sumber-sumber lain sebagai pendukung yang dipandang berkaitan dengan pokok kajian yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *mudharabah* pada Bank Syariah Indonesia Area Jambi.

Hasil penelitian mendukung hipotesis pertama bahwa variabel Prosedur Pembiayaan (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*. (Bandung: CV.Alfabeta,2018), hlm.148

Indonesia (Bsi) Area Jambi. Hal ini ditunjukkan oleh koefisien regresi X_1 sebesar 0,149. Nilai signifikan variabel prosedur pembiayaan sebesar 0,035 hal ini berarti lebih kecil dari 0,05. Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,136 > 1,986$, sehingga mengindikasikan bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area Jambi

Dari hasil diatas tampak jelas bahwa prosedur pembiayaan secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Dengan begitu untuk meningkatkan keputusan masyarakat atau nasabah agar mengambil pembiayaan mudharabah di Bank Sayriah Indonesai Area Jambi salah satunya adalah dengan mengupayakan untuk terus memperbaiki prosedur pembiayaan di bank tersebut agar agar dapat memicu simpati masyarakat sehingga perlahan masyarakat akan tertarik untuk memutuskan mengambil pembiayaan mudharabah di BSI area Jambi dengan asumsi bahwa prosedur pembiayaan mudharabah di bank tersebut mudah dan tidak ribet untuk pahami.

Hasil ini sejalan dengan teori oleh kotler ia mengatakan bahwa proses pengambilan keputusan merupakan proses psikologi dasar yang memainkan peran penting dalam memahami bagaimana konsumen secara aktual mengambil keputusan pembelian. Kemudian sejalan dengan teori Menurut Kuncoro dan Adithya pada tahun 2010, keputusan nasabah dalam mengambil kredit merupakan pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pengambilan kredit, artinya bahwa nasabah dapat membuat keputusan dalam mengambil kredit mempunyai alternatif lainnya. Keputusan nasabah dalam mengambil kredit, sangat penting sebelum nasabah mengambil kredit pada bank. Keputusan bermaksud agar tidak adanya hambatan baik yang besar maupun yang kecil, sehingga perlu diambil suatu keputusan, sehingga saat mengambil keputusan harus cermat dan sesuai tujuan yang telah direncanakan sebelumnya.

Kemudian penelitian ini sejalan dengan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Erwin Kosasih bahwa prosedur pembiayaan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan mudharabah di bank syariah mandiri cilegon Dengan begitu prosedur pembiayaan berpengaruh terhadap nasabah dalam memutuskan mengambil pembiayaan mudharabah pada bank tersebut karena tentunya setiap nasabah ingin benar-benar faham dengan berbagai jenis pengetahuan prosedur dalam mengambil keputusan pembiayaan melalui kemudahan dalam memahami prosedur yang ada pada bank tersebut hingga sebelum akhirnya memutuskan mengambil pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Area Jambi.

Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *mudharabah* pada Bank Syariah Indonesia Area Jambi.

Hasil penelitian mendukung hipotesis kedua bahwa variabel kualitas pelayanan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area Jambi. Hal ini ditunjukkan oleh koefisien regresi X_2 sebesar 0,321. Nilai signifikan variabel prosedur pembiayaan sebesar 0,000 hal ini berarti lebih kecil dari 0,05. Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3,939 > 1,986$, sehingga mengindikasikan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area Jambi

Dari hasil diatas tampak jelas bahwa kualitas pelayanan secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Dengan begitu untuk meningkatkan keputusan masyarakat atau nasabah agar mengambil pembiayaan mudharabah di Bank Sayriah Indonesai Area

Jambi salah satunya adalah dengan terus meningkatkan kualitas pelayanan di bank tersebut agar agar dapat memicu simpati masyarakat sehingga perlahan masyarakat akan tertarik untuk memutuskan mengambil pembiayaan mudharabah di BSI area Jambi dengan asumsi bahwa ternyata pelayanan yang dilakukan oleh bank tersebut baik dan nyaman

Hasil ini sejalan dengan teori oleh kotler mengenai strategi pemasaran dan termasuklah kedalamnya adalah kualitas pelayanan. ia mengatakan bahwa proses pengambilan keputusan

merupakan proses psikologi dasar yang memainkan peran penting dalam memahami bagaimana konsumen secara aktual mengambil keputusan pembelian. Dengan adanya dorongan dan ketertarikan akan suatu pelayanan memicu pelanggan untuk kembali bertansaksi pada usaha tersebut.

Kemudian penelitian ini sejalan dengan dengan penelitian yang telah dilakukan Dewanda bahwa kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan mudharabah di bank syariah mandiri cilegon Dengan begitu kualitas pelayanan berpengaruh terhadap nasabah dalam memutuskan mengambil pembiayaan mudharabah pada bank tersebut karena tentunya setiap nasabah ingin benar-benar merasa aman dan nyaman dalam bertransaksi pada bank tersebut hingga sebelum akhirnya memutuskan mengambil pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Area Jambi.

Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan mudharabah pada Bank Syariah Indonesia Area Jambi.

Hasil penelitian mendukung hipotesis ketiga bahwa variabel tingkat bagi hasil (X_3) berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area Jambi. Hal ini ditunjukkan oleh koefisien regresi X_3 sebesar 0,339. Nilai signifikan variabel prosedur pembiayaan sebesar 0,000 hal ini berarti lebih kecil dari 0,05. Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3,733 > 1,986$, sehingga mengindikasikan bahwa tingkat bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area Jambi

Dari hasil diatas tampak jelas bahwa tingkat bagi hasil secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Dengan begitu untuk meningkatkan keputusan masyarakat atau nasabah agar mengambil pembiayaan mudharabah di Bank Sayriah Indonesai Area Jambi salah satunya adalah dengan terus meningkatkan upaya edukasi apa sebenarnya yang dimaksud dengan bagi hasil. Karena, salah satu pembeda antara bank syariah dan bank konvensional adalah pada bank syariah tidak terdapat bunga karena bunga jelas dalam islam di larang. Tingkat bagi hasil tentu menjadi pemicu masyarakat sehingga perlahan masyarakat akan tertarik untuk memutuskan mengambil pembiayaan mudharabah di BSI area Jambi dengan asumsi bahwa ternyata ada perbedaan antara sistem bunga dan bagi hasil sehingga masyarakat benar benar percaya bahwa bank syariah sudah memenuhi standar kesyariahannya

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Bagja Sumantri yang telah bahwa tingkat bagi hasil berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan mudharabah di bank syariah mandiri bogor. Dengan begitu tingkat bagi hasil berpengaruh terhadap nasabah dalam memutuskan mengambil pembiayaan mudharabah pada bank tersebut karena tentunya setiap nasabah ingin benar-benar memahami bagaimana dan apa untungnya menggunakan sistem bagi hasil dalam bertransaksi pada bank tersebut hingga sebelum akhirnya memutuskan mengambil pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Area Jambi.

Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Kualitas Pelayanan dan Tingkat Bagi Hasil terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan mudharabah pada Bank Syariah Indonesia Area Jambi.

Hasil penelitian mendukung hipotesis keempat bahwa variabel prosedur pembiayaan (X_1), variabel kualitas pelayanan (X_2) dan variabel tingkat bagi hasil secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan keputusan pembiayaan mudharabah di bank Syariah Indonesia Area Jambi. Hal ini ditunjukkan oleh nilai signifikan variabel pada tabel annova sebesar 0,000 hal ini berarti lebih kecil dari 0,05. Nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $53,628 > 2,71$, sehingga mengindikasikan bahwa prosedur pembiayaan, kualitas pelayanan dan tingkat

bagi hasil ketiganya berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan keputusan pembiayaan mudharabah di bank Syariah Indonesia Area Jambi..

Dari hasil diatas tampak jelas bahwa ketiga variabel bebas yaitu prosedur pembiayaan, kualitas pelayanan dan tingkat bagi hasil secara positif dan signifikan berpengaruh terhadap terhadap keputusan nasabah. Dengan begitu untuk meningkatkan jumlah anggota atau keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Indonesia Area Jambi salah satunya adalah dengan memberikan prosedur pembiayaan yang baik dan tidak terkesan ribet , kemudian tetap menjaga kualitas pelayanan sehingga nasabah merasa aman dan nyaman dalam bertransaksi serta memberikan edukasi mengenai tingkat bagi hasil pada nasabah tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur Pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area dikarenakan Nilai t hitung pada variable prosedur pembiayaan (X1) adalah sebesar 2,136 dengan tingkat signifikan sebesar 0,005. Karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,136 > 1,986$) dan nilai signifikan $0,01 < level\ of\ significant$ 0,05, maka H_a diterima dan H_o ditolak.
2. Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area dikarenakan Nilai t hitung pada variabel kualitas pelayanan (X2) adalah sebesar 3,939 dengan tingkat signifikan sebesar 0,005. Karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,939 > 1,986$) dan nilai signifikan $0,01 < level\ of\ significant$ 0,05, maka H_a diterima dan H_o ditolak.
3. Tingkat bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembiayaan *mudharabah* pada bank Syariah Indonesia (Bsi) Area dikarenakan Nilai t hitung pada variabel tingkat bagi hasil (X3) adalah sebesar 3,733 dengan tingkat signifikan sebesar 0,005. Karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,733 > 1,986$) dan nilai signifikan $0,01 < level\ of\ significant$ 0,05, maka H_a diterima dan H_o ditolak.
4. Berdasarkan hasil pengujian secara simultan variable prosedur pembiayaan (X1) ,kualitas pelayanan (X2) dan tingkat bagi hasil (X3) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan (Y) dikarenakan nilai F table sebesar 2,71, maka nilai F hitung (53,628) $> F\ table$ (2,71) dan nilai signifikan $(0,000) < \alpha$ (0,05), maka H_o ditolak dan H_a diterima.

REFERENSI

- A.Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia, 2012.
Alquran dan Terjemahan.
- Ascarya, A., & Yumanita, D. (2007). MENCARI SOLUSI RENDAHNYA PEMBIAYAAN BAGI HASIL DI PERBANKAN SYARIAH INDONESIA. Buletin Ekonomi Moneter Dan Perbankan, 8(1), 7- 43. <https://doi.org/10.21098/bemp.v8i1.127>
- Ascarya, Diana Yumanita *Bank Syariah*, Jakarta : Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) BI, 2005.
- Ascarya, Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum*, Jakarta : Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) BI, 2005.
- Ascarya, Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum*, Jakarta : Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) BI, 2005.
- Buku *Standar Produk Mudharabah* Otoritas Jasa Keuangan
- Buku *Standar Produk Mudharabah* Otoritas Jasa Keuangan.
- Erwin Kosasih, Dr. Ir. Nazaruddin Matondang, Dr. Rulianda Purnomo Wibowo *The Factors Affecting Decisions for Use of Credit Services (Case Study in XYZ Bank, Enterprise*

- Banking Segment*) International Journal of Research & Review (www.ijrrjournal.com)
513 Vol.6; Issue: 7; July 2019
<https://www.republika.co.id/berita/n445ck/pembiayaan-mudharabah-kurang-dilirik-perbankan-syariah>
- Kotler, Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Erlangga, 2008), hlm. 235.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muammalah*, Jakarta : Prenada Media, 2015.
- Muhamad, *Bank dan Lembaga keuangan syariah Lainnya*, Depok : RajaGrafindo persada, 2020.
- Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* terjemahan Aditya Wisnu Pribadi, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama,2009.
- OJK,*Standar Produk Mudharabah*. Hlm.80.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: CV.Alfabeta,2018..
- Tuqir Afzali1& Shazia Hassan ,Jurnal Internasional Penelitian Perbankan dan Keuangan Islam; Jil. 2, Nomor 2; 2018ISSN 2576-4136 E-ISSN 2576-4144Faktor Dampak: 3.4Diterbitkan oleh Center for Research on Islamic Banking & Finance and Business, USA16 Hambatan Pembiayaan Mudharabah: Studi IslamIndustri Perbankan Pakistan
- Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, Jakarta : LPFE Usakti,2009.