

PENGARUH EKVIVALEN NISBAH BAGI HASIL TABUNGAN, DEPOSITO, DAN FREKUENSI PENCAIRAN PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP JUMLAH NASABAH BARU DI BMT AL-YASINI WONOREJO PASURUAN

Muhammad Nizar
Universitas Yudharta Pasuruan
nizaryudharta@gmail.com

Abstrak: Dana yang mengendap di bank yang cukup lama menjadikan deposito mempunyai nisbah bagi hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan biasa. Karena prinsipnya, semakin panjang jangka waktu dana yang mengendap di bank maka akan semakin luas kesempatan yang dimiliki bank untuk memanfaatkan dana tersebut. Keterangan hasil di atas dapat kita tarik kesimpulan, 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.

Tidak hanya itu, ketiga variabel tersebut juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah baru pada BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan. Jika dilihat dari beberapa penelitian terdahulu selain faktor-faktor di atas, juga terdapat beberapa faktor lain yang mempengaruhi penambahan jumlah nasabah baru, seperti halnya pelayanan, faktor lokasi, promosi, keyakinan atau agama kualitas produk, dan lain sebagainya.

Kata Kunci: Nisbah, Bagi Hasil, Tabungan, Deposito, Pencairan Pembiayaan, Murabahah

Pendahuluan

Perkembangan ekonomi Islam di negara Indonesia ini, semakin hari semakin meningkat, mulai dari industri perbankan syariah, asuransi syariah, pegadaian syariah, pasar modal syariah, hotel syariah, sampe menjalar ke sektor bisnis yang bernuansa syariah. Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan menjadi pedoman diberlakukannya perbankan syariah dalam nuansa perbankan nasional. Namun dalam undang-undang tersebut cakupan perbankan syariah dengan nuansa bagi hasil hanya diuraikan sekilas

dan tidak didapat rincian khusus mengenai dasar hukum syariah serta jenis-jenis usaha yang dibolehkan. Dari dasar diatas maka tindaklanjutnya diberlakukannya undang-undang No. 10 Tahun 1998.¹

Lembaga perbankan berdasarkan prinsip syariah seperti halnya bank konvensional mempunyai fungsi yang sama yaitu sebagai perantara (*financial intermediary*), artinya lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara pihak yang surplus (kelebihan dana) dengan pihak yang minus (kekurangan dana). Sedangkan ciri-ciri sistem perbankan syariah yang berjalan berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan solusi sistem perbankna yang saling menguntungkan bagi customer dan bank. Serta mengedepankan aspek *al-a'dalah* (keadilan) dalam bertransaksi. Menjunjung tinggi nilai persaudaraan dan kebersamaan dalam berproduksi. Dan menghindari dengan seksama tentang spekulasi dalam kegiatan ekonomi, khususnya tentang transaksi keuangan. Penerapan prinsip bagi hasil pada perbankan syariah juga terbukti tangguh dan mampu bertahan dalam gejolak krisis moneter pada tahun 1997.²

Semenjak terbuktinya ketahanan terhadap terpaan krisis moneter pada tahun 1997 yang lalu, sejak itulah perbankan syariah mengalami kemajuan yang pesat. Yal ini terbukti dengan terealisasinya Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT), Asuransi Syariah, pasar modal syariah, pegadaian syariah, serta lembaga lain yang beroperasi menggunakan prinsip syariah.

BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*) salah satu implementasi pari perkembangan dan pertumbuhan lembaga ekonomi dan keuangan Islam. BMT memiliki dua peran, yaitu peran sosial yang terlibat pada kata *baitul maal* dan peran bisnis yang berasal dari nama *baitul tamwil*. Unit pengembangan BMT juga memfasilitasi titipan zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan sumber dana sosial lainnya, serta upaya menyalurkan zakat kepada mustahiq (orang yang berhak menerima zakat) yang termaktub pada UU No. 38 Tahun 1998. Ternyata BMT juga seperti perbankan, yaitu sebagai intermediasi (lembaga keuangan ysng berfungsi sebagai perantara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana).³

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

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

³ Muhammad Ridwan. *Manajemen baitul Maal wal Tamwil* (Yogyakarta: UII Press. 2004) 126.

Lembaga keuangan syariah termasuk BMT atau perbankan syariah yang lain sangat mengharapkan sistem bunga dan menghalalkan sistem bagi hasil. Keduanya memberikan keuntungan tetapi memiliki perbedaan yang sangat dasar sebagai akibat antara investasi dan pembungaan uang. Investasi merupakan kegiatan usaha yang mengandung *risk* karena berhadapan dengan unsur ketidakpastian, dengan demikian return tidak pasti dan tidak tetap. Sedangkan pembungaan uang adalah kegiatan usaha yang kurang mengandung unsur risiko, karena perolehan kembaliannya berupa bunga yang relatif pasti dan tetap.⁴

Menyimpan di lembaga keuangan syariah atau bank syariah, seperti BMT termasuk kategori investasi. Besar kecilnya perolehan *return* tergantung dari hasil usaha yang dijalankan bank sebagai pengelola dana. Oleh sebab itu, lembaga keuangan syariah atau bank syariah tidak sekedar hanya menyalurkan uang, tetapi harus terus menerus berusaha meningkatkan *return on investment* yang berupa bagi hasil, sehingga dapat menarik dan lebih memberikan kepercayaan bagi pemilik dana. Dan pada akhirnya dapat meningkatkan pelayanan dan meningkatkan daya saing yang lebih baik.⁵

Penelitian ini mengkaji tentang ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah*, *equivalent rate* sebagai variabel independent yang menggambarkan tingkat bagi hasil tabungan dan deposito yang dijalankan BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan. *Equivalent rate* cenderung naik turun (fluktuatif) sesuai dengan pendapatan bank syariah atau lembaga keuangan syariah termasuk Baitul Maal wal Tamwil. *Equivalent rate* merupakan metode penghitungan bagi hasil untuk nasabah dengan cara mengkonversi bagi hasil atau nisbah untuk seluruh nasabah pada setiap produk dana pihak ketiga kedalam bentuk prosentase.⁶

Dasar yang digunakan dalam produk pendanaan seperti halnya tabungan dan deposito adalah bagi hasil. Sistem bagi hasil menstrukturalisasikan bank syariah sebagai *investment banking* atau *entrepreneur*, yakni sebagai salah satu lembaga yang melakukan memposisikan dana nasabah pada industri atau usaha yang menguntungkan. Dengan penggunaan prinsip bagi hasil ini, pendapatan bank syariah sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya margin yang dihasilkan dari nasabah

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

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

⁶ *Ibid.* 403.

pembiayaannya. Berbeda dengan bank konvensional, keuntungan yang diperoleh bank tidak hanya tergantung dari besar kecilnya pendapatan *interes* 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 implementasikan 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 ditetapkan dan dilakukan menurut syarat dan ketentuan yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Sedangkan deposito merupakan bentuk investasi yang penarikannya hanya dapat ditetapkan dan dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dengan bank syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya.⁷

Dana yang mengendap di bank yang cukup lama menjadikan deposito mempunyai nisbah bagi hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan biasa. Karena prinsipnya, semakin panjang jangka waktu dana yang mengendap di bank maka akan semakin luas kesempatan yang dimiliki bank untuk memanfaatkan dana tersebut. Deposito juga merupakan sumber dana terkendali, maksudnya pihak bank mengetahui secara pasti jangka waktu mengendapnya dana. Dari sini maka tentu saja pihak bank akan memanfaatkan dana tersebut sesuai dengan porsi jangka waktu, contohnya dengan jangka waktu 1, 3, 6 atau 12 bulan.⁸

Frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* dipilih sebagai variable independent ketiga setelah nisbah bagi hasil tabungan dan deposito. Pembiayaan (*financing*) merupakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dijalankan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Cocok tidaknya suatu pembiayaan yang diberikan, sangat mempengaruhi stabilitas keuangan bank syariah ataupun lembaga keuangan syariah lainnya, maka dari itu sebelum melakukan pemberian pembiayaan, pihak perbankan harus melakukan analisis untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar dimanfaatkan secara semestinya dan dapat dikembalikan oleh nasabahnya.⁹

⁷ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)* (Bandung: Refika Aditama. 2009) 126.

⁸ Muhammad Ridwan. *Manajemen baitul Maal wal Tamwil*. 156.

⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: AMP YKPN. 2005) 304.

Berpatok pada latar belakang di atas, dalam melihat pengaruhnya terhadap pertambahan jumlah nasabah baru pada BMT Al-Yasini, maka peneliti tertarik untuk mengambil judul “Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan, Deposito, Dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan Murabahah Terhadap Jumlah Nasabah Baru di BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan.

Kajian Teori dan Variabel Penelitian

1. *Ekuivalen rate* merupakan metode perhitungan bagi hasil untuk nasabah dengan mengonversi bagi hasil untuk seluruh nasabah pada masing-masing produk dana pihak ketiga ke dalam bentuk presentase.¹⁰
2. Nisbah bagi hasil merupakan presentase margin yang akan diperoleh *shahibul maal* dan *mudharib* yang ditentukan berdasarkan 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 syariah yang pengambilannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan yang disepakati.¹²
4. Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syari'ah atau 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 yang menggunakan fasilitas jasa bank syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya.

Metode

Analisis ini dilaksanakan 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

¹⁰ Adiwarmar A. Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. 405.

¹¹ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)*. 126.

¹² Ibid., 127.

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. 101.

¹⁴ Ibid., 125.

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*

b_1, b_2, b_n adalah 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.

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dikerjakan dengan pengujian Kolmogrov-Smirnov untuk melihat kenormalan dalam distribusi data. Kriteria yang dilaksanakan adalah jika sig. Kolmogrov-Smirnov Sig.>0,05 maka distribusi data normal, sebaliknya jika Sig.<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.

2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk menguji ada tidaknya hubungan linier sempurna atau pasti di antara 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.

3. 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.

4. Uji Autokorelasi

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

Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan terhadap Jumlah Nasabah Baru

Nisbah bagi hasil merupakan pembagian tertentu yang dijelaskan dalam akad kerjasama usaha yang telah disepakati dan dijalankan antara bank dan nasabah investor.¹⁵ Angka dalam nisbah bagi hasil merupakan angka hasil negoisasi antara *shahibul maal* dan *mudharib* dengan pertimbangan potensi dari bisnis yang dibiayai, sekaligus berlandaskan kesepakatan dari keduanya.¹⁶ Persentase nisbah dapat kemungkinan berbeda antar satu bank syariah dengan bank syariah yang lain.¹⁷ Oleh karena 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 dilaksanakan di atas, diketahui bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan pada BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan ternyata berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan pada α 5% terhadap jumlah nasabah baru. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh

¹⁵ Ismail. *Perbankan Syariah*. 97.

¹⁶ Binti Nur Asiyah. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Teras. 2014) 87.

¹⁷ Ismail. *Perbankan Syariah*. 96.

motivasi seseorang untuk menjadi nasabah baru lebih didorong oleh keinginan untuk mendapatkan dana daripada untuk menyimpan dananya dalam bentuk tabungan. Atau kemungkinan juga bisa dipengaruhi oleh faktor lain seperti pelayanan, kualitas produk, keyakinan atau agama dan lain sebagainya.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Rubianto terkait pengaruh tingkat bagi hasil terhadap jumlah nasabah PT Bank Muamalat Indonesia cabang Medan. Hasil penelitian menggambarkan bahwa frekuensi bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah, artinya jika tingkat bagi hasil yang ditawarkan tinggi maka jumlah nasabah akan mengalami kenaikan. Menarik diteliti perbedaan yang terjadi dengan peneliti sebelumnya. Inilah yang menjadi perbedaan kenapa bersisi belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Rubianto, yaitu berkaitan dengan minat atau keinginan dan tujuan nasabah bertransaksi di lembaga keuangan syariah yang berbeda. Penelitian yang dikerjakan 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, semakin besar pula jumlah nasabahnya.

Namun hal ini berbeda dengan penelitian sekarang yang menghasilkan tidak berpengaruh signifikannya tingkat bagi hasil terhadap jumlah nasabah baru, kemungkinan disebabkan oleh tujuan nasabah yang berorientasi pada tujuan *safety* saja atau bukan untuk mencari besarnya bagi hasil. Hal ini senada dengan teori minat yang jelaskan oleh Abraham Maslow terkait faktor yang mempengaruhi seseorang terhadap *someone*, yaitu diantaranya karena kebutuhan akan *safety needs*, kebutuhan akan *belongingness and love needs*, kebutuhan akan *esteem needs*, dan kebutuhan untuk *self actualization*.

Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Deposito terhadap Jumlah Nasabah Baru

Berdasarkan hasil uji *t* yang telah dilaksanakan, didapat bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil deposito berpengaruh positif tetapi tidak signifikan pada α 6% 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.¹⁸

Namun, ternyata penelitian ini tidak sependapat dengan penelitian yang dikemukakan oleh Hirmawan, 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 adalah tingkat bagi hasil yang ditetapkan pada bank syariah tersebut. Selain itu ada faktor-faktor lain yang berpengaruh signifikan terhadap minat seseorang bertransaksi di bank Jateng syariah yaitu faktor lokasi, keyakinan atau agama, pelayanan, dan kualitas produk.

Sependapat dengan penelitian Hirmawan, penelitian yang dilakukan oleh Ranto 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 berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BCA kota Medan. Jadi dari dua penelitian di atas, dapat Kita tarik kesimpulan, selain faktor tingkat bagi hasil yang mempengaruhi minat seseorang bertransaksi di bank syariah ataupun lembaga keuangan syariah seperti halnya BMT, terdapat faktor lain yang berpengaruh diantaranya faktor lokasi, pelayanan, kualitas produk, keyakinan atau agama dan faktor promosi.¹⁹

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

Pelayanan menjadi satu hal yang penting dan harus diterapkan oleh LKS dengan sebaik-baiknya. Bank syariah ataupun BMT memiliki tugas untuk memberikan jasa keuangan melalui simpanan, pembiayaan (pembiayaan), serta jasa-jasa keuangan lainnya. Maka, lembaga keuangan syariah harus mampu menjaga *trust* yang diberikan oleh nasabah yaitu salah satunya dengan memberikan pelayanan yang baik. Menurut Kasmir, nasabah

¹⁸ Muhammad Ridwan. *Manajemen baitul Maal wal Tamwil*. 156.

¹⁹ Prasetyo Rubianto, *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil terhadap Jumlah Nasabah PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Medan* (Medan: Universitas Sumatera Utara. 2007) 35.

adalah raja, artinya seorang raja (nasabah) harus dilayani dan dipenuhi semua keinginan dan kebutuhannya dengan sebaik-baiknya. Pelayanan yang diberikan haruslah seperti melayani seorang raja, artinya masih dalam batas-batas etika dan moral yang benar.

Berkaitan dengan kualitas produk, bahwa produk yang diinginkan nasabah, baik berwujud atau tidak berwujud adalah produk yang berkualitas tinggi. Artinya, produk yang dipromosikan oleh bank untuk nasabahnya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk bank lain. Produk yang berkualitas tinggi yang dibuat oleh suatu bank, akan memberikan banyak keuntungan, diantaranya dapat meningkatkan penjualan, karena nasabah akan tertarik untuk membeli dan mempertahankan produk yang memiliki nilai lebih, dapat menimbulkan rasa *trust* yang tinggi, dan menimbulkan kepuasan sendiri bagi nasabah, sehingga dapat mempertahankan nasabah lama dan menarik nasabah baru.

Berkenaan dengan keyakinan atau agama, berdasarkan penelitian Hirmawan, terdapat beberapa nasabah yang ditelitinya mengungkapkan bahwa alasan nasabah menyimpan dana dan membuka rekening bukan pada tingginya bagi hasil yang ditawarkan, namun pada cara 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 atau agama berpengaruh terhadap keinginan nasabah bertransaksi di suatu lembaga keuangan syariah, termasuk BMT ini.²⁰

Selain faktor-faktor di atas, terdapat juga faktor promosi yang juga memiliki pengaruh yang sangat penting agar menarik minat seseorang atau meningkatkan nasabah dan mempertahankan nasabah pada BMT. Menurut Kasmir, promosi merupakan sarana yang paling manjur untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Tujuan dari promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Sehingga jika BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan ingin meningkatkan jumlah nasabah barunya, maka yang harus lebih dititik beratkan adalah promosi. Promosi yang dimaksud adalah dengan melakukan sosialisasi visi

²⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Press. 2010) 239.

dan misi BMT secara *continue*, seperti pembuatan spanduk, baliho, brosur, pemasangan iklan, melakukan *personal selling*, *Online* dan lain sebagainya.²¹

Selain itu pihak lembaga keuangan syariah yang dalam hal ini BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan juga harus lebih fokus pada terobosan-terobosan baru tentang pengelolaan pinjaman dan simpanan, misalnya penerapan penjangkaran para nasabah baru melalui sistem *door to door*. Dengan menjangkari nasabah melalui sistem kekeluargaan dan silaturahmi seperti ini diharapkan akan timbul suatu kepercayaan dari pihak BMT.

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 searah dengan penelitian yang dilakukan oleh Sumantri, 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. Berpengaruh signifikannya frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* terhadap jumlah nasabah baru, menjadikan lembaga keuangan syariah BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan harus selalu meningkatkan volume pencairan pembiayaan *murabahahnya* agar nasabah baru dapat terus bertambah. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memperbanyak jumlah dana pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah, mempermudah proses pencairan pembiayaan, atau dengan meningkatkan kualitas pelayanan dalam pencairan pembiayaan.

Dalam operasionalnya, BMT dalam hal produk pembiayaan harus tetap berpegang teguh pada syariat Islam yang lebih mengedepankan prinsip tolong menolong, dan tidak ada unsur keterpaksaan khusus dalam penetapan bagi hasil, sehingga benar-benar terlaksana ukhuwah Islamiyah. Dengan demikian masyarakat akan dapat melihat dengan jelas bahwa BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan benar-benar berdiri untuk kepentingan umat sehingga mereka akan berbondong-bondong 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 6 Character (6C) yaitu *character, capacity, capital, collateral, condition*

²¹ Ibid., 246.

of economy, dan constrain. Hal ini bertujuan untuk meminimalisasi resiko yang tidak diharapkan.²²

Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan, Nisbah Bagi Hasil Deposito, dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan Murabahah Secara Bersama-Sama Terhadap Jumlah Nasabah Baru

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 Al-Yasini Wonorejo Pasuruan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fadri, yaitu hasil analisis menunjukkan bahwa ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan dan frekuensi pencairan pembiayaan mempengaruhi jumlah nasabah baru secara simultan dan signifikan.²³

Namun jika dilihat dari penelitian terdahulu, 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 atau 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 di atas.

Kesimpulan

Dari keterangan hasil di atas dapat kita tarik kesimpulan, 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.

²² Veitzal Rivai'i, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: Rajawali Press. 2008).

²³ 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.

Tidak hanya itu, ketiga variabel tersebut juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah baru pada BMT Al-Yasini Wonorejo Pasuruan. Jika dilihat dari beberapa penelitian terdahulu selain factor-faktor di atas, juga terdapat beberapa faktor lain yang mempengaruhi penambahan jumlah nasabah baru, seperti halnya pelayanan, faktor lokasi, promosi, keyakinan atau agama kualitas produk, dan lain sebagainya.

Daftar Pustaka

- Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2011.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen baitul Maal wal Tamwil*. Yogyakarta: UII Press. 2004.
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2010.
- Ghofur Anshori, Abdul. *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)*. Bandung: Refika Aditama. 2009.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: AMP YKPN. 2005.
- Nur Asiyah, Binti. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras. 2014.
- Rubianto, Prasetyo. *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil terhadap Jumlah Nasabah PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara. 2007.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Press. 2010.
- Veitzal Rivai'i, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*. Jakarta: Rajawali Press. 2008.
- 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.

