

**TINGKAT MARGIN DAN KEMUDAHAN AKSES TERHADAP KEPUTUSAN
NASABAH DALAM MENGAMBIL PEMBIAYAAN MURABAHAH:
STUDI KASUS PADA BMT AN NAAFI, BOYOLALI**

Hendra Ikhsan Suryanto¹, Amri Syarif Hidayat²

^{1,2} Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, UIN Raden Mas Said Surakarta
Email: hendrasuryanto15@gmail.com; amri.syarif@staff.uinsaid.ac.id

Abstract

Murabahah financing is a leading product offered by Islamic microfinance institutions such as BMT An-Naafi. The margin rate, a key component in calculating financing costs, is a significant concern for customers. This study examines the effects of the margin rate and ease of access on customer decisions regarding murabahah financing at BMT An-Naafi. Employing a quantitative approach with multiple linear regression, the study's population comprises all BMT An-Naafi customers, with a sample of 65 customers who have utilized murabahah financing. The results indicate that competitive margin rates are a primary factor attracting customer interest. While ease of access did not show a statistically significant effect in this study, improvements through digital innovation or procedural simplification are recommended to enhance the overall attractiveness of murabahah financing.

Keywords: Margin Level, Financing Decision, Murabahah Financing

1. PENDAHULUAN

Lembaga keuangan dalam sistem ekonomi modern berperan sebagai perantara yang menjembatani antara individu atau entitas yang memiliki dana lebih (surplus) dan mereka yang membutuhkan dana (defisit). Untuk itu, secara umum lembaga keuangan mempunyai kegiatan utama menghimpun dana masyarakat melalui tabungan, deposito, atau investasi (Wiwoho, 2014). Dana yang terkumpul tersebut kemudian dapat digunakan untuk membiayai berbagai proyek, memberikan kredit untuk berbagai keperluan, seperti konsumsi, investasi, atau modal kerja (Rasbin et al., 2015).

Namun tidak semua orang bisa mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan. Ada beberapa hal yang mempengaruhinya, yaitu lembaga keuangan biasanya memiliki persyaratan yang cukup ketat untuk calon peminjam, seperti agunan, riwayat kredit yang baik, dan dokumen pendukung yang lengkap (Rasbin et al., 2015). Tidak semua orang memenuhi persyaratan tersebut, terutama bagi mereka yang baru memulai usaha atau memiliki riwayat kredit yang kurang baik. Selain itu, banyak calon peminjam, terutama di daerah pedesaan atau kalangan yang kurang berpendidikan, kurang informasi tentang produk-produk keuangan yang tersedia dan bagaimana cara mengaksesnya. Selanjutnya adalah karena bunga, biaya administrasi dan penilaian kredit yang tinggi pada beberapa produk keuangan bisa menjadi hambatan bagi sebagian individu, khususnya bagi mereka yang berpenghasilan rendah. (Hadiyati, 2021).

Oleh karena itu, pemerintah melaksanakan berbagai cara dalam meningkatkan akses pembiayaan bagi masyarakat, salah satunya melalui Lembaga Keuangan Mikro (LKM) untuk menyalurkan kredit kepada usaha mikro dan masyarakat berpenghasilan rendah dengan persyaratan yang lebih fleksibel (Modal, 2021; Pratama & Nasikh, 2021; Sri Maulida & Yunani, 2017). Tujuan utama lembaga ini yaitu agar menyediakan jasa dalam pengembangan bisnis dan pemberdayaan pada masyarakat, terutama bagi pemilik usaha kecil atau UMKM.

yang belum terjangkau oleh bank-bank besar. LKM bisa berupa Koperasi, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), serta Lembaga Keuangan Syariah seperti *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) (Hani Putri Febriyanti et al., 2022).

LKM memang telah terbukti menjadi solusi bagi banyak individu dan usaha mikro yang kesulitan mengakses layanan perbankan konvensional. Dengan prosedur yang lebih sederhana dan jangkauan yang lebih luas. LKM juga telah berhasil memberdayakan banyak masyarakat, terutama di daerah pedesaan (Siskawati et al., 2019). Namun keberadaannya masih terus dibayang-bayangi keberadaan praktek rentenir yang dilakukan oleh perorangan yang memberikan pinjaman uang sangat mudah, cepat dan tanpa agunan meskipun menetapkan bunga yang sangat tinggi dan seringkali disertai dengan praktik-praktik yang tidak etis (Dewi & Priyadi, 2021) bahkan ada banyak koperasi simpan pinjam yang berpraktik mirip rentenir (Alam & Tri Utami, 2021).

Banyaknya masyarakat yang lebih memilih pembiayaan dari rentenir dibandingkan dengan lembaga keuangan mikro adalah karena kemudahan akses yang tidak perlu persyaratan administratif atau agunan yang rumit. Besaran pinjaman yang diberikan oleh rentenir umumnya lebih fleksibel, disesuaikan dengan kebutuhan mendesak nasabah. Durasi pinjaman juga diatur berdasarkan kemampuan mereka untuk melunasi. Namun alasan yang paling umum adalah ketika menghadapi kebutuhan mendesak, rentenir biasanya prosesnya yang cepat (Wening Purbatin Palupi Soenjoto & Dwi Runjani Juwita, 2022).

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dalam upaya meningkatkan keputusan pembiayaan nasabah telah melakukan beberapa upaya di antaranya meningkatkan kapasitas sumber daya manusia melakukan analisis kredit, penilaian risiko, dan komunikasi dengan nasabah (Ridwansyah & Marariza, 2020), melakukan digitalisasi proses pengajuan dan pencairan pinjaman, menawarkan produk pinjaman yang lebih beragam dan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik nasabah, memberikan pelatihan usaha, konsultasi bisnis, dan akses pasar untuk meningkatkan kapasitas usaha nasabah, memberikan pemahaman yang lebih baik kepada nasabah tentang manajemen keuangan melalui pelatihan keuangan, dan pentingnya membayar pinjaman tepat waktu (Athifa Meuthiya, 2014).

Penelitian tentang pengaruh margin terhadap keputusan pembiayaan di lembaga keuangan Islam telah menghasilkan hasil yang beragam. Beberapa penelitian menemukan bahwa margin tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan pada Bank Syariah (Putri et al., 2024). Namun, penelitian lain mengungkapkan bahwa margin secara signifikan memberikan pengaruh positif terhadap keputusan pembiayaan. (Sitorus et al., 2024). Selain itu, keputusan pembiayaan terbukti dipengaruhi secara signifikan oleh margin keuntungan, sementara pengetahuan nasabah dan religiusitas tidak menunjukkan dampak yang signifikan (Andriani et al., 2022; Olivia et al., 2020). Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun margin adalah faktor penting, variabel lain seperti prosedur pembiayaan dan kebutuhan nasabah juga berperan dalam keputusan pembiayaan murabahah di lembaga keuangan Islam.

Sementara penelitian terkini terkait tentang kemudahan akses pengambilan keputusan nasabah untuk melakukan transaksi pembiayaan di lembaga keuangan mikro syariah menunjukkan bahwa kemudahan akses memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah pada lembaga keuangan mikro seperti tingkat margin (Furwanti, 2020), persepsi kemudahan peminjaman, fasilitas kredit, dan pengetahuan produk berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam mengajukan program kredit mikro (Aisyah & Arif, 2023), tingkat bagi hasil, dan upaya promosi juga berperan penting dalam membentuk keputusan nasabah (Hidayat, 2023). Secara keseluruhan, penelitian ini menyoroti pentingnya aksesibilitas dan proses yang mudah digunakan dalam mendorong keinginan nasabah untuk memilih pembiayaan murabahah.

Walaupun penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa tingkat margin serta kemudahan akses memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembiayaan pada LKM, namun belum ada penelitian yang secara khusus menguji pengaruh variabel-variabel tersebut pada nasabah dengan tingkat pendapatan rendah di daerah pedesaan seperti yang dilakukan oleh BMT An Naafi. Oleh karenanya, penelitian ini sangat penting dilakukan guna memahami sejauh mana para nasabah di masyarakat pedesaan dalam mengambil pembiayaan di BMT An-Naafi dipengaruhi juga oleh faktor margin. Untuk itu ada beberapa rumusan masalah yang ingin diuji dalam penelitian ini, sebagai berikut:

- a. Apakah tingkat margin berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah?
- b. Apakah kemudahan akses berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah?
- c. Apakah tingkat margin dan kemudahan akses memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pembiayaan *murabahah*?

2. KERANGKA TEORI

Tingkat Margin

Tingkat margin dalam konteks keuangan, terutama dalam pembiayaan, merujuk pada persentase keuntungan yang disepakati antara pemberi pinjaman (misalnya bank syariah) dengan peminjam. Keuntungan ini diperoleh dengan menghitung selisih antara harga jual suatu barang atau jasa yang dibiayai dan harga pembeliannya (Febrianti & Rani, 2022). Secara sederhana, tingkat margin merupakan selisih antara harga jual dan harga beli yang dihitung dalam bentuk persentase. Berbagai faktor dapat memengaruhi tingkat margin tersebut yaitu jenis barang/jasa di mana barang yang berbeda memiliki tingkat margin yang berbeda pula. Jangka waktu pembiayaan, di mana semakin panjang jangka waktu pembiayaan, umumnya tingkat margin juga akan lebih tinggi. Risiko kredit di mana semakin tinggi risiko kredit nasabah, maka tingkat margin yang ditetapkan juga cenderung lebih tinggi dan kondisi pasar yang mengalami fluktuasi juga dapat mempengaruhi penentuan tingkat margin (Ekawati & Shofawati, 2019).

Dalam konteks pembiayaan murabahah, tingkat margin mengacu pada persentase keuntungan yang ditambahkan oleh lembaga keuangan (seperti BMT An-Naafi) pada harga pokok barang atau jasa yang dibiayai. Sederhananya, ini merupakan selisih antara harga yang dijual kepada nasabah dan harga yang dibeli sebenarnya dari barang tersebut. Tingkat margin ditentukan oleh pihak peminjam.

Kemudahan Akses

Kemudahan akses dalam pembiayaan mengacu pada seberapa mudah seseorang atau suatu entitas bisnis mendapatkan dana yang dibutuhkan untuk menjalankan atau mengembangkan usahanya. Ini mencakup berbagai aspek, mulai dari persyaratan yang diperlukan untuk mendapatkan pinjaman, kecepatan proses persetujuan, hingga keragaman produk keuangan yang ditawarkan (Rastari, 2019).

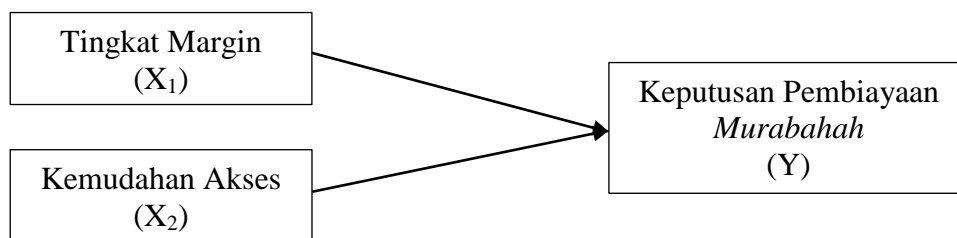
Keputusan Pembiayaan Murabahah

Keputusan pembiayaan merupakan proses pemilihan sumber dana yang dilakukan oleh individu atau entitas bisnis untuk mendanai aktivitas usaha mereka (Hasan, 2023). Hal ini meliputi pemilihan jenis pembiayaan, jumlah dana yang dibutuhkan, dan jangka waktu pembiayaan.

Murabahah berasal dari istilah "*ribhu*," yang berarti keuntungan. Secara umum, murabahah dapat diartikan sebagai suatu perjanjian yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Dalam pengertian yang lebih sederhana, murabahah merujuk pada transaksi jual beli barang dengan penambahan keuntungan yang telah disetujui sebelumnya. Secara terminologi, murabahah merupakan proses perpindahan kepemilikan suatu barang dengan pembayaran yang mencakup harga pokok ditambah keuntungan atau margin tertentu. (Herman Saputra, Nur Winda Apriyani, 2018).

Kerangka Pemikiran

Berdasarkan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini, maka kerangka pemikiran penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 1. Kerangka Penelitian

Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, ada beberapa hipotesis yang hendak diuji sebagai berikut.

- Tingkat margin memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan *murabahah*.
- Kemudahan akses memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan *murabahah*.
- Tingkat margin dan kemudahan akses memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pembiayaan *murabahah*

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan melakukan survei terhadap nasabah BMT An Naafi, Boyolali yang telah mengambil pembiayaan *murabahah*. Jumlah sampel sebanyak 65 orang secara purposive. Data dianalisis dengan menggunakan metode statistik deskriptif untuk menggambarkan responden menggunakan software SPSS 22.0. Sementara untuk menguji statistik inferensial menggunakan Partial Least Squares Equation Modeling (PLS-SEM 3.0).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini karakteristik responden meliputi jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, pekerjaan dan pendapatan dengan hasil sebagai berikut.

Tabel 1. Karakteristik responden

No	Karakteristik	Kategori	Jumlah	Prosentase
1	Jenis Kelamin	Laki-Laki	37	56,06%
		Perempuan	28	42,42%
2	Usia	17-25 tahun	11	16,67%
		26-35 tahun	17	25,76%
		36-45 tahun	22	33,33%
		46-55 tahun	15	22,73%
3	Tingkat Pendidikan	SMP	14	21,21%
		SMA	37	56,06%
		Diploma	4	6,06%
		Sarjana	7	10,61%
		Pasca Sarjana	1	1,52%
4	Pekerjaan	Wirusaha	18	27,27%
		Pegawai Swasta	42	63,64%
		Pegawai Negeri	5	7,58%
5	Pendapatan	<2.000.000	1	1,52%
		2.000.000-5.000.000	52	78,79%
		>5.000.000	12	18,18%

Variabel Penelitian

Tabel. 2. Definisi Operasional Variabel

Variabel	Pernyataan Indikator	Mean	Kategori
Tingkat Margin	Nilai absolut margin berpengaruh terhadap keputusan Anda dalam memilih produk pembiayaan murabahah?	4.007	Tinggi
	Lembaga pembiayaan transparan dalam menyampaikan informasi mengenai nilai absolut margin	4.062	Tinggi
	Besaran angsuran margin mempengaruhi saya dalam memilih produk pembiayaan murabahah	4.000	Tinggi
	Besaran angsuran di BMT An Naafi sudah ideal	4.000	Tinggi
	Total pembiayaan margin (termasuk margin, biaya administrasi, dsb.) berpengaruh terhadap keputusan dalam memilih produk pembiayaan	4.138	Tinggi
	Lembaga pembiayaan transparan dalam menyampaikan informasi mengenai total biaya pembiayaan	3.908	Tinggi
Rata-rata		4.019	Tinggi
Kemudahan Akses	Saya mudah memahami persyaratan yang diajukan oleh BMT An-Naafi	4.262	Tinggi
	Informasi yang diberikan oleh BMT An-Naafi terkait persyaratan lengkap	4.323	Tinggi
	Proses pengajuan hingga persetujuan pembiayaan	4.092	Tinggi

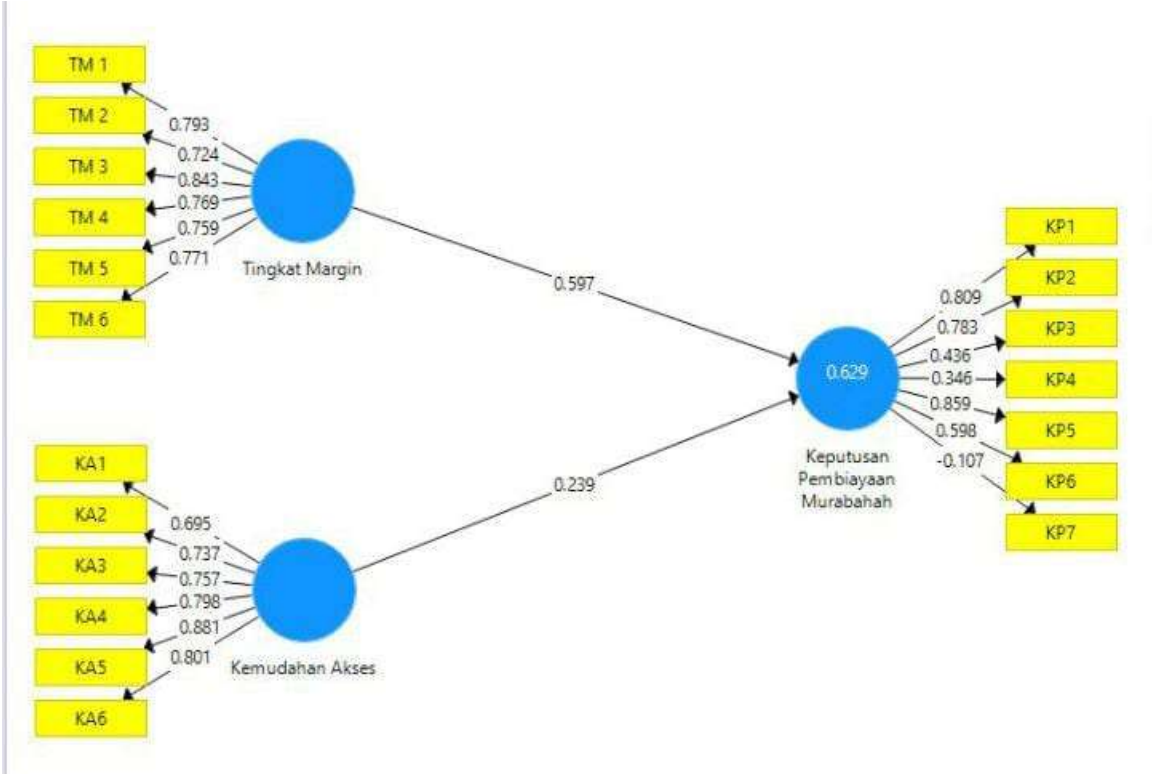
	cepat		
	Saya menerima informasi mengenai status permohonan pembiayaan dengan cepat	4.231	Tinggi
	Jangka waktu pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT An-Naafi beragam	4.123	Tinggi
	Produk pembiayaan yang dibutuhkan sering tersedia di BMT An-Naafi	4.046	Tinggi
	Rata-rata	4.180	Tinggi
Keputusan Pembelian Murabahah	Informasi yang diberikan oleh BMT An-Naafi mengenai produk pembiayaan cukup jelas dan mudah dipahami	3.831	Tinggi
	Saya merasa puas dengan proses pengajuan pembiayaan di BMT An-Naafi	4.031	Tinggi
	Saya merasa produk pembiayaan BMT An-Naafi yang saya pilih sesuai dengan kebutuhan bisnis saya	3.908	Tinggi
	Proses persetujuan pembiayaan di BMT An-Naafi berlangsung cepat dan efisien	4.215	Tinggi
	Saya akan merekomendasikan produk pembiayaan murabahah di BMT An-Naafi ini kepada teman lainnya	3.923	Tinggi
	Saya merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT An-Naafi	4.077	Tinggi
	Saya merasa keputusan saya untuk memilih pembiayaan ini adalah keputusan yang tepat	3.538	Tinggi
	Rata-rata	3.932	Tinggi

Analisis Kuantitatif

Dalam penelitian ini, data dianalisis dengan teknik (*Partial Least Square PLS*) dengan menggunakan aplikasi SmartPLS 3.0 melalui dua tahap utama. Tahap pertama melibatkan evaluasi model pengukuran (*outer model*), diikuti dengan penilaian model struktural (*inner model*).

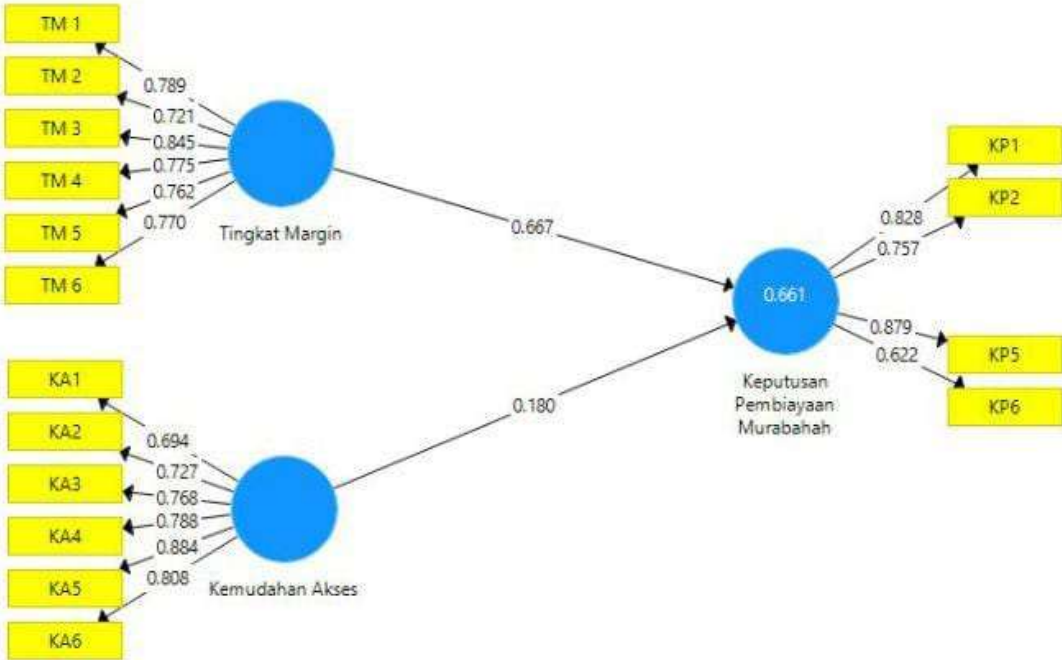
Analisis Outer Model

Analisis *Outer model* digunakan untuk menguji tiga aspek utama, yaitu validitas konvergen, validitas diskriminan, dan reliabilitas komposit. Analisis awal menunjukkan bahwa nilai *outer loadings* pada setiap indikator variabel, seperti tingkat margin, kemudahan akses, dan keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*, berada di bawah ambang batas kritis ($>0,5$) (Ghozali & Latan, 2014). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa indikator dalam penelitian ini belum memenuhi kriteria validitas yang diharapkan. Sebagai langkah selanjutnya, indikator dengan nilai *outer loadings* terendah, yaitu di bawah 0,5, perlu dihapus.



Sumber : Data Primer yang Diolah, 2024

Gambar 2. Output Outer Model Pertama Partial Least Square



Sumber : Data Primer yang Diolah, 2024

Gambar 3. Output Outer Model Kedua Partial Least Square

Setelah menghapus beberapa indikator, analisis menunjukkan bahwa nilai *outer loadings* untuk semua indikator pada variabel tingkat margin, kemudahan akses, dan keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* telah melebihi ambang batas kritis ($> 0,5$). Selain itu, nilai AVE juga telah memenuhi kriteria dengan hasil lebih dari 0,5. Sementara itu, hasil dari *cross loading* menunjukkan bahwa hubungan antara konstruk dengan indikator pada variabel yang diukur lebih tinggi dibandingkan dengan hubungan konstruk tersebut dengan indikator variabel lainnya. Berdasarkan hal ini, maka dapat disimpulkan bahwa semua indikator dalam penelitian ini telah memenuhi kriteria validitas diskriminan dan validitas konvergen, sehingga dinyatakan sebagai valid.

Tabel 3
Cronbach's Alpha dan Composite Reliability

Variabel	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	AVE
Tingkat Margin	0, 871	0, 881	0, 903	0, 609
Kemudahan Akses	0, 777	0, 802	0, 858	0, 605
Keputusan Pembiayaan	0, 869	0, 874	0, 902	0, 605

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2024

Selanjutnya dalam tabel 3, semua nilai Cronbach's Alpha melebihi 0,60 ($CA > 0,60$), dan nilai *Composite Reliability* lebih besar dari 0,70 ($CR > 0,70$). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semua konstruk dalam penelitian ini memiliki tingkat reliabilitas yang baik dan dapat dianggap sebagai reliabel.

Analisis Inner Model

Dalam PLS, penilaian *inner model* dimulai dengan memeriksa nilai *R-Square* pada setiap variabel endogen, yang dapat diartikan serupa dengan regresi. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengukur sejauh mana variabel eksogen memengaruhi variabel endogen dan menentukan apakah pengaruh tersebut signifikan ataupun tidak signifikan.

Tabel 4
R-Square

Variabel	R-Square
Keputusan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	0, 661

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2024

Berdasarkan hasil perhitungan *R-Square* yang tertera dalam tabel 4 menunjukkan bahwa variabel tingkat margin dan kemudahan akses memberikan kontribusi sebesar 66,1% terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*. Sementara itu, 33,9% sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini, nilai *Q-Square* juga dihitung untuk menilai sejauh mana model penelitian dapat menghasilkan observasi yang baik. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai *Q-Square* adalah 0,367 (≥ 0), yang menunjukkan bahwa model penelitian ini memiliki tingkat relevansi prediktif yang cukup.

Hasil Uji Hipotesis

Analisis hasil uji hipotesis dilakukan dengan menggunakan nilai T statistics dan P values untuk menilai seberapa signifikan pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen. Perhitungan *Path coefficient* yang dilakukan melalui aplikasi SmartPLS menghasilkan data sebagai berikut.

Tabel 5
Path Coefficients

Variabel	Original Sample	Sample Mean	Standart Deviation	T Statistics	P Values
KA -> KP	0,180	0,185	0,104	1,736	0,083
TM -> KP	0,667	0,665	0,098	6,823	0,000

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2024

Tabel 5 digunakan untuk menganalisis apakah model memberikan pengaruh positif atau negatif, serta untuk menentukan signifikansi pengaruh tersebut. Analisis ini mempertimbangkan nilai sampel asli, T-statistik yang dibandingkan dengan T-tabel ($>1,99$), dan P-values ($<0,050$). Selain itu, tabel ini juga berfungsi untuk menentukan apakah hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_1) diterima atau ditolak.

Hipotesis 1 (H_1):

Hipotesis yang menyatakan bahwa tingkat margin memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* diterima. Hal ini didukung oleh T-statistic sebesar 6,823 yang melebihi nilai T-tabel (1,99) dan P-value sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tingkat margin memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembiayaan.

Hipotesis 2 (H_2):

Hipotesis yang menyatakan bahwa kemudahan akses berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* ditolak. Ini terlihat dari *T-statistic* yang bernilai 1,736, yang lebih kecil dari T-tabel (1,99), serta P-value sebesar 0,083 yang lebih besar dari 0,05. Penolakan ini menunjukkan bahwa meskipun Kemudahan Akses memiliki hubungan positif (dengan nilai Original Sample sebesar 0,180), pengaruhnya tidak signifikan secara statistik.

Hipotesis 3 (H_3):

Hipotesis bahwa secara simultan, tingkat margin dan kemudahan akses memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian pembiayaan *murabahah* diterima. Hal ini didukung oleh nilai gabungan *R-Square* yang menunjukkan pengaruh sebesar 66,1% dan *Q-Square* sebesar 0,367, yang menunjukkan relevansi prediktif model. Kombinasi kedua variabel ini mampu memberikan dampak signifikan secara simultan, meskipun kontribusi Kemudahan Akses secara individual tidak signifikan.

Tabel 6
Hasil Pengujian Hipotesis

No	Hipotesis	Keterangan
1	Hipotesis 1 (H_1): Tingkat Margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan dalam mengambil pembiayaan <i>murabahah</i> .	Diterima
2	Hipotesis 2 (H_2): Kemudahan Akses berpengaruh signifikan terhadap keputusan dalam mengambil pembiayaan <i>murabahah</i> .	Ditolak
3	Hipotesis 3 (H_3): Secara bersamaan, Tingkat Margin dan kemudahan akses memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian pembiayaan <i>murabahah</i> .	Diterima

Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh tingkat margin dan kemudahan akses terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan *murabahah* dengan mengambil kasus BMT An-Naafi, Boyolali. Berdasarkan analisis data yang menggunakan metode *Partial Least Square* (PLS) di atas menunjukkan hasil bahwa tingkat margin memberikan pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembiayaan *murabahah*. Temuan ini menunjukkan bahwa nasabah cenderung mempertimbangkan tingkat keuntungan atau biaya yang dikenakan saat membuat keputusan terkait pembiayaan. Namun, penelitian ini juga menemukan bahwa kemudahan akses tidak memberikan pengaruh signifikan secara individu terhadap keputusan pembiayaan, meskipun terdapat hubungan positif. Hal ini menunjukkan bahwa aksesibilitas bukanlah faktor utama dalam menentukan keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan secara *murabahah*, dan faktor lain seperti kualitas layanan atau persepsi risiko mungkin lebih berpengaruh.

Sementara secara simultan, tingkat margin dan kemudahan akses memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembiayaan *murabahah*, dengan kontribusi sebesar 66,1% terhadap variabel endogen, sebagaimana ditunjukkan oleh nilai *R-Square*. Hasil ini mencerminkan pentingnya kombinasi faktor finansial dan aksesibilitas dalam memengaruhi keputusan nasabah. Ini mengartikan bahwa lembaga keuangan mikro syariah, khususnya BMT An-Naafi, dalam menyusun strategi pemasaran dan pengembangan produk pembiayaan perlu mempertimbangkan tingkat margin yang kompetitif terbukti menjadi kunci utama untuk menarik minat nasabah, sementara kemudahan akses perlu ditingkatkan dengan inovasi digital atau penyederhanaan prosedur guna mendukung daya tarik pembiayaan secara keseluruhan. Penelitian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) merupakan hal yang penting untuk pengembangan lembaga keuangan syariah ini. Dua faktor yang sering diteliti adalah tingkat margin dan kemudahan akses. Tingkat margin merepresentasikan keuntungan yang diambil BMT, sedangkan kemudahan akses berkaitan dengan seberapa mudah nasabah dapat mengajukan dan memperoleh pembiayaan.

Tingkat margin yang ditawarkan oleh BMT diasumsikan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*. Logikanya, semakin rendah tingkat margin, semakin menarik produk pembiayaan tersebut bagi calon nasabah. Margin yang rendah akan mengurangi beban biaya yang harus ditanggung nasabah, sehingga meningkatkan daya tarik pembiayaan *murabahah*. Hasil penelitian yang menunjukkan pengaruh positif dan

signifikan antara tingkat margin dan keputusan pengambilan pembiayaan murabahah konsisten dengan teori ini. Artinya, tingkat margin memang menjadi salah satu pertimbangan utama bagi nasabah dalam memutuskan untuk mengambil pembiayaan murabahah.

Temuan yang menyatakan bahwa kemudahan akses tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah menarik untuk dibahas lebih lanjut. Beberapa kemungkinan penjelasan untuk hasil ini adalah:

- a. Persepsi Kemudahan yang Seragam. Dimungkinkan sebagian besar BMT An-Naafi yang diteliti telah memiliki standar pelayanan dan prosedur yang relatif mudah, sehingga nasabah tidak merasakan perbedaan yang signifikan antar BMT dalam hal kemudahan akses. Dengan kata lain, kemudahan akses telah menjadi standar minimal yang dipenuhi oleh semua BMT, sehingga tidak lagi menjadi faktor pembeda dalam pengambilan keputusan.
- b. Faktor lain seperti kepercayaan terhadap BMT An-Naafi, kualitas pelayanan secara keseluruhan, atau faktor religiusitas mungkin memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan kemudahan akses. Nasabah mungkin lebih memprioritaskan faktor-faktor ini daripada sekadar kemudahan prosedur.
- c. Karakteristik demografi nasabah. Karakteristik demografi nasabah yang diteliti mungkin homogen dalam hal kemampuan mengakses informasi dan teknologi. Misalnya, jika mayoritas nasabah adalah generasi muda yang terbiasa dengan teknologi, maka kemudahan akses melalui platform digital mungkin dianggap hal yang biasa dan tidak terlalu memengaruhi keputusan.

Meskipun kemudahan akses tidak ditemukan berpengaruh signifikan dalam penelitian ini, bukan berarti BMT An-Naafi dapat mengabaikan faktor ini. BMT An-Naafi tetap perlu menjaga dan meningkatkan kemudahan akses agar dapat bersaing dan memberikan pelayanan yang optimal kepada nasabah. Beberapa implikasi penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. BMT perlu fokus pada faktor-faktor lain yang terbukti lebih memengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan, seperti tingkat margin yang kompetitif, kualitas pelayanan yang baik, dan membangun kepercayaan nasabah.
- b. Evaluasi dan Peningkatan Berkelanjutan: BMT perlu secara berkala mengevaluasi prosedur dan layanan yang diberikan untuk memastikan kemudahan akses tetap terjaga dan ditingkatkan sesuai dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan nasabah.
- c. Penelitian Lebih Lanjut: Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan indikator kemudahan akses yang lebih komprehensif dan mempertimbangkan faktor-faktor lain yang mungkin memengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

5. KESIMPULAN

Penelitian ini memberikan wawasan penting mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT An-Naafi. Meskipun kemudahan akses tidak ditemukan berpengaruh signifikan, tingkat margin tetap menjadi faktor penting yang perlu diperhatikan oleh BMT An-Naafi. Selain itu, BMT An-Naafi perlu terus berupaya meningkatkan kualitas pelayanan dan membangun kepercayaan nasabah agar dapat menjadi lembaga keuangan syariah yang kompetitif dan memberikan manfaat yang optimal bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, S., & Arif, M. (2023). Pengaruh Pengetahuan dan Kesadaran Nasabah Akan Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Fasilitas Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah di Bank Syariah Indonesia Area Kota Medan. *Jurnal Ilmiah*

- Ekonomi Islam*, 9(2). <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i2.9134>
- Alam, A., & Tri Utami, Y. (2021). Unsur Riba dalam Perbedaan Konsep Pinjaman Kredit Antara Rentenir dan Bank Plecit. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 3(2). <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v3i2.240>
- Andriani, N. D., Maknuun, L., & Ulumudin, M. I. (2022). Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Religiusitas Dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Lantabur Tebuireng Cabang Mojokerto. *ISTIKHLAF: Jurnal Ekonomi, Perbankan Dan Manajemen Syariah*. <https://doi.org/10.51311/istikhlaf.v3i2.329>
- Athifa Meuthiya, A. (2014). Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Lembaga Keuangan Mikro Syariah, VOL 02(NO 01)*.
- Dewi, C. K., & Priyadi, U. (2021). Peran BMT Dalam Mereduksi Praktik Rentenir (Studi Kasus di Pasar Beringharjo). *Jurnal EkonomJika Dan Bisnis*, 8(1).
- Ekawati, K., & Shofawati, A. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Margin Murabahah pada Industri Perbankan Syariah Periode 2012-2017. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (Journal of Islamic Economics and Business)*, 5(1). <https://doi.org/10.20473/jebis.v5i1.10901>
- Febrianti, A. D., & Rani, L. N. (2022). Determinan Tingkat Margin Murabahah Bank Umum Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 9(5). <https://doi.org/10.20473/vol9iss20225pp681-693>
- Furwanti, R. (2020). Harga Jual dan Tingkat Margin: Preferensi Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah BMT As'adiyah Sengkang. *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah*, 2(1). <https://doi.org/10.35905/banco.v2i1.1331>
- Ghozali, I., & Latan, H. (2014). Partial Least Squares Konsep, Metode dan Aplikasi Menggunakan Program WARPPLS 4.0.
- Hadiyati, N. (2021). Kebijakan Financial Inclusion terhadap Pelaku Ekonomi Kreatif yang Unbankable di Indonesia. *Jurnal Komunitas Yustisia*, 4(2). <https://doi.org/10.23887/jatayu.v4i2.38091>
- Hani Putri Febriyanti, Triayu Nur Afifah, Nurul Aini, & Marina Ery Setiyawati. (2022). Socialpreneur Sebagai Strategi Dalam Mengentaskan Kemiskinan Melalui Layanan Lembaga Keuangan Mikro: Literature Review. *Akuntansi*, 1(4). <https://doi.org/10.55606/jurnalrisetilmuakuntansi.v1i4.129>
- Hasan, H. (2023). Pengaruh Internal Marketing , Eksternal Marketing dan Interactive Marketing Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah. *Journal of Business, Technology, and Social Science, Volume 1(Nomor 5)*.
- Herman Saputra, Nur Winda Apriyani, J. (2018). Penetapan Margin Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus BMT Amanah Kantor Cabang Nabang Baru Kec. Marga Tiga Kab.Lampung Timur). *Ekonomi Dan Bisnis Islam*, xx.
- Hidayat, F. (2023). Pengaruh Prosedur Pembiayaan, Kualitas Pelayanan dan Tingkat Bagi Hasil terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah Indonesia Jambi. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 4(2). <https://doi.org/10.38035/jmpis.v4i2.1639>
- Modal, B. K. P. (2021). *Upaya Pemerintah untuk Memajukan UMKM Indonesia*.

BPKM/Investasi.

- Olivia, H., Tanjung, D. F., & Sugianto, S. (2020). Pengaruh Margin Keuntungan dan Biaya Administrasi Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Kpr Syariah Pada PT Bank Sumut Syariah Cabang Pembantu Binjai. *Seminar Nasional Teknologi Komputer & Sains (SAINTEKS)*, 1(1), 521–529.
- Pratama, D., & Nasikh, N. (2021). Analisis pengaruh promosi dan margin terhadap keputusan pengambilan kredit kepemilikan rumah (KPR) syariah. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Pendidikan*. <https://doi.org/10.17977/um066v1i72021p638-647>
- Putri, S. Iusia, Azman, H. A., & Sari, P. E. (2024). Pengaruh Tingkat Margin terhadap keputusan dalam memilih pembiayaan bank syariah dengan religiusitas sebagai variable moderasi. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis*, 4(5), 983–989. <https://doi.org/10.47233/JEBS.V4I5.2044>
- Rasbin, Ginting, A. M., Mauleny, A. T., Sayekti, N. W., Lisnawati, & Satya, V. E. (2015). Peran Sektor Keuangan Terhadap Perekonomian Indonesia. In *Pusat Pengkajian, Pengolahan Data dan Informasi (P3DI) Sekretariat Jenderal DPR RI* (Vol. 53, Issue 9).
- Rastari, A. (2019). Pengaruh Religiusitas, Bagi Hasil Dan Kemudahan Akses Terhadap Keputusan Masyarakat Mengambil Pembiayaan Di Koperasi Syariah MSI. *Simba*, 1.
- Ridwansyah, & Marariza, H. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pemberian Permintaan Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Mal Wattamwil di Bandar Lampung. *Asas*, 12(1).
- Siskawati, S., Hendri, T., & Gustiawati, S. (2019). Analisis efektivitas pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah terhadap perkembangan usaha nasabah di sektor riil (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). *Al-Infraq: Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1).
- Sitorus, M., Nawawi, Z. M., & Atika, A. (2024). Pengaruh Tingkat Margin, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro Sektor Dagang (Studi Kasus BPRS Pudurta Insani). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Ekonomi*, 2(1), 86–95. <https://jurnal.itbsemarang.ac.id/index.php/JMBE/article/view/1012>
- Sri Maulida, & Yunani, A. (2017). Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 2(1).
- Wening Purbatin Palupi Soenjoto, & Dwi Runjani Juwita. (2022). Peran Rentenir terhadap Pembiayaan pada Para Pelaku Usaha Mikro di Masa Pandemi COVID-19 Tahun 2020-2021 (Studi Kasus di Pasar Pon Jombang). *Nidhomiya: Research Journal of Islamic Philanthropy and Disaster*, 1(1). <https://doi.org/10.21154/nidhomiya.v1i1.931>
- Wiwoho, J. (2014). Peran Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank dalam Memberikan Distribusi Keadilan Bagi Masyarakat. *MMh*, 43(1).