BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Harus kita akui bahwa Gagasan konsep ekonomi islam secara internasional muncul sekitar dasawarsa 70-an, ketika pertama kali diadakannya konferensi internasional tentang ekonomi islam di Makkah tahun 1976. Lembaga perbankan islam mengalami perkembangan sangat pesat dengan lahirnya *Islamic Development Bank* (IDB) tahun 1975 dengan tujuan mendorong pertumbuhan ekonomi serta meningkatkan kesejahteraan bagi negara-negara anggota dan masyarakat muslim pada umumnya.[1]

Secara umum, keseluruhan transaksi perbankan syariah dapat di bagi menjadi yaitu, produk pembiayaan yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat, produk dana yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat, dan produk jasa yang bertujuan untuk melayani kebutuhan masyarakat yang berbasis pendapatan tanpa *exposure* pembiayaan.Kegiatan pembiayaan (*financing*) merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.[2]Salah satu produk yang diimplementasikan dengan menggunakan

---

[1]Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait (BAMUI, Takafur dan Pasar Modal Syariah) di Indonesia edisi revisi cet.4*, (jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 2

[2] Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manjemen Bank Syariah*, (Jakarta: Alvabet, 2003), hal.

prinsip transaksi pembiayaan syariah dalam sistem perbankan syariah adalah *ba'i al-murabahah*.

Tahapan paling penting dalam proses pembiayaan adalah menentukan jumlah pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah serta memenuhi kaidah-kaidah pengukuran yang berlaku secara umum, wajar dan dapat dipertanggungjawabkan. Untuk menghitung jumlah pembiayaan yang diberikan, bank tidak menetapkan metode pengukuran yang rumit.[3]

PT. BPR Syariah Ampek Angkek Candung merupakan salah satu lembaga keuangan yang menganut prinsip syariah dan mengelola sumber dana dengan sistem syariah yang didasari badan hukum islam. BPRS ini melakukan pengumpulan dana dari masyarakat dan kemudian menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan. Salah satu pembiayaan yang sangat dominan pada BPRS Ampek Angkek Candung ialah pembiayaan *Murabahah*.

Pembiayaan *Murabahah* pada BPRS Ampek Angkek Candung pada umumnya digunakan untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah untuk pembelian barang meskipun nasabah tersebut tidak memiliki uang untuk membayarnya. Pembiayaan ini telah digunakan sebagai metode pembiayaan yang utama, meliputi kira-kira tujuh puluh lima persen dari total kekayaan. Angka persentase tersebut

200

[3]Yusak Laksamana, *Account Officer Bank Syariah*, (Jakarta: Kelompok Gramemdia, 2009), hal. 133-134

sangat cocok seiring berkembangnya *Islamic Banking*.

Pada saat sekarang ini banyak nasabah BPRS Ampek Angkek Candung yang memiliki kendala dalam pengembalian pembiayaan Murabahah, salah satu contoh tidak adanya perkembangan pendapatan dalam suatu usaha sehingga mengakibatkan nasabah menjadi rugi atau *defisit.* Hal ini menyebabkan terjadinya pembiayaan yang tidak lancar dan tentunya sangat merugikan pihak Bank.

Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan yang tidak lancar di BPRS Ampek Angkek Candung menurut hasil wawancara dengan bagian *Support* pembiayaan adalah nasabah menggunakan uang angsuran untuk tahun ajaran baru dan lebaran, usaha yang mereka jalankan mengalami kerugian, jaminan pada pembiayaan *Murabahah* yang rusak sehingga tidak tercukupi untuk membayar angsuran dan persepsi dalam diri nasabah itu sendiri untuk terlambat dalam membayar angsuran.

Dari faktor-faktor diatas menurut Bapak Fauzan salah seorang *Support* pembiayaan di BPRS Ampek Angkek Candung, faktor yang paling dominan sebagai penyebab tidak lancarnya pembiayaan *Murabahah* adalah faktor sosial, personal dan psikologi.

Faktor sosial disini adalah sekelompok orang yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan di dalam status atau penghargaan komunitas yang secara terus-menerus bersosialisasi di

antara mereka sendiri baik secara formal dan informal.[4]Salah satu kasus dapat kita lihat ketika tahun ajaran baru dan hari lebaran seorang nasabah tidak membayar angsuran pada waktu yang telah ditentukan. mereka menggunakan uang angsuran tersebut untuk perlengkapan sekolah dan pelengkapan hari lebaran, sehingga angsuran pada bulan tersebut tidak dapat dibayarkan dan pembiayaan menjadi macet.

Faktor personal disini berhubungan dengan karakteristik pribadi seperti umur dan tahap daur hidup nasabah, jabatan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadiaan dan konsep diri sendiri yang bersangkutan. Saat seorang nasabah melakukan peminjaman dengan akad *Murabahah* sebagai modal usaha dalam jangka waktu yang telah ditentukan, namun tidak adanya perkembangan dalam usaha yang telah dijalankan sehingga mengalamikerugian dan angsuran tidak dapat dibayarkan setiap bulannya.

Sedangkan faktor psikologi merupakan dorongan dalam diri seseorang untuk mengambil tindakan, yang mempengaruhi pemilihan terhadap sesuatu hal. Nasabah pembiayaan *Murabahah* tersebut berasumsi bahwa tidak hanya mereka sendiri, namun masih banyak nasabah lain yang belum membayar angsuran pada BPRS Ampek Angkek Candung.

Islam mewajibkan setiap muslim untuk membayar hutang, orang

[4]Supriyono, "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Konsumen Membeli di Indonesia". Vol. 2. No. 3. Edisi September 2015.

yang berhutang kepada seseorang dan berniat membayarnya, maka Allah akan memberinya kekuatan untuk membayarnya, dan orang yang berutang tetapi tidak bermaksud membayarnya, maka Allah akan menghancurkan hartanya.[5] Allah sangat menegaskan tentang kewajiban membayar hutang dan hadapilah secara jujur untuk memperoleh perlindungan Allah SWT.

Orang yang berhutang tapi tidak melunasi hutangnya adalah dosa besar. Jika seandainya seseorang terbunuh dijalan Allah berkali-kali tetapi meninggal sebelum membayar hutangnya, maka ia tidak akan memasuki surga hingga hutangnya terbayarkan. Semua dosa syuhada' diampuni kecuali hutang. Oleh karena itu, debitur wajib membersihkan diri dari hutang sebelum kematian menjemputnya.[6]Maka seorang nasabah tidak lancar yang berhutang wajib untuk membayar hutangnya meskipun hubungan rumit terjadi antara faktor sosial, personal dan psikologi yang mereka alami.

Akibat dari tiga faktor tersebut, terdapat nasabah tidak lancar pada pembiayaan *Murabahah* di BPRS Ampek Angkek Candung. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 1.1
PT. BPRS Ampek Angkek Candung
Laporan Jumlah Pembiayaan Tidak Lancar
Periode 2012-2016

Tahun	Jumlah Pembiayaan Tidak Lancar	%

[5]Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2012), hal. 240

[6]Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, hal. 248-249

2012	945.101.000	-
2013	1.608.721.000	70,21%
2014	2.111.089.000	31,22%
2015	5.661.782.000	168,19%
2016	15.758.356.000	178,32%

Sumber: BPRS Ampek Angkek Candung

Berdasarkan tabel 1.1 diatas terlihat bahwa dalam lima tahun terakhir pembiayaan tidak lancar mengalami peningkatan dari tahun ke tahun dimulai dari tahun 2012-2016. Walaupun di tahun 2014 terjadi penurunan pembiayaan tidak lancar sebanyak 31,22% di bandingkan dengan tahun 2013, tetapi pada tahun 2016 kembali mengalami kenaikan dengan persentase 178,32%.

Tabel 1.2
PT. BPRS Ampek Angkek Candung
Laporan Jumlah Nasabah Tidak Lancar
Periode 2012-2016

Tahun	Jumlah Nasabah Tidak Lancar	%
2012	141	-
2013	146	3,54%
2014	146	0%
2015	172	17,80%
2016	182	5,81%

Sumber: BPRS Ampek Angkek Candung

Sedangkan pada tabel 1.2 dapat dilihat bahwa jumlah nasabah tidak lancar pada pembiayaan *Murabahah* juga meningkat dari tahun ke tahun, apabila di lihat dari persentase nasabah tidak lancar mengalami

fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2015 persentase nasabah mengalami kenaikan sebesar 17,80%, namun pada tahun 2016 mengalami penurunan sebesar 5,81%

Setiap tahun jumlah pembiayaan tidak lancar pada PT. BPRS Ampek Angkek Candung selalu mengalami peningkatan, hal ini dilihat dari jumlah pembiayaan *Murabahah* oleh nasabah. Namun dari pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak Bank terdapat rendahnya keinginan nasabah untuk membayar hutang dalam melakukan pembiayaan *Murabahah* tersebut. Sehingga jumlah nasabah tidak lancar juga mengalami peningkatan, hal ini di pengaruhi oleh faktor sosial, personal dan psikologi yang sangat merugikan pihak Bank terutama bagian pembiayaan.

Berdasarkan kondisi yang tergambar dari hasil wawancara diatas,penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang akan diuji secara ilmiah dengan judul **"Analisis Pengaruh Faktor Sosial, Personal dan Psikologi Terhadap Keinginan Membayar Hutang Oleh Nasabah Pada Pembiayaan *Murabahah*"** (Studi Kasus Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Ampek Angkek Candung).

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan paparan latar belakang masalah di atas, dapat di identifikasi beberapa masalah yang muncul sebagai berikut:

1. Tingginya jumlah pembiayaan tidak lancar dari tahun ke tahun.
2. Kurangnya pemahaman nasabah tidak lancar terhadap tuntutan kewajiban dalam pembayaran hutang.
3. Faktor sosial, personal dan psikologi merupakan faktor utama penyebab terjadinya pembiayaan tidak lancar.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas, penulis dapat merumuskan permasalahan yang akan diteliti yaitu : Bagaimana pengaruh faktor sosial, personal dan psikologi terhadapkeinginan membayar hutang oleh nasabah pada pembiayaan *murabahah*di bank pembiayaan rakyat syariah Ampek Angkek Candung?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Peneliti mengadakan penelitian ini bertujuan : Untuk mengetahuipengaruh faktor sosial, personal dan psikologi terhadapkeinginan membayar hutang oleh nasabah pada pembiayaan *murabahah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Ampek Angkek Candung.

2. ManfaatPenelitian

a. Bagi penulis, hasil penelitian dapat memperdalam pengetahuan tentang pengaruh faktor sosial, pribadi dan psikologi terhadap keinginan membayar hutang oleh nasabah pada pembiayaan *murabahah* serta sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).
b. Bagi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Ampek Angkek Candung, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran dalam meningkatkan kinerja karyawan serta memberikan evaluasi untuk tingkat pembiayaan dimasa-masa yang akan datang.
c. Bagi akademisi, hasil penelitian diharapkan sebagai bahan referensi serta dapat menambah pengetahuan, menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

E. Kajian Terdahulu

Agar penelitian yang penulis lakukan tidak tumpang tindih dengan penelitian terdahulu, maka tinjauan kepustakaan merupakan sebuah kepastian yang penulis lakukan. Kajian terdahulu tentang faktor sosial, personal dan psikologi adalah sebagai berikut:

Atin Yulaifah (2011) Berjudul *Pengaruh Faktor Sosial, Pribadi Dan PsikologiTerhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah* (Studi Kasus Pada Masyarakat Ciputat Pengguna Jasa Perbankan

Syariah). Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan untuk analisa dalam penelitian ini menggunakan Analisis Regresi dengan metode uji F dan uji T. Hasil yang didapatkan dari penelitian ini adalah Secara keseluruhan data variabel budaya, sosial, pribadi, psikologi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. Bila dibandingkan dengan kietiga variabel lainnya yaitu budaya, sosial, pribadi. Variabel psikologi memiliki pengaruh yang paling dominan dengan angka 0,002 untuk nilai sig dan 0,315 untuk nilai regresi.[7]

Abdul Ghoni dan Tri Bodroastuti (2014) *Pengaruh Faktor Budaya, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Perilaku Konsumen* (Studi Kasus Pada Pembelian Rumah Di Perumahan Griya Utama Banjardowo Semarang). Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan uji validasi, uji reliabilitas, uji normlaitas uji asumsi klasik regresi berganda. Hasil yang didapatkan dari penelitian ini adalah Terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologi terhadap prilaku konsumen dalam membeli rumah. Nilai koefisien determinasi dari keempat variabel bebas diperoleh hasil sebesar 93,6%.[8]

Rakhmat Mokhtar An Arsy (2014) *Pengaruh Faktor Sosial, Pribadi*

---

[7]AtinYulaifah, "*Pengaruh Faktor Sosial, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah* (Study Kasus Pada Masyarakat Ciputat Pengguna Jasa Perbankan Syariah)". (Jurnal UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2011), (akses 6 Oktober 2017 14:30)

[8]Abdul Ghoni dan Tri Bodroastuti, "*Pengaruh Faktor Budaya, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Perilaku Konsumen* (Studi Kasus Pada Pembelian Rumah Di Perumahan Griya Utama Banjardowo Semarang)". (Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala, Semarang, 17)

Dan Psikologi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Motor Matic Yamaha (Study Kasus pada PT. Tunas Kencana Deta Bekasi).Penelitian ini menggunakan metode penelitian Kuantitatif dengan Uji validitas, uji reliabilitas, uji normlaitas uji asumsi klasik regresi berganda. Hasil yang di dapatkan Menunjukkan bahwa secara parsial variabel yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian adalah variabel pribadi sedangkan budaya, sosial dan psikologi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Sedangkan secara simultan variabel budaya, sosial, pribadi dan psikologi berpengaruh terhadap keputusan pembelian motor matic Yamaha.[9]

Azwita Arifuddin (2012) *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Membeli Komputer Di Lingkungan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin.* Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan Analisis Regresi dengan metode uji F dan uji T. Hasil yang didapatkan menunjukkan bahwafaktor budaya, sosial, pribadi, Psikologi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen dalam membeli produk komputer laptop maupun notebook dengan variabel pribadi yang paling dominan mempengaruhi.[10]

---

[9]Rakhmat Mokhtar An Arsy, "*Pengaruh Faktor Sosial, Pribadi Dan Psikologi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Motor Matic Yamaha* (Study Kasus pada PT. Tunas Kencana Deta Bekasi)". (Jurnal Universitas Indonesia, Jakarta, 2014) Akses 6 Oktober2017 14:40

[10]Azwita Arifuddin, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Membeli Komputer Di Lingkungan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin*. (Jurnal Universitas Hasanuddin, Yogyakarta, 2012), Akses 6

F. Penjelasan Judul

Adabeberapa istilah pokok yang digunakan dalam penelitian ini dan perlu diberi penjelasan, hal ini dilakukan dengan maksud untuk tidak terjadi kemungkinan adanya kesalahpahaman dalam memahami judul penelitian ini.

Analisis : Pemecahan suatu persoalan dengan mengunakan elemen-elemen sederhana.[11]

Pengaruh : Daya yang timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak penyelidikan terhadap suatu atau peristiwa (perbuatan) untuk mengetahui keadaan sebenarnya.[12]

Faktor Sosial : Sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan suatu tindakan berdasarkan kebiasaan.[13]

Faktor Personal :Pola kebiasaan seseorang yang dipengaruhi oleh lingkungan terdekat dalam menetukan pilihan, kemudian diekspresikan dalam suatu tindakan.

Faktor Psikologi : Suatu keadaan dimana seseorang mempunyai keinginan-keinginan yang berasal dari diri pribadinya untuk menentukan keputusannya sesuai dengan

---

Oktober 2017 14:55

[11]Norman A, Hart, *Kamus Marketing*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005), hal. 9

[12]Komarudin, Kamus Perbankan Edisi Baru, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994), hal. 126

[13]Supriyono, "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Peikologi Terhadap Keputusan Konsumen Membeli di Indonesia". Vol. 2. No. 3. Edisi September 2015.

keinginannya.[14]

Hutang :kewajiban perusahaan untuk membayar sejumlah uang, jasa, barang di masa mendatang kepada pihak lain, akibat transaksi yang dilakukan di masa lalu.

Nasabah : Orang atau badan yang mempunyai rekening pinjaman pada bank.[15]

Murabahah **:** Penjualan barang seharga biaya atau harga pokok barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Maksudnya adalah pembiayaan dengan akad jual beli dimana harga pokok ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.[16]

Kesimpulan : pemecahan suatu persoalan untuk mengetahui keadaan sebenarnya oleh sekelompok orang dalam melakukan suatu tindakan, kebiasaan, pilihan dan keinginan-keinginan yang berasal dari diri pribadinya untuk menentukan keputusan membayar sejumlah uang pada saat melakukan pinjaman dalam pembiayaan *murabahah*.

---

[14]Racmawati Koesoemaningsih, "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Mahasiswa dalam Memilih Pendidikan pada Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Soerjo Ngawi", MEDIA SOERJO Vol. 13 No. 2. Oktober 2013.

[15] Komarudin, Kamus Perbankan Edisi Baru, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994), hal. 126

[16]Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, hal. 13-14

G. Sistematika Penulisan

Pembahasan dalam penelitian ini terdiri dari lima Bab, dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian ini menguraikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian terdahulu, penjelasan judul dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini membahas mengenai faktor sosial, faktor personal, faktor psikologi,kewajiban membayar hutang dalam islam, pembiayaan *Murabahah,* penyelesaian pembiayaan bermasalah,Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang jenis dan lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini membahas mengenai gambaran umum BPRS Ampek Angkek Candung, deskriptif umum responden dan hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran yang merupakan penyajian secara singkat apa yang telah diperoleh dari pembahasan.