

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Landasan Teori

##### 1. Motivasi Menghindari Bunga

###### a. Motivasi

Motivasi berasal dari kata motif (*motive*) yang berarti dorongan. Dengan demikian motivasi berarti suatu kondisi yang mendorong atau menjadi sebab seseorang melakukan suatu perbuatan atau kegiatan, yang berlangsung secara sadar.<sup>1</sup> Menurut Hasibuan motivasi berasal dari kata *move* yang berarti dorongan atau pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif, dan terintegrasi dengan segala daya upayanya untuk mencapai kepuasan.<sup>2</sup>

###### 1) Tujuan Motivasi

Tujuan dari motivasi ialah sarana untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Bagi bank, tujuan dari motivasi adalah dapat menggerakkan atau memacu para nasabah agar dapat timbul keinginan dan kemauan untuk meningkatkan investasi nasabah sehingga tercapai tujuan perbankan sesuai dengan yang diharapkan dan sesuai dengan target. Suatu tindakan memotivasi atau memberikan motivasi akan lebih dapat berhasil jika

---

<sup>1</sup> Wilson Bangun, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Erlangga, 2012). 312

<sup>2</sup> Fakhrian Harza Maulana, Djamhur Hamid, and Yuniadi Mayoan, "Pengaruh Motivasi Intrinsik, Motivasi Ekstrinsik, Dan Komitmen Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Bank BTN Kantor Cabang Malang," *jurnal administrasi bisnis* Vol. 22, N (2015): 3.

tujuannya jelas dan disadari oleh pihak yang diberi motivasi serta sesuai dengan kebutuhan orang yang dimotivasi. Oleh karena itu, setiap orang yang akan diberikan motivasi harus mengenal dan memahami benar-benar latar belakang kehidupan, kebutuhan, dan kepribadian yang akan dimotivasi, termasuk di dalamnya antara seorang pegawai bank dan nasabah tersebut.

#### b. Bunga/Riba

Secara bahasa riba artinya tambahan (*ziyadah*) atau berarti tumbuh dan membesar. Riba (*usury*) adalah melebihkan keuntungan (harta) dari salah satu pihak dalam transaksi jual beli atau pertukaran barang yang sejenis tanpa memberikan imbalan terhadap kelebihan itu (*riba fadl*), atau pembayaran hutang yang harus di lunasi oleh orang yang berhutang lebih besar daripada jumlah pinjamannya sebagai imbalan terhadap tenggang waktu yang telah lewat (*riba nasi'ah*).<sup>3</sup>

Riba juga diartikan sebagai tambahan yang diambil atas adanya suatu utang piutang antara dua pihak atau lebih yang telah diperjanjikan pada saat awal dimulainya perjanjian.<sup>4</sup> Dalam hal ini, riba memiliki makna yang sama dengan bunga sesuai dengan *consensus* dari semua ahli hukum Islam atau *fuqaha* tanpa terkecuali.

##### 1) Riba dalam pandangan Islam

Sudah jelas diketahui bahwa Islam melarang riba dan memasukkannya dalam dosa besar. Tetapi Allah SWT dalam

---

<sup>3</sup> Tho'i, "Larangan Riba Dalam Teks Dan Konteks (Studi Atas Hadist Riwayat Muslim Tentang Pelaknatan Riba)." 65

<sup>4</sup> Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011). 11

mengharamkan riba menempuh metode secara gradual (*step by step*).<sup>5</sup> Terkait dengan hal tersebut, terdapat beberapa dalil Islam yang melarang sistem riba. Namun demikian Allah SWT menurunkan risalah larangan praktik riba dengan menggunakan tiga tahapan sebagai berikut.<sup>6</sup>

- a) Riba tidak akan menambah kebaikan di sisi Allah SWT. Allah berfirman, “Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahala).” (QS. ar-Ruum: 39)
- b) Allah telah menggambarkan siksa bagi orang yahudi yang suka memakan riba. Allah SWT berfirman, “Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, kami haramkan atas mereka (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi merekaI, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah, dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil . Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siska yang pedih”. (QS. an-Nisaa’ : 160-161)
- c) Allah melarang memakan riba yang berlipat ganda. Allah SWT berfirman, “Hai orang-orang yang beriman, jauhanlah kamu

---

<sup>5</sup> Wasilul Chair, “Riba Dalam Perspektif Islam Dan Sejarah,” *Iqtishadia* Vol. 1 No. (2014): 106.

<sup>6</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007). 2

memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. (QS. Ali Imran: 130)

Larangan Bunga juga dapat ditemukan di beberapa ayat Al-Qur’an dan Hadis Nabi Muhammad sebagai berikut :<sup>7</sup>

- 1) Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba),ketahuilah,bahwa Allah dan Rosul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu;kamu tidak menganiaya dan tidak (pula)dianiaya. (QS.al-baqarah[2]:278-279)
- 2) Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. (QS.Ali ‘Imran [3] : 130)
- 3) “Jabir melaporkan bahwa Rasulullah SAW melaknat pemakan riba, pembayarannya, penulisannya, dan saksinya. Dan beliau berkata bahwa mereka itu sama (dalam dosa).”(muslim)

Dari ayat dan Hadist diatas, diketahui bahwa Allah dengan tegas melarang praktik riba dan hukumnya haram. Hal ini termasuk dalam kategori mengambil atau memperoleh harta dengan cara tidak benar.

---

<sup>7</sup> Dr.Muhammad Sharif Chaudhry, *Prinsip Dasar Sistem Ekonomi Islam* (Jakarta, 2012). 52-53

c. Perbedaan Bunga dan Bagi hasil

Bagi hasil tentu saja berbeda dengan bunga. Pada sistem bunga, nasabah akan mendapatkan hasil yang sudah pasti berupa prosentase tertentu dari saldo yang disimpannya di bank tersebut. Sedangkan pada sistem bagi hasil, tidak seperti itu. Bagi hasil dihitung dari hasil usaha pihak bank dalam mengelola uang nasabah. Bank dan nasabah membuat perjanjian bagi hasil berupa prosentase tertentu untuk nasabah dan untuk bank, perbandingan ini disebut nisbah.<sup>8</sup>

**Tabel 2.1**  
**Perbedaan Bunga dan Bagi hasil**

Bunga	Bagi hasil
Besarnya bunga ditentukan pada saat akad. Jadi, terdapat asumsi pemakaian dana pasti mendatangkan keuntungan.	Besarnya nisbah bagi hasil disepakati pada saat akad dibuat dengan berpedoman pada kemungkinan adanya resiko untung-rugi.
Besarnya bunga berdasarkan	Besaran nisbah bagi hasil
persentase atas modal (pokok pinjaman). Besaran bunga biasanya lebih ditentukan berdasarkan tingkat bunga pasar (market interest rate)	berdasarkan persentase atas keuntungan yang diperoleh. Besaran nisbah bagi hasil disepakati lebih didasarkan atas kontribusi masing-masing pihak, prospek perolehan keuntungan, dan tingkat resiko yang mungkin terjadi
Pembayaran bunga tetap sebagai mana dalam perjanjian, tidak terpengaruh pada hasil riil dari pemanfaatan dana	Jumlah nominal bagi hasil akan berfluktuasi sesuai dengan keuntungan riil dari pemanfaatan dana Jumlah nominal bagi hasil akan berfluktuasi sesuai dengan keuntungan riil dari pemanfaatan dana

<sup>8</sup> Nur Aksin, "Perbandingan Sistem Bagi Hasil Dan Bunga Di Bank Muamalat Dan CIMB Niaga," *Journal of Economics and Policy* Vol. 6 No. (2013): 121.

Eksistensi bunga diragukan oleh hampir semua agama samawi, para pemikir besar, bahkan ekonom	eksistensinya berdasarkan nilai-nilai keadilan yang bersumber dari syariah Islam
--	--

#### d. Motivasi Menghindari Riba

motivasi menghindari riba yaitu dorongan internal dan eksternal dalam diri seseorang untuk menghindari bahaya riba atau bunga bank yang telah diharamkan oleh Allah dengan tujuan memulai transaksi yang lebih halal dan tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam.

#### 2. Keputusan menjadi nasabah

Keputusan adalah suatu tindakan setiap individu, kelompok atau organisasi dan proses yang mereka gunakan untuk memilih, mendapatkan, menggunakan produk jasa, pengalaman atau gagasan untuk memenuhi kebutuhan dan dampak dari proses itu pada konsumen dan masyarakat.

Keputusan menjadi nasabah adalah tahapan dimana konsumen telah memiliki pilihan dan siap melakukan transaksi pembelian atau pertukaran antara uang atau janji untuk membayar dengan hak kepemilikan atau penggunaan suatu produk atau jasa. Menurut Peter dan Olson bahwa pengambilan keputusan konsumen merupakan proses interaksi antara sikap afektif, sikap kognitif, sikap behavioral dengan faktor lingkungannya dengan manusia melakukan pertukaran dalam semua aspek kehidupannya. Perusahaan dikatakan berhasil apabila konsumen

sudah berhasil dalam tahap memutuskan untuk membeli produk yang mereka produksi, begitupula dengan BPRS dikatakan berhasil apabila setiap tahunnya nasabah semakin bertambah. Pada tahapan proses pembelian, konsumen dipengaruhi oleh berbagai faktor dalam memutuskan untuk membeli yaitu faktor kebudayaan, sosial, pribadi dan psikologis.<sup>9</sup>

### 3. Pembiayaan Murabahah

Menurut Undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor (12), pengertian pembiayaan dapat didefinisikan sebagai berikut:

Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dan nomor 13 prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal

---

<sup>9</sup> Tutupoho, "Motivasi Menghindari Riba Kualitas Pelayanan Dan Pengetahuan Produk Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember."

berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank lain (*ijarah wa iqtina*).<sup>10</sup>

Jika dilihat pada bank umum, pembiayaan disebut loan, sementara di bank syariah disebut dengan financing. Sedangkan balas jasa yang diberikan atau diterima pada bank umum berupa bunga (*interest loan* atau *deposit*) dalam persentasi pasti. Sementara pada perbankan syariah, dalam memberi dan menerima balas jasa berdasarkan perjanjian (akad) bagi hasil, margin dan jasa.<sup>11</sup>

a) Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah secara umum berfungsi sebagai:<sup>12</sup>

- 1) Meningkatkan Daya Guna Uang Para penabung menyimpan uangnya di bank maupun lembaga keuangan dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya untuk bank maupun lembaga keuangan guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Dengan demikian dana yang mengendap di bank maupun lembaga keuangan (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengisaha maupun masyarakat.
- 2) Meningkatkan daya guna barang

---

<sup>10</sup> Ibid. 2

<sup>11</sup> Ibid. 2-3

<sup>12</sup> Ibid. 8-11



- a) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank maupun lembaga keuangan dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat.
- b) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

### 3) Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dsb. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

- 4) Menimbulkan Kegairahan Berusaha Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank maupun lembaga keuangan kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.
- 5) Stabilitas Ekonomi Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasnya diarahkan pada usaha-usaha:
  - a) Pengendalian inflasi
  - b) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.

#### 4. Murabahah

Murabahah yaitu produk pembiayaan perbankan syariah yang dilakukan dengan mengambil bentuk transaksi jual-beli (ba'i atau sale). Namun murabahah bukan transaksi jual-beli biasa antara satu pembeli dan satu penjual saja sebagaimana yang kita kenal di dalam dunia bisnis perdagangan di luar perbankan syariah.

Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu dari pemasok barang dan setelah kepemilikan barang itu secara yuridis berada di tangan bank, kemudian bank tersebut menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan suatu mak-up (margin) atau keuntungan di mana nasabah dengan menambahkan mark-up (margin) yang ditambahkan ke atas harga beli bank tersebut.<sup>13</sup>

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraph 52 dijelaskan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

---

<sup>13</sup> Akmalur Rijal Kiki Hadilia Ema, Ah.subhan ZA, "Pengaruh Pendidikan Terhadap Pemahaman Anggota Pada Pembiayaan Murabahah Di BMT Ki Slamet Tunjungmekar Kalitengah Lamongan," *eknomi syariah* (2020): 2.

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli sebagai saran tolong-menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT

a. Rukun dan Syarat Murabahah

- 1) *Ba'I* (penjual)
- 2) *Musytarik awal* (pembeli pertama)
- 3) *Musytarik tsani* (pembeli kedua)
- 4) *Ma'qud 'Alaih* (obyek jual beli)
- 5) *Shighat 'ijab qabul* (ucapan serah terima) Contoh shighat: “Barang ini saya beli dengan harga Rp 100.000, dan saya jual kepada Anda dengan harga Rp 100.000 ditambah Rp 10.000 sebagai labanya”.<sup>14</sup>

b. Sedangkan syarat-syarat *murabahah* adalah :

- 6) Syarat *'Aqid* (Pihak yang Bertransaksi) *Baligh*, berakal, *rusydu*<sup>15</sup>(memiliki potensi untuk bisa melaksanakan urusan agama dan mengatur keuangan dengan baik).

c. Syarat *Ma'qud 'Alaih* (Obyek Jual Beli)

Syarat-syarat *ma'qud 'alaih* baik yang menjadi *tsaman*(barang yang dibuat membeli) atau *mutzman* (barang yang dibeli) ada lima:

- 1) Suci/bisa disucikan (bukan barang najis seperti bangkai atau babi)
- 2) Bermanfaat

---

<sup>14</sup> Dumairi Nor, *Ekonomi Syariah Versi Salaf* (Pasuruan: Pustaka Sidogiri, 2007). 41

- 3) Di bawah kuasa 'Aqid
- 4) Bisa diserahterimakan
- 5) Barang, kadar, serta sifatnya harus ma'lum (diketahui) oleh kedua belah pihak.

d. Syarat *Sighat/Ijab Qabul* (Ucapan Serah Terima)

- 1) Tidak ada perkataan lain memisahkan antara Ijab dan Qabul.  
Contoh : pembeli diam saja (tidak ada komentar apa pun) ketika penjual telah mengatakan, “ Saya jual barang ini kepada Anda”.
- 2) Kecocokan antara Ijab dan qabul dengan perjanjian yang telah disepakati. Contoh: barang A dijual seharga Rp 1 000.000,00, maka harus di ijab qabul sebesar Rp 1 000.000,00 pula.
- 3) Tidak ada *ta'liq* (ketergantungan), seperti perkataan penjual, “saya akan menjual mobil ini jika saya sudah sembuh dari sakit”. Dan tidak dibatasi waktu, seperti perkataan penjual, “saya jual TV ini kepada anda selama satu bulan. Contoh:  
  
penjual berkata, “Saya jual barang ini kepada anda dengan harga sekian rupiah”. Pembeli menjawab: “Saya terima”.<sup>16</sup>

e. Sistem murabahah dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.

      Seperti membeli barang yang ditukar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh

---

<sup>16</sup> Nor, *Ekonomi Syariah Versi Salaf*. 125-131.

menjualnya dengan sistem murabahah. Hal ini semacam ini tidak diperbolehkan karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama dengan adanya tambahan, sedangkan tambahan terhadap harta riba hukumnya adalah riba dan bukan keuntungannya.

f. Transaksi pertama haruslah sah secara syara’

Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara murabahah, karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal bukan dengan harga, karena tidak benarnya penanaman.<sup>17</sup>

g. Resiko Murabahaha.

- 1) *aqshir* (kelalaian). Terjadi apabila nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
  - 2) Fluktuasi harga komparatif<sup>18</sup>, bila harga barang di pasar naik setelah LKS membelinya untuk nasabah, karena LKS tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- h. Penolakan nasabah. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain, adalah

---

<sup>17</sup> Wiroso, “Jual Beli Murabahah,” n.d. 17-18.

karena criteria barang berbeda dari yang dipesan nasabah. Bila LKS tidak menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, maka barang tersebut akan menjadi milik LKS. Dengan demikian LKS berhak untuk menjual kepada pihak lain.

- i. Dijual. Hal ini terjadi karena murabahah dapat bersifat jualbeli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Dan nasabah berhak atau bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya kepada pihak lain. Dengan demikian resiko taqshir sangat besar.<sup>19</sup>

## **B. Kajian Pustaka**

Berdasarkan hasil pencarian peneliti bahwa penelitian tentang pengaruh motivasi menghindari bunga terhadap keputusan menjadi anggota ditemukan atau bahkan belum pernah dilakukan. Di bawah ini ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul yang peneliti lakukan.

1. Penelitian Siti Kholila tahun 2018 yang berjudul “pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya-Mas Mansyur”. Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 orang responden dengan menggunakan teknik accidental sampling. Teknik pengumpulan data penyebaran kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan variabel (X) Motivasi menghindari riba dan

---

<sup>19</sup> Nor, *Ekonomi Syariah Versi Salaf*. 45-46

pengetahuan produk perbankan syariah secara simultan dan parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel(Y) keputusan menjadi nasabah sebesar 53,6%.

2. Penelitian Nur Afifah tahun 2019 yang berjudul “Pengaruh sosial budaya,motivasi menghindari riba,pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi anggota di BMT Syariah Sejahtera Kudus”. Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif. Teknik mengmpulan data penyebaran kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan variabel(X) Sosial budaya,motivasi menghindari riba,pengetahuan produk terdapat pengaruh yang signifikan terhadap variabel(Y) keputusan menjadi anggota di BMT Syariah Sejahtera Kudus.
3. Penelitian Rahmatullah umara putri tutupoho tahun 2019 yang berjudul “Pengaruh motivasi menghindari riba kualitas pelayanan dan pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi naabah di BPRS BHAKTI SUMEKAR Cabang Jember”. Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif. Teknik mengmpulan data penyebaran kuesioner ke 100 orang responden. Hasil dari penelitian ini menunjukkan variabel (X) motivasi menghindari riba kualitas pelayanan dan pengetahuan produk secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel (Y) keputusan menjadi naabah di BPRS BHAKTI SUMEKAR Cabang Jember.

4. Penelitian Tri puspita rahmawati tahun 2019 yang berjudul “Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bprs Amanah Insan Cita Medan”. Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif. Teknik mengmpulan data penyebaran kuesioner. Hasil dari penelitian menunjukkan variabel (X) penetapan harga jual dan tingkat margin memiliki pengaruh secara simultan dan signifikan terhadap variabel (Y) keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah.
5. Penelitian Muhammad nawaf chalimi tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh Motivasi Menghindari Riba, Pengetahuan Produk dan Kinerja Keuangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Bank BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto”. Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif. Teknik mengmpulan data penyebaran kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan variabel Kinerja Keuangan Bank mempunyai pengaruh yang paling kuat dibandingkan dengan variabel yang lainnya maka variabel Kinerja Keuangan Bank mempunyai pengaruh yang dominan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah.

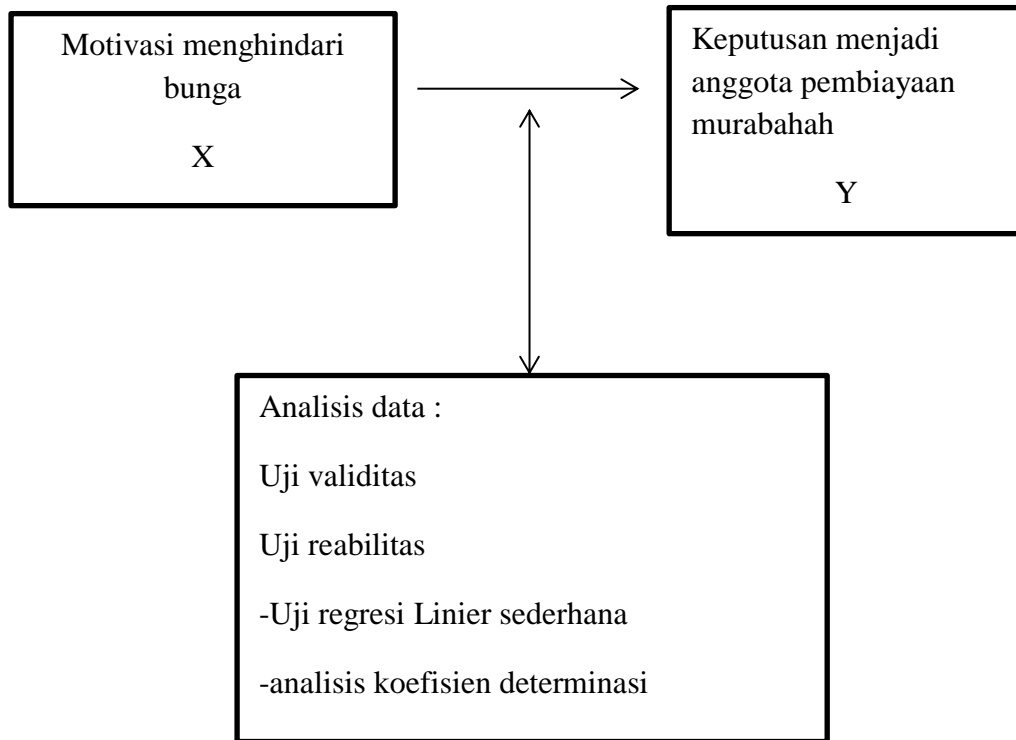


**Tabel 2.2**  
**Kajian pustaka**

Nama peneliti, Judul dan Tahun	Pesamaan	Peberdaan	Hasil penelitian
Siti Kholila, Pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya-Mas Mansyur(2018)	Sama-sama bertujuan untuk menganalisis motivasi menghindari riba	Terdapat dua variabel dan menggunakan Regresi linier berganda	Motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah secara simultan dan parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya-Mas Mansyur
Nur Anifah, Pengaruh sosial budaya, motivasi menghindari riba, pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi anggota di BMT Syariah Sejahtera Kudus (2019)	Sama-sama bertujuan untuk menganalisis motivasi menghindari riba	Menggunakan teknik analisis data berupa analisis regresi linier berganda	Sosial budaya, motivasi menghindari riba, pengetahuan produk terdapat pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BMT Syariah Sejahtera Kudus

<p>Rahmatullah Umara Putri Tutupoho Pengaruh motivasi menghindari riba kualitas pelayanan dan pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi nasabah di BPRS BHAKTI SUMEKAR Cabang Jember (2020)</p>	<p>Sama-sama bertujuan untuk menganalisis motivasi menghindari riba</p>	<p>Menggunakan teknik analisis data berupa analisis regresi linier berganda</p>	<p>motivasi menghindari riba kualitas pelayanan dan pengetahuan produk secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BPRS BHAKTI SUMEKAR Cabang Jember</p>
<p>Tri puspita rahmawati, Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bprs Amanah Insan Cita Medan (2019)</p>	<p>Sama-sama bertujuan menganalisis keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah</p>	<p>Menggunakan teknik analisis data berupa analisis regresi linier berganda</p>	<p>penetapan harga jual dan tingkat margin memiliki pengaruh secara simultan dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah</p>
<p>Muhammad nawaf chalimi, Pengaruh Motivasi Menghindari Riba, Pengetahuan Produk dan Kinerja Keuangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Bank BRI Syariah KCP Mojokerto (2020)</p>	<p>Sama-sama bertujuan menganalisis motivasi menghindari riba</p>	<p>Menggunakan teknik analisis data berupa analisis regresi linier berganda</p>	<p>variabel Kinerja Keuangan Bank mempunyai pengaruh yang paling kuat dibandingkan dengan variabel yang lainnya maka variabel Kinerja Keuangan Bank mempunyai pengaruh yang dominan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah</p>

### C. Kerangka konseptual



**Gambar 2.1**

### **Kerangka Konseptual**

### D. Hipotesis

Menurut asal kata atau secara etimologis hypothesis berasal dari kata hypo yang berarti kurang dari dan thesis yang berarti pendapat atau pertanyaan atau teori. Dari arti kata tersebut hipotesis dapat diartikan sebagai pendapat atau pernyataan atau kesimpulan yang masih kurang atau belum selesai atau masih bersifat sementara. Ia merupakan jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian di mana kebenarannya memerlukan pengujian secara empiris. Trelease mendefinisikan hipotesis sebagai keterangan sementara dari suatu fakta yang dapat di amati sedangkan menurut

F.N. Kerlinger hipotesis di artikan sebagai kesimpulan yang bersifat sementara atau populasi tentatif tentang hubungan antara dua variable atau lebih.<sup>20</sup>

Maka hipotesis penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. H<sub>0</sub> = Tidak terdapat pengaruh antara motivasi menghindari bunga terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah.
2. H<sub>1</sub> = Terdapat pengaruh antara motivasi menghindari bunga terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah.

---

<sup>20</sup> Jusuf Soewadji and MA, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Jakarta, 2012). 123