



## THE INFLUENCE OF INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS ON MEMBERS' DECISIONS IN TAKING MURABAHA FINANCING

Denisa Hadiani, Suharti Suharti✉, Nur'aeda Nur'aeda  
Universitas Islam Negeri Mataram, Nusa Tenggara Barat, Indonesia  
190502083.mhs@uinmataram.ac.id, ✉suhartisubhan@uinmataram.ac.id,  
nur.aeda@uinmataram.ac.id

<https://doi.org/10.46367/jps.v4i1.1030>

Received: Feb 13, 2023 Revised: Mar 08, 2023 Accepted: Mar 24, 2023 Published: Apr 17, 2023

### ABSTRACT

*Murabaha financing is the most common type at BMT Ash-Shaff Pringgarata because it is prioritized over other financings. Two factors can influence members' decisions in taking Murabaha financing: internal factors, including perception, motivation, and personality, and external factors, including culture and social class. This study aims to show the influence of internal and external factors on members' decisions in taking Murabaha financing at BMT Ash-Shaff Pringgarata. This type of research is associative quantitative. The data source used is primary data using a questionnaire collecting data. The population of this study is members who receive Murabaha financing for the 2017-2021 period, totalling 2351 people. The sample measurement uses the Slovin formula, with a sample of 100 people using the incidental sampling technique. The data analysis technique used multiple linear regression tests using the IBM SPSS program version 25. The results showed that internal and external factors partially or simultaneously influenced members' decisions to take Murabaha financing at BMT Ash-Shaff Pringgarata. This research can complement existing theory and be a reference for BMTs to evaluate the strategies used to attract members to take up financing.*

*Keywords: Internal Factors, External Factors, Decisions, Murabaha Financing.*

## PENGARUH FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MENGAMBIL PEMBIAYAAN MURABAHAH

### ABSTRAK

Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang paling umum dilakukan di BMT Ash-Shaff Pringgarata, karena lebih diprioritaskan daripada pembiayaan lainnya. Ada dua faktor yang dapat mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah*, yaitu faktor internal meliputi persepsi, motivasi, dan kepribadian; dan faktor eksternal meliputi kebudayaan dan kelas sosial. Penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif asosiatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dengan menggunakan kuesioner dalam pengumpulan datanya. Populasi penelitian ini adalah anggota yang mendapatkan pembiayaan *murabahah* periode tahun 2017-2021 berjumlah 2351 orang. Pengukuran sample menggunakan rumus Slovin, dengan sample 100 orang menggunakan teknik incidental sampling. Teknik analisis data menggunakan uji regresi linier berganda dengan menggunakan program IBM SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal dan eksternal secara parsial maupun simultan berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Penelitian ini dapat menjadi pelengkap teori yang sudah ada dan dapat menjadi referensi bagi BMT untuk mengevaluasi strategi yang digunakan untuk menarik minat anggota mengambil pembiayaan.

Kata kunci: Faktor Internal, Faktor Eksternal, Keputusan, Pembiayaan *Murabahah*.



## PENDAHULUAN

*Bait al Maal wa at-Tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan syariah dengan target operasionalnya fokus kepada sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM). BMT memiliki dua fungsi, yaitu *bait al maal* dan *bait at-tamwil*. *Bait al maal* yaitu lembaga yang berfungsi dalam menghimpun dan menyalurkan dana non profit seperti zakat, infak dan sedekah. Sedangkan *bait at-tamwil* yaitu lembaga yang berfungsi sebagai lembaga keuangan bisnis dalam kegiatan funding maupun landing dengan menggunakan skema syariah yang bertujuan untuk mendapatkan profit (Djazuli and Tanwari 2002).

Perkembangan ekonomi Indonesia cukup memprihatinkan ketika dilanda pandemi covid-19 dan tuntutan masyarakat terhadap perbaikan sistem ekonomi dirasakan perlu adanya sumber-sumber keuangan untuk penyediaan dana guna membiayai usaha masyarakat. Kesulitan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya antara lain disebabkan oleh keterbatasan modal usaha. Hal ini dikarenakan sumber dana dari luar yang dapat membantu mengatasi kekurangan permodalan tidak mudah diperoleh. Kehadiran BMT diharapkan dapat menjadi salah satu alternatif lembaga keuangan non bank yang menyediakan jasa pembiayaan untuk mengatasi masalah keterbatasan modal bagi pelaku UMKM tersebut.

Saat ini banyak bermunculan BMT, di antaranya adalah BMT Ash-Shaff yang terletak di desa Pringgarata Lombok Tengah. BMT Ash-Shaff mempunyai beberapa produk pembiayaan, salah satunya adalah pembiayaan *murabahah*. Berdasarkan sudut pandang pengelola BMT, pembiayaan *murabahah* diprioritaskan karena risikonya lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan yang lain. Sejak pendiriannya pada tahun 2000, anggota BMT yang mendapatkan pembiayaan *murabahah* mengalami pasang surut dari tahun ke tahun. Hal ini tentu disebabkan oleh banyak faktor, di antaranya: faktor yang berasal dari dalam diri setiap anggota seperti persepsi mengenai prosedur dalam mengajukan pembiayaan yang relatif mudah, motivasi untuk menghindari riba dalam melakukan transaksi, serta keinginan untuk memenuhi kebutuhan akan suatu barang. Adapun faktor yang dipengaruhi dari lingkungan sekitar, seperti ajakan dari rekan, keluarga, dan masyarakat sekitar turut mempengaruhi anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* (Irwansyah et al. 2021).

Perkembangan anggota pembiayaan *murabahah* pada BMT Ash-Shaff mengalami fluktuatif. Pada tahun 2017-2019 jumlah anggota sama dikarenakan ada beberapa anggota yang dijadwal ulang atau masih ada kontrak perjanjian pembayarannya sehingga jumlahnya diakumulasikan menjadi 1.705 anggota. Kemudian mengalami penurunan pada tahun 2020 dan tahun 2021 kembali naik. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan masyarakat akan kebutuhan modal usaha, investasi dan konsumsi juga meningkat. Masyarakat juga menyadari akan pentingnya keberadaan BMT Ash-Shaff dalam meningkatkan ekonomi baik dalam menghimpun dana maupun penyaluran pembiayaan. Usaha yang dijalankan oleh anggota BMT Ash-Shaff lebih banyak usaha bakulan dan sektor rill, seperti pedagang beras, sembako, dan lain-lain.

Penelitian tentang pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap keputusan sudah banyak dilakukan, di antaranya penelitian Nuzula and Marpudin (2021); Poluan and Karuntu (2021); Rohmah and Zuhroh (2021); Lubis and



Amsari (2022) dengan hasil yang berbeda dan tidak mengkaji mengenai persepsi, motivasi, kepribadian, budaya, dan kelas sosial sebagai sebab individu mengambil keputusan pembiayaan. Adapun penelitian tentang pengaruh persepsi, motivasi dan kepribadian terhadap keputusan telah dilakukan oleh Kotimah (2021); Supiani, Rahmat, and Budiman (2021); Zuhirsyan and Nurlinda (2021); Amalia and Rakhman. (2022); Hariono et al. (2022); Sarwoto and Damanik (2022), namun penelitian tersebut tidak mengkaji faktor persepsi, motivasi, dan kepribadian secara bersama-sama dalam variabel independen. Sedangkan penelitian tentang pengaruh kebudayaan dan kelas sosial terhadap keputusan, telah dilakukan oleh Nugraheni (2018); Wibowo and Hariyati (2020); Seputra and Adianita (2021) Suprpto, Susanti, and Ferikha (2022), penelitian ini tidak mengkaji mengenai pengaruhnya terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*. Sehingga penelitian ini dapat dipandang berbeda dari penelitian sebelumnya dan perlu dilakukan kajian lebih mendalam. Berdasarkan hal tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan apakah faktor internal (persepsi, motivasi, dan kepribadian) dan faktor eksternal (kebudayaan dan kelas sosial) berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata Lombok Tengah.

## TELAAH LITERATUR

### Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain (Muhammad 2002). Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* (Antonio 2008). *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts* karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (Karim 2011). Dalam implementasinya, bank syariah menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran dalam transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati (Ismail 2011).

Menurut Undang-Undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, akad *murabahah* dalam pembiayaan adalah akad pembiayaan suatu barang dan pembeli membayarnya dengan harga jual barang tersebut ditambah dengan keuntungan. Sedangkan dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, menyatakan bahwa bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba. Adapun dalam peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) nomor 10/POJK.05/2019 tentang penyelenggaraan usaha perusahaan pembiayaan syariah dan unit usaha syariah perusahaan pembiayaan, *murabahah* adalah jual beli suatu barang dengan menegaskan harga beli atau harga perolehan kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga lebih atau margin sebagai laba sesuai dengan kesepakatan para pihak.



## **Keputusan Pembelian**

Keputusan pembelian merupakan pemikiran di mana individu mengevaluasi berbagai pilihan dan memutuskan pilihan pada suatu produk dari berbagai pilihan yang ada. Keputusan pembelian sebagai tahap dan metode di mana pelanggan benar-benar melakukan pembelian (Kotler and Armstrong 2008). Keputusan pembelian adalah suatu proses pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya (Assauri 2004; Irwansyah et al. 2021). Adapun tahapan proses dari keputusan pembelian, antara lain: mengidentifikasi masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian (Kotler and Susanto 2000).

Faktor internal merupakan faktor yang ada dalam diri individu yang berpengaruh terhadap diri sendiri. Karakteristik yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen saat mengambil keputusan adalah faktor internal (Kotler and Armstrong 2008). Sehingga dalam faktor internal terdapat beberapa aspek yang dapat mempengaruhi keputusan individu antara lain: persepsi, motivasi, dan kepribadian.

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar yang dapat dipengaruhi dari lingkungan sekitar. Setidaknya ada tiga cara dalam mempengaruhi anggotanya. Pertama, mereka memperkenalkan perilaku dan gaya hidup baru kepada seseorang. Kedua, mereka mempengaruhi sikap dan konsep diri. Ketiga, mereka menciptakan tekanan kenyamanan yang dapat mempengaruhi pilihan produk atau merek (Kotler and Keller 2009). Terdapat beberapa aspek yang dapat mempengaruhi keputusan individu antara lain: kebudayaan dan kelas sosial.

## **Pengembangan Hipotesis**

Salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku seseorang dalam memenuhi keinginan dan kebutuhannya adalah faktor secara internal, yakni yang ada dalam diri setiap individu seperti persepsi, kepribadian, dan motivasi. Karakteristik yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen saat mengambil keputusan adalah faktor internal (Kotler and Armstrong 2008). Penelitian yang dilakukan oleh Hariyono et al. (2022) menyatakan bahwa persepsi dan kepribadian yang merupakan bagian dari faktor internal, secara positif dan signifikan berpengaruh terhadap minat memilih pembiayaan. Berdasarkan hal tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis  $H_1$ : faktor internal berpengaruh terhadap keputusan anggota mengambil pembiayaan.

Disamping faktor internal, individu juga dapat dipengaruhi oleh faktor eksternal dalam mengambil suatu keputusan seperti kebudayaan dan kelas sosial. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Seputra and Adianita (2021) menyimpulkan bahwa faktor eksternal meliputi aspek budaya dan sosial secara positif dan signifikan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Berdasarkan hal tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis  $H_2$ : faktor eksternal berpengaruh terhadap keputusan anggota mengambil pembiayaan.

Faktor internal maupun eksternal dapat mempengaruhi individu dalam mengambil keputusan sebagaimana hasil penelitian Akbar (2021) yang menyimpulkan bahwa faktor internal dan eksternal berpengaruh secara simultan terhadap keputusan dalam mengambil pembiayaan. Berdasarkan penelitian

tersebut, dapat dirumuskan hipotesis H<sub>3</sub>: faktor internal dan faktor eksternal berpengaruh terhadap keputusan anggota mengambil pembiayaan.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah asosiatif. Asosiatif adalah suatu rumusan masalah penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono 2020). Sumber data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada responden. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota yang mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata yang berjumlah 2.351 orang dalam kurun waktu lima tahun terakhir (2017-2021). Adapun penentuan jumlah sampel menggunakan rumus Slovin, diperoleh jumlah sampel sebanyak 100 anggota, sedangkan teknik sampling menggunakan incidental sampling, karena tidak mengetahui semua nama anggota yang mendapatkan pembiayaan *murabahah*. Taraf kesalahan yang digunakan dalam penelitian ini sebesar 10%, karena tingkat kesalahan yang dapat ditoleransi pada penelitian sosial termasuk ekonomi maksimal 10% (Trihendradi 2005; Rianse and Abdi 2008). Adapun teknik analisis data menggunakan regresi linear berganda dengan menggunakan program IBM SPSS versi 25. Pengujian data menggunakan uji validitas, uji reabilitas, uji asumsi klasik, uji hipotesis, dan koefisien determinasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

### Hasil Validitas

Pengujian validitas bertujuan untuk mengetahui valid atau tidaknya setiap butir pernyataan dalam kuesioner. Syarat minimum yang harus dipenuhi agar kuesioner dinyatakan valid adalah bilamana  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$ . Dalam penelitian ini, validitas dari indikator analisis menggunakan *df (degree of freedom)* dengan rumusan  $df = N-2$ . Jadi *df* yang digunakan adalah  $100-2=98$  dengan tingkat kesalahan 10% atau 0,1 maka menghasilkan  $r_{tabel}$  sebesar 0,1654. Berdasarkan Tabel 1 memperlihatkan bahwa setiap pernyataan dari kuesioner yang diisi oleh responden menghasilkan  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$ . Dengan demikian, instrumen penelitian yang digunakan dinyatakan valid.

### Hasil Reliabilitas

Pengujian reabilitas menggunakan statistik *cronbach's alpha*, dimana digunakan untuk menentukan apakah jawaban tiap pernyataan dalam kuesioner reliabel atau tidak. Jika hasil uji reliabel lebih dari 0,60 maka dikatakan reliabel. Tabel 2 memperlihatkan hasil uji *reability statistic* diperoleh nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,60 yang artinya dapat dikatakan bahwa seluruh item pertanyaan kuesioner dinyatakan reliabel.



**Tabel 1 Hasil Uji Validitas**

Item X <sub>1</sub>	r <sub>hitung</sub> X <sub>1</sub>	Item X <sub>2</sub>	r <sub>hitung</sub> X <sub>2</sub>	Item Y	r <sub>hitung</sub> Y	Keterangan
X <sub>1.1</sub>	0,439	X <sub>2.1</sub>	0,659	Y.1	0,528	Valid
X <sub>1.2</sub>	0,516	X <sub>2.2</sub>	0,477	Y.2	0,467	Valid
X <sub>1.3</sub>	0,495	X <sub>2.3</sub>	0,502	Y.3	0,507	Valid
X <sub>1.4</sub>	0,350	X <sub>2.4</sub>	0,469	Y.4	0,527	Valid
X <sub>1.5</sub>	0,394	X <sub>2.5</sub>	0,519	Y.5	0,482	Valid
X <sub>1.6</sub>	0,398	X <sub>2.6</sub>	0,324	Y.6	0,564	Valid
X <sub>1.7</sub>	0,351	X <sub>2.7</sub>	0,537	Y.7	0,504	Valid
X <sub>1.8</sub>	0,370	X <sub>2.8</sub>	0,639	Y.8	0,525	Valid
X <sub>1.9</sub>	0,491	X <sub>2.9</sub>	0,435	Y.9	0,378	Valid
X <sub>1.10</sub>	0,493	X <sub>2.10</sub>	0,495	Y.10	0,540	Valid
X <sub>1.11</sub>	0,520	X <sub>2.11</sub>	0,511	Y.11	0,252	Valid
X <sub>1.12</sub>	0,546	X <sub>2.12</sub>	0,500	Y.12	0,564	Valid
X <sub>1.13</sub>	0,569	-	-	Y.13	0,406	Valid
X <sub>1.14</sub>	0,468	-	-	Y.14	0,425	Valid
X <sub>1.15</sub>	0,389	-	-	Y.15	0,236	Valid

Sumber: data primer (diolah)

**Tabel 2 Hasil Uji Reliabilitas**

Variable	Cronbach Alpha	N of item	Keterangan
Faktor Internal (X1)	0,713	15	Reliabel
Faktor Eksternal (X2)	0,737	12	Reliabel
Keputusan Nasabah (Y)	0,725	15	Reliabel

Sumber: data primer (diolah)

### Hasil Normalitas

Pengujian normalitas menggunakan *Kolmogorof Smirnov Test*, jika nilai *Asymp. Sig. > 0,1* maka data berdistribusi normal. Berdasarkan hasil *Kolmogorof Smirnov Test*, diperoleh nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200, nilai tersebut  $> 0,1$ , sehingga dapat dikatakan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

### Hasil Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas menggunakan ukuran *tolerance* dan *VIF*, jika nilai *tolerance > 0,1* dan *VIF < 10* maka tidak terjadi multikolinearitas. Tabel 3, memperlihatkan bahwa nilai *tolerance* sebesar 0,945  $> 0,1$  dan nilai *VIF* 1,058  $< 10$ , sehingga dapat dikatakan tidak terjadi multikolinearitas.

**Tabel 3 Hasil Uji Multikolinearitas**

Variable	Tolerance	VIF
Faktor Internal	0,945	1,058
Faktor Eksternal	0,945	1,058

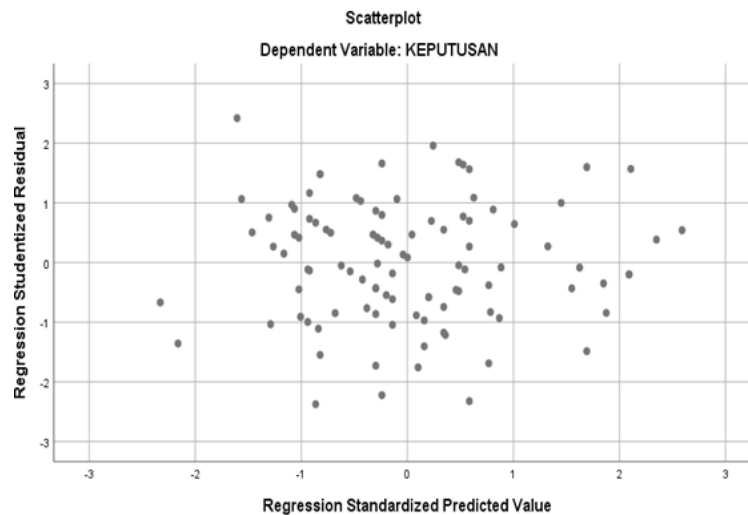
Sumber: data primer (diolah)

### Hasil Heterokedastisitas

Pengujian heterokedastisitas dilakukan menggunakan grafik *scatterplot*, jika titik tidak membentuk suatu pola tertentu maka tidak terjadi heterokedastisitas. Gambar 1 menunjukkan bahwa titik-titik di dekat angka nol



tersebar di kedua arah, titik itu sendiri tidak menghasilkan pola baik dengan melebar lalu menyempit sebelum menjadi lebar lagi, sehingga dapat dikatakan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas.



**Gambar 1 Hasil Uji Heterokedastisitas**

Sumber: data primer (diolah)

### Hasil Hipotesis

**Tabel 4 Hasil Uji Hipotesis**

<i>Model</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>	<i>T</i>	<i>Sig.</i>
(Constant)	9,638	4,934	-	1,953	0,054
Faktor Internal	0,652	0,068	0,650	9,577	0,000
Faktor Eksternal	0,270	0,067	0,272	4,005	0,000
<b><i>F</i></b>				66,494	0,000
<b><i>R Square</i></b>				0,578	
<b><i>Adjusted R Square</i></b>				0,570	

Sumber: data primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4, maka dapat dibentuk persamaan regresi yaitu:  $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e = 9,638 + 0,652X_1 + 0,270X_2 + e$ . Persamaan regresi tersebut, dapat diinterpretasikan, bahwa nilai *constant* adalah 9,638, artinya jika besarnya keputusan anggota saat nilai variabel X konstan, maka keputusannya 9,638 satu satuan. Nilai *coefficients*  $b_1$  adalah 0,652, artinya faktor internal berpengaruh positif terhadap keputusan anggota yang berarti peningkatan 1 satuan dari faktor internal dapat menambah tingkat keputusan anggota sebesar 0,652 dengan asumsi bahwa variabel lain bernilai konstan. Nilai *Coefficients*  $b_2$  adalah 0,270, artinya faktor eksternal berpengaruh positif terhadap keputusan anggota yang berarti peningkatan 1 satuan dari faktor eksternal dapat menambah tingkat keputusan anggota sebesar 0,270 dengan asumsi bahwa variabel lain bernilai konstan.

Tabel 4 menunjukkan bahwa faktor internal memiliki nilai  $t_{hitung}$  9,577 dan sig. 0,000, diketahui nilai  $t_{tabel}$  1,660, sehingga  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan sig.  $< 0,1$ , maka hipotesis  $H_1$  diterima, artinya faktor internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota. Faktor eksternal memiliki nilai  $t_{hitung}$  4,005 dan sig.



0,000, sehingga  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan  $sig. < 0,1$ , maka hipotesis  $H_2$  diterima, artinya faktor eksternal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota. Hasil uji  $f$  diperoleh nilai  $f_{hitung}$  66,494 dan nilai  $sig.$  0,000. Diketahui nilai  $f_{tabel}$  3,09, sehingga  $f_{hitung} > f_{tabel}$  dan  $sig. < 0,1$ , maka dapat dikatakan bahwa hipotesis  $H_3$  diterima, dengan kata lain faktor internal dan eksternal berpengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan anggota.

Tabel 4 memperlihatkan bahwa nilai koefisien determinasi (*Adjusted R<sup>2</sup>*) sebesar 0,570 atau 57,0%. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan anggota dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal sebesar 57,0%, sedangkan sisanya yaitu 43,0% dipengaruhi variabel lain yang tidak dilibatkan dalam model regresi penelitian ini. Faktor internal lebih dominan dalam mempengaruhi keputusan anggota dibandingkan faktor eksternal, karena nilai *coefficient* faktor internal sebesar 0,652 (65,2%) sedangkan faktor eksternal sebesar 0,270 (27,0%).

### **Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keputusan Anggota**

Berdasarkan hasil uji hipotesis bahwa faktor internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Hal ini menggambarkan bahwa faktor internal yang meliputi persepsi, motivasi, dan kepribadian berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Artinya sebagian besar responden beranggapan bahwa pembiayaan *murabahah* telah dikenal masyarakat luas dan sesuai dengan prinsip syariah. Di samping itu, motivasi untuk menghindari riba dan dorongan akan kebutuhan suatu barang juga menjadi sebab anggota memutuskan mengambil pembiayaan *murabahah* tersebut. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Kotler and Amstrong (2008) yang menjelaskan bahwa faktor internal yang meliputi: persepsi, motivasi, dan kepribadian merupakan karakteristik yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian Sarwoto and Damanik (2022); Amalia and Rakhman. (2022); Hariyono et al. (2022) yang menyimpulkan bahwa persepsi dan motivasi berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan. Penelitian Wibowo and Hariyati (2020); Supiani, Rahmat, and Budiman (2021) menyatakan bahwa persepsi berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan. Penelitian Kotimah (2021) menyatakan bahwa motivasi berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan. Berbeda dengan penelitian Wahyudi (2022) yang menunjukkan bahwa motivasi tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Kemudian penelitian Zuhirsyan and Nurlinda (2021) menunjukkan bahwa persepsi tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan.

### **Pengaruh Faktor Eksternal Terhadap Keputusan Anggota**

Berdasarkan hasil uji hipotesis bahwa faktor eksternal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Hal ini menggambarkan bahwa faktor eksternal yang meliputi kebudayaan dan kelas sosial berpengaruh secara positif dan signifikan pada keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Artinya bahwa anggota BMT mengetahui pembiayaan *murabahah* disebabkan dari interaksi dengan lingkungan sekitar dan





peran serta dan status yang disandang oleh anggota tidak menjadi alasan utama dalam mengajukan pembiayaan di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori Kotler and Armstrong (2008) yang menyatakan setidaknya ada tiga cara dalam mempengaruhi anggotanya. *Pertama*, memperkenalkan perilaku dan gaya hidup baru kepada seseorang. *Kedua*, mempengaruhi sikap dan konsep diri. *Ketiga*, menciptakan kenyamanan yang dapat mempengaruhi pilihan produk dan merek. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian Seputra and Adianita (2021) yang menyatakan bahwa secara parsial faktor budaya dan sosial berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Kemudian Penelitian Wibowo and Hariyati (2020); Supiani, Rahmat, and Budiman (2021) menyatakan bahwa budaya berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan. Selanjutnya penelitian Suprpto, Susanti, and Ferikha (2022) menyatakan bahwa faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan. Berbeda dengan penelitian Akbar (2021) yang menunjukkan bahwa faktor sosial tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Kemudian penelitian Suprpto, Susanti, and Ferikha (2022) menyatakan bahwa faktor budaya tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan.

### **Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Keputusan Anggota**

Berdasarkan hasil uji hipotesis bahwa faktor internal dan faktor eksternal berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Hal ini menunjukkan bahwa faktor internal dan eksternal secara simultan dapat memberikan pengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan murabahah di BMT Ash-Shaff Pringgarata. Artinya bahwa dalam mengambil suatu keputusan, setiap anggota akan melihat kebutuhan barang yang diinginkan dengan mempertimbangkan besarnya pendapatan, dorongan untuk investasi, dan lainnya. Namun, dalam sebuah proses pengambilan keputusan penggunaan suatu produk, anggota akan dihadapkan pada situasi pilihan antara menggunakan atau tidak produk yang ditawarkan tersebut. Situasi tersebut dapat disebabkan oleh faktor lingkungan sekitar, seperti ajakan rekan, keluarga, dan lainnya. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Kotler and Armstrong (2008) yang mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai proses dan metode di mana pelanggan benar-benar melakukan pembelian yang terlibat secara langsung dalam mendapatkan dan menggunakan produk. Sehingga dapat dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal yang di dalamnya meliputi: persepsi, motivasi, kepribadian, kebudayaan, dan kelas sosial. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian Akbar (2021) bahwa secara simultan terdapat pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan syariah. Oleh karena itu dengan mengetahui faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi individu memutuskan penggunaan suatu produk akan berdampak pada strategi yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank dalam menarik minat anggota atau nasabah.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa faktor internal yang meliputi persepsi, motivasi, dan kepribadian maupun faktor eksternal meliputi kebudayaan dan kelas sosial berpengaruh baik secara parsial dan simultan



terhadap keputusan dalam mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Ash-Shaff Pringgarata sebesar 57,0%. Adapun sisanya 43,0% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak dilibatkan dalam penelitian ini. Dengan mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan individu dalam memilih dan menggunakan suatu produk, maka lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank dapat mengetahui respon yang ditunjukkan oleh setiap individu sehingga lembaga dapat menentukan dan mengevaluasi strategi yang akan dilakukan dalam rangka menarik minat nasabah. Penelitian ini hanya fokus pada aspek persepsi, motivasi, kepribadian, kebudayaan, dan kelas sosial yang dapat mempengaruhi perilaku individu dalam penggunaan suatu produk, maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat menggunakan cakupan sampel yang lebih banyak dan menggunakan variabel faktor lain yang berhubungan dengan keputusan anggota dan/atau nasabah dalam mengambil pembiayaan sehingga dapat melengkapi penelitian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Abu Bakar. 2021. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)." *Jurnal Ilmiah Edunomika* 5 (02): 1278–83. <https://doi.org/10.29040/jie.v5i2.3325>.
- Amalia, Siska Devi, and Faisal Rakhman. 2022. "Pengaruh Persepsi Nasabah Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BSI KCP Bandung Geger Kalong." *Jurnal Dimamu* 1 (3): 267–74. <https://jurnal.masoemiversity.ac.id/index.php/dimamu/article/view/591>.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2008. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Assauri, Sofjan. 2004. *Manajemen Pemasaran, edisi 2*. Jakarta: Rajawali Press.
- Djazuli, A., and Yadi Tanwari. 2002. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan*. Jakarta: Rajawali Press.
- Hariyono, Budi, Ahyar Ahyar, Syarif Hidayat, and Danang Dwi Prasetyo. 2022. "Pengaruh Persepsi Dan Perilaku Pedagang Kecil Terhadap Minat Memilih Pembiayaan Murabahah." *QULUBANA: Jurnal Manajemen Dakwah* 2 (2): 91–104. <https://doi.org/10.54396/qlb.v2i2.293>.
- Irwansyah, Rudy, Khanti Listya, Amanda Setiorini, Ita Musfirowati Hanika, Muhammad Hasan , Kurniawan Prambudi Utomo, Ahmad Bairizki, Ambar Sri Lestari, Denok Wahyudi Setyo Rahayu, Marisi Butarbutar, Hayati Nupus, Imanuddin Hasbi, Elvera Elvera, and Diana Triwardhani. 2021. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Ismail, Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Karim, Adiwarmann A. 2011. *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Edisi keempat. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kotimah, Kotimah. 2021. "Pengaruh Pengetahuan Dan Motivasi Santri Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Lembaga Keuangan Syariah." *Al-Hikmah* 9 (2): 13-41. <http://www.jurnal.staiba.ac.id/index.php/Al-Hikmah/article/view/285>.



- Kotler, Philip, and Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip, and A.B Susanto. 2000. *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Lubis, Fachrizal, and Syahrul Amsari. 2022. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Mudharabah Pada BPRS Gebu Prima Medan." *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam* 7 (2): 211–23. <https://doi.org/10.30829/ajei.v7i2.11892>.
- Muhammad, Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Revisi. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nugraheni, Ria Dwi. 2018. "Pengaruh Kelas Sosial Terhadap Perilaku Konsumen (Studi Pada Pembelian Rumah Di PERUM PERUMNAS Cabang Mojokerto Lokasi Madiun)." *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembeajarannya* 6 (1): 80–85. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v6i1.2188>.
- Nuzula, Indana Mutiara, and Ade Marpudin. 2021. "Analisis Faktor Internal Dan Eksternal Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah." *Jurnal Manajemen Dakwah* 9 (2): 266–89. <https://doi.org/10.15408/jmd.v9i2.24951>.
- Poluan, Jane G., and Merlyn M. Karuntu. 2021. "Pengaruh Faktor Pribadi Dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Berkunjung Wisatawan Luar Daerah Pada Objek Wisata Di Kota Tomohon Provinsi Sulawesi Utara." *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 9 (1): 23-33. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/31718>
- Rianse, Usman, and Abdi Abdi. 2008. *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi: Teori Dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Rohmah, Nikmatur, and Idah Zuhroh. 2021. "Analisis Faktor Internal Dan Eksternal Penentu Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia." *Journal of Financial Economics & Investment (JOFEI)* 1 (1): 1–19. <https://doi.org/10.22219/jofei.v1i1.17270>.
- Sarwoto, Sarwoto, and Sri Winda Hardiyanti Damanik. 2022. "Pengaruh Persepsi Terhadap Keputusan Pembiayaan Melalui Kesadaran Merek." *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)* 5 (1): 473–77. <https://doi.org/10.36778/jesya.v5i1.626>.
- Seputra, R. Yudhistira Adi, and Happy Adianita. 2021. "Analisis Pengaruh Faktor Sosial, Budaya Dan Tingkat Pengetahuan Komunitas Samin Terhadap Preferensi Perbankan Syariah Di Kabupaten Bojonegoro." *JURNAL EKBIS: Analisis, Prediksi, Dan Informasi* 22 (1): 1–27. <https://doi.org/10.30736/je.v22i1.694>.
- Sugiyono, Sugiyono. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Edisi ke-2. Bandung: Alfabeta.
- Supiani, Supiani, Fawza Rahmat, and Fajar Budiman. 2021. "Pengaruh Budaya dan Persepsi Masyarakat terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah." *Al-bank: Journal of Islamic Banking and Finance* 1 (1): 49-58. <http://dx.doi.org/10.31958/ab.v1i1.2618>.



- Suprpto, Ribut, Nawal Ika Susanti, and Zulfi Ferikha. 2022. "Pengaruh Faktor Sosial, Budaya Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Anggota Menabung Di BMT UGT Sidogiri Capem Sempu." *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam* 2(1): 28–39. <https://doi.org/10.30739/jpsda.v2i1.1280>
- Trihendradi, Cornelius. 2005. *Statistik Inferen: Teori Dasar Dan Aplikasinya Menggunakan SPSS 12*. Yogyakarta: Andi.
- Wahyudi, Imam. 2022. "Pengaruh Motivasi Menghindari Riba Dan Product Knowledge Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah PT. Bank Syariah Mandiri Pasuruan Jawa Timur." *El Mudhorib: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 3 (1): 16–37. <https://doi.org/10.53491/eludhorib.v3i1.313>.
- Wibowo, Anshor, and Nia Hariyati. 2020. "Pengaruh Budaya Dan Persepsi Masyarakat Non Muslim Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Bengkalis." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 1 (1): 29-42. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.197>.
- Zuhirsyan, Muhammad, and Nurlinda Nurlinda. 2021. "Pengaruh Religiusitas, Persepsi Dan Motivasi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Perbankan Syariah." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 2 (2): 114-30. <https://doi.org/10.46367/jps.v2i2.342>.

