

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Permintaan dan Penawaran

Ulya (2015) menjelaskan bahwa Ibnu Khaldun pada tahun 779H/1377M mendefinisikan ilmu ekonomi secara luas. Dijelaskannya hubungan ilmu ekonomi dengan kesejahteraan manusia, serta filosofinya yang merujuk pada ketentuan akal dan etika telah mengantarnya pada kesimpulan bahwa ilmu ekonomi adalah pengetahuan normatif sekaligus positif menjelaskan Kontribusinya terhadap ilmu ekonomi membuatnya dijuluki sebagai *father of economic* (Bapak ekonomi), sebuah gelar yang diberikan kepada Adam Smith sekitar 370 tahun setelah Ibnu Khaldun meninggal.

Ulya (2015) juga menyebutkan bahwa Ibnu Khaldun mengakui adanya pengaruh antara permintaan dan penawaran terhadap penentuan satu harga. Ibnu Khaldun menekankan naiknya penawaran atau turunnya permintaan akan menyebabkan kenaikan harga, demikian pula sebaliknya. Rendahnya harga akan merugikan penjual, dalam konteks ini merupakan lembaga keuangan mikro syariah, sedangkan tingginya harga akan menyusahkan konsumen atau nasabah lembaga keuangan mikro syariah, terutama kaum miskin atau para pengusaha mikro yang menjadi mayoritas dalam populasi pembiayaan lembaga keuangan mikro. Dapat disimpulkan

bahwa, Ibnu Khaldun berpendapat tingkat harga yang stabil dan biaya hidup yang relatif rendah adalah pilihan yang terbaik, dengan tetap mengusung pertumbuhan dan keadilan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Faktor yang mempengaruhi penawaran menurut Ibnu khaldun dalam Ulya (2015) yaitu, banyaknya permintaan dalam konteks penelitian ini merupakan pembiayaan *murabahah*, adalah tingkat keuntungan atau margin keuntungan, tingkat usaha manusia, dalam penelitian ini merupakan tingkat usaha nasabah BMT dalam melunasi pembiayaan *murabahah* secara tangguh yang dapat tercermin pada rasio pembiayaan bermasalah, dan besarnya tenaga buruh termasuk ilmu pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki, keamanan dan ketenangan dalam penelitian ini berupa likuiditas lembaga keuangan, serta kemauan teknik dan perkembangan masyarakat secara keseluruhan. Sedangkan faktor yang mempengaruhi permintaan adalah pendapatan, jumlah penduduk atau jumlah dana pihak ketiga yang disimpan pada lembaga keuangan mikro syariah, kebiasaan dan adat istiadat masyarakat, serta pembangunan dan kemakmuran masyarakat secara umum

2. Dana Pihak Ketiga (DPK)

Dalam konsepsi manajemen pembiayaan, DPK merupakan dasar keputusan atau kebijakan dalam Bank. Menurut Fitri dan Maltuf (2016) apabila DPK dalam keadaan stabil, maka hal ini akan memberikan tingkat

kepastian dalam keputusan pemberian kredit. Karena semakin besarnya DPK maka keputusan pemberian kredit akan semakin tinggi. Pada berbagai kasus di lembaga keuangan, seperti hasil penelitian dari Rimadhani dan Erza (2011), Qolby (2013), Wardiantika dan Kusumaningtias (2014), serta Ali dan Miftahurahman (2016) menyatakan bahwa DPK memiliki pengaruh positif terhadap penyaluran pembiayaan. Ketika dana-dana yang terkumpul dari masyarakat tinggi, maka keputusan untuk menyalurkan kredit akan semakin tinggi pula. Jumlah penduduk merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan, dalam populasi lembaga keuangan jumlah penduduk dapat berupanya banyaknya nasabah yang dihitung dari total DPK yang terhimpun pada lembaga keuangan.

3. Marjin Keuntungan

Muhammad dan Swiknyo (2008) menjelaskan dalam penentuan harga jual *murabahah* terdapat *mark-up*/marjin. Harga jual yang disepakati adalah harga beli dari pemasok ditambah *mark-up* dan biaya-biaya yang timbul dari proses pembelian barang tersebut oleh lembaga keuangan. Bukan saja harga beli bank dari pemasok (*cost price*) yang harus diungkapkan kepada nasabah dan disepakati bersama di awal sebelum penandatanganan akad *murabahah*, tetapi juga *mark-up*/marjin harus disepakati di awal sebelum kedua belah pihak menandatangani akad *murabahah*.

Mark-up/marjin dapat ditentukan baik dalam bentuk lumpsom atau dengan menetapkan rasio tertentu terhadap harga beli lembaga keuangan. *Mark-up*/marjin tersebut hanya boleh ditetapkan satu kali untuk satu kali transaksi pembelian barang oleh nasabah, tidak diperkenankan untuk ditetapkan bahwa nasabah membayar *mark-up*/marjin tersebut setiap jangka waktu tertentu, misalnya untuk setiap bulan. Hal inilah yang membedakan antara *mark up*/marjin dengan bunga bank pada bank konvensional (Muhammad dan Suwiknyo, 2008). Pada dunia perbankan atau lembaga keuangan harga barang adalah sejumlah *cost* yang dikeluarkan berupa marjin, *nisbah*, *fee* atau nilai dari sesuatu yang dijamin. Harga atau marjin keuntungan dapat mempengaruhi permintaan semakin harga murah maka permintaan akan semakin tinggi.

4. *Non Performing Finance (NPF)*

Menurut peraturan bank Indonesia, nomor 8/21/PBI/2006 tentang penilaian kualitas aktiva bank umum yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, kualitas aktiva produktif dalam bentuk pembiayaan dinilai berdasarkan, prospek usaha, kinerja nasabah, dan kemampuan membayar. Kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi lima yaitu, lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet.

Penilaian prospek usaha meliputi komponen, potensi pertumbuhan usaha, kondisi pasar dan posisi nasabah dalam persaingan, kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja, dukungan dari grup, dan

upaya yang dilakukan nasabah dalam rangka memelihara lingkungan hidup. Penilaian terhadap kinerja nasabah meliputi komponen perolehan laba, struktur permodalan, arus kas dan sensitivitas terhadap risiko pasar. Penilaian terhadap kemampuan membayar komponen ketepatan pembayaran pokok dan marjin/bagi hasil/*fee*, ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah, kelengkapan dokumentasi Pembiayaan, kepatuhan terhadap perjanjian Pembiayaan, kesesuaian penggunaan dana, dan kewajaran sumber pembayaran kewajiban (Effendi dkk, 2017). Tingkat usaha manusia merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan atau pembiayaan *murabahah*, tingkat usaha nasabah lembaga keuangan dapat tercermin dari usaha nasabah dalam melunasi pembiayaannya, semakin tinggi rasio pembiayaan bermasalah maka akan mengurangi volume pembiayaan tersebut.

5. *Financing To Deposit Ratio (FDR)*

Pada aspek likuiditas penilaian didasarkan atas kemampuan bank dalam membayar semua hutang-hutangnya. Suatu bank dikatakan likuid apabila bank tersebut dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya serta dapat membayar kembali semua deposannya dan dapat memenuhi permintaan kredit yang diajukan tanpa terjadi pananggungan. Bank harus memperhatikan seakurat mungkin kebutuhan likuiditas untuk suatu jangka waktu tertentu, perkiraan kebutuhan likuiditas tersebut sangat dipengaruhi oleh perilaku penarikan nasabah, sifat dan jenis sumber dana yang dikelola

bank. Rasio yang sering digunakan untuk menilai tingkat likuiditas adalah *Financing to Deposit Ratio* (FDR), Rasio ini memberikan gambaran mengenai jumlah dana pihak ketiga yang disalurkan dalam bentuk kredit/pembiayaan (Yanis dan Priyadi, 2015). Keamanan dan ketenangan lembaga keuangan dalam menyelesaikan kewajiban dan pembiayaan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan, semakin tinggi likuiditas lembaga keuangan maka semakin tinggi pula permintaan pembiayaannya.

6. Pembiayaan *Murabahah*

a. Kebutuhan *Murabahah*

Ayub dalam Widodo (2017) mengatakan bahwa Sebenarnya (jual/beli atau pembiayaan) *Murabahah* dimaksudkan untuk situasi terbatas. Al-Marghinani menyarankan tujuan *Murabahah* (dan *tawliyah*) adalah perlindungan atas konsumen yang lugu dan kurang ahli dalam perdagangan, khususnya dari muslihat dan siasat perdagangan yang licik. Orang yang kurang memiliki keahlian dalam melaksanakan pembelian di pasar yang berbasis *musawamah* berkewajiban mendapatkan jaminan dari pedagang *Murabahah* yang terkenal atas kejujurannya dalam perdagangan yang khas ini, kemudian membeli barang tersebut dari seseorang dengan membayar tambahan keuntungan yang disepakati bersama, hal ini membuat pembeli merasa puas dan aman dari penipuan yang mungkin akan didapatkannya karena kurangnya keahlian. Dengan

demikian jelas terbukti bahwa tujuan utama bentuk *Ba'i* ini adalah untuk melindungi pembeli dari eksploitasi pedagang yang licik.

b. Pembiayaan *Murabahah*

Muhammad dan Suwiknyo (2008) menyatakan bahwa *murabahah* adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli. Barang yang diperjualbelikan disebut dengan aset *murabahah*, yaitu aset yang diperoleh dengan tujuan untuk dijual kembali dengan menggunakan akad *murabahah*. Dalam aset *murabahah* yang diperoleh, akan memunculkan biaya perolehan yang merupakan jumlah kas atau setara kas yang dibayarkan untuk memperoleh suatu aset sampai dengan aset tersebut dalam kondisi dan tempat yang siap untuk dijual atau digunakan. Penjual dapat menetapkan sejumlah uang sebagai uang muka yang harus dibayar oleh pembeli. Dengan kata lain, uang muka adalah jumlah yang dibayar oleh pembeli kepada penjual sebagai komitmen untuk membeli barang dari penjual. Sedangkan penetapan diskon *murabahah* sebagai pengurangan harga atau penerimaan dalam bentuk apapun yang diperoleh bank syariah sebagai pihak pembeli dari pemasok. Begitu juga dengan potongan *murabahah* sebagai pengurangan kewajiban pembeli akhir yang diberikan oleh bank syariah sebagai pihak penjual.

Siregar (2016) menjelaskan bahwa *murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan mengikat pembeli untuk tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual, dalam *murabahah* pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad. Sedangkan *murabahah* tanpa berdasarkan pesanan dapat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya.

Mengenai proses pembayaran, *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli tetapi pembayaran dilakukan dalam bentuk angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Akad *murabahah* memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran berbeda sebelum akad *murabahah* dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati maka hanya ada satu (harga dalam akad) yang digunakan. Perlu diperhatikan bahwa harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan. Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad *murabahah* maka potongan itu merupakan hak pembeli (Widodo, 2017).

Sedangkan diskon yang diterima setelah akad *murabahah* disepakati maka sesuai dengan yang diatur dalam akad, dan jika tidak diatur dalam akad maka potongan tersebut adalah hak penjual. Jika diberlakukan diskon, maka diskon yang terkait dengan pembelian barang meliputi ;

- 1) diskon dalam bentuk apapun dari pemasok atas pembelian barang,
- 2) diskon biaya asuransi perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang, dan
- 3) komisi dalam bentuk apapun yang diterima terkait dengan pembelian barang.

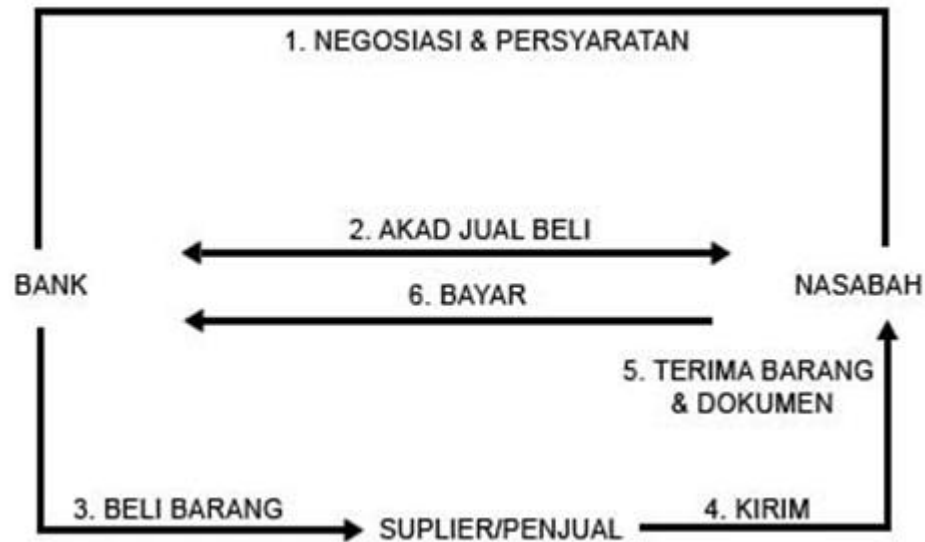
Selain itu, diskon atas pembelian barang yang diterima setelah akad *murabahah* disepakati diperlakukan sesuai dengan kesepakatan dalam akad tersebut. Jika akad tidak mengatur maka diskon tersebut menjadi hak penjual (Muhammad dan Suwiknyo, 2008).

Penjual dapat meminta pembeli menyediakan agunan atau jaminan, antara lain, dalam bentuk barang yang telah dibeli dari penjual. Penjual dapat meminta uang muka kepada pembeli sebagai bukti komitmen pembeli sebelum akad disepakati. Uang muka menjadi bagian dari pelunasan piutang *murabahah* jika akad *murabahah* disepakati. Jika akad *murabahah* batal, maka uang muka dikembalikan kepada pembeli setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari

kerugian maka penjual dapat meminta tambahan dari pembeli. Jika pembeli tidak dapat menyelesaikan piutang *murabahah* sesuai dengan yang diperjanjikan maka dapat dikenakan sanksi berupa pembayaran sejumlah uang akibat keterlambatan dalam melakukan pembayaran kewajibannya (menunggak), perolehan denda akan dimasukkan ke dalam rekening dana sosial (*Qardhul Hasan*). Penjual berhak mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa pembeli tidak atau belum mampu melunasi disebabkan oleh suatu kejadian yang terjadi diluar kemampuan manusia dan tidak dapat dihindarkan sehingga suatu kegiatan tidak dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya (*force majeure*). Penetapan denda tersebut didasarkan pada pendekatan *ta'zir* yaitu untuk membuat pembeli lebih disiplin terhadap kewajibannya. Besarnya denda sesuai dengan yang diperjanjikan dalam akad dan dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana kebajikan (Siregar, 2016).

Muhammad dan Suwiknyo (2008) menjelaskan pada pelaksanaan *nurabahah*, penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang *murabahah* jika pembeli dapat melakukan pelunasan pembayaran secara tepat waktu, atau melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati. Selain itu, penjual boleh memberikan potongan dari total piutang *murabahah* yang belum dilunasi jika pembeli melakukan pembayaran cicilan secara tepat waktu, dan atau mengalami penurunan kemampuan pembayaran.

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan *Murabahah*



Sumber: Skema Pembiayaan *murabahah*, 2017 www.Islampos.com

c. Syarat *murabahah*

Menurut Zuhayli dalam widodo (2017) syarat *murabahah* adalah sebagai berikut;

- 1) *Knowledge of initial price* (mengetahui harga asal)
- 2) *Knowledge of profit margin* (mengetahui jumlah keuntungan)
- 3) *That the original price be fungible* (harga asli sepadan)
- 4) Perdagangan barang tidak memenuhi syarat *riba*
- 5) *The initial contract must be valid* (transaksi sebelumnya harus sah)

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Tahun	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	Ramadhani dan Erza (2011)	Variabel Dependen: Pembiayaan <i>murabahah</i> . Variabel Independen: DPK, marjin keuntungan, NPF dan FDR.	DPK dan NPF mempunyai hubungan positif signifikan, sedangkan marjin keuntungan dan FDR mempunyai hubungan negatif tidak signifikan terhadap penyaluran pertumbuhan <i>murabahah</i> pada Bank Syariah Mandiri.
2	Ibrahim dan Fitria (2012)	Variabel Dependen: Pembiayaan <i>murabahah</i> Variabel Independen: Marjin keuntungan.	margin keuntungan di awal secara sepihak memunculkan implikasi positif maupun negatif baik terhadap nasabah atau Baitul Qiradh sendiri. Implikasi positifnya adalah jelasnya jumlah keuntungan yang didapat BMT dan menghindarkan nasabah dari risiko inflasi atau krisis ekonomi. Sedangkan implikasi negatif adalah menghilangkan daya tawar

			nasabah. Hal ini berimplikasi pada berkurangnya kepuasan nasabah untuk berurusan dengan BMT.
3	Yaman dan Setiawan (2013)	Variabel Dependen: Pembiayaan <i>murabahah</i> . Variabel Independen: DPK, NPF, FDR, marjin keuntungan.	Hasil substruktur 1 menunjukkan bahwa DPK, NPF, dan FDR secara signifikan mempengaruhi <i>mark up</i> marjin. Hasil substruktur 2 menunjukkan bahwa DPK dan FDR secara signifikan mempengaruhi pembiayaan <i>murabahah</i> .
4	Qolby (2013)	Variabel Dependen: Pembiayaan perbankan syariah. Variabel Independen: DPK, SWBI dan ROA.	Pada jangka panjang DPK, SWBI dan ROA berpengaruh secara statistik terhadap pembiayaan perbankan syariah di Indonesia. Pada jangka pendek ROA tidak berpengaruh secara statistik terhadap pembiayaan perbankan syariah di Indonesia. Sedangkan DPK dan SWBI berpengaruh secara statistik terhadap

			pembiayaan perbankan syariah di Indonesia.
5	Wardiantika dan Kusumaningtias (2014)	Variabel Dependen: Pembiayaan <i>murabahah</i> . Variabel Independen: DPK, CAR, NPF, dan SWBI.	DPK mempunyai pengaruh yang positif terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> . NPF berpengaruh negatif terhadap pembiayaan <i>murabaha</i> pada Bank Umum Syariah. sedangkan CAR dan SWBI tidak berpengaruh terhadap pembiayaan <i>murabaha</i> pada Bank Umum Syariah.
6	Yanis dan Priadi (2015)	Variabel Dependen: Pembiayaan <i>murabahah</i> Variabel Independen: DER, DPK, FDR, CR, ROA	DER, DPK, FDR, CR, ROA berpengaruh positif terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> pada perbankan syariah di Indonesia.
7	Havidz dan Setiawan (2015)	Variabel Dependen: Efisiensi Bank syariah, NPF. Variabel Independen: ROA, OER, inflasi, FDR, CAR, <i>Size</i> , GDP <i>growth</i>	ROA, OER, inflasi berpengaruh signifikan terhadap efisiensi bank syariah, sedangkan FDR, CAR, <i>size</i> , GDP <i>growth</i> berpengaruh tidak signifikan terhadap efisiensi bank syariah di Indonesia. NPF dipengaruhi secara signifikan oleh <i>size</i> , OER, GDP <i>growth</i> , sedangkan

			ROA, FDR, CAR dan inflasi berpengaruh tidak signifikan terhadap NPF.
8	Ali dan Miftahurrahman (2016)	Variabel Dependen; pembiayaan <i>murabahah</i> Variabel Independen; DPK, NPF, CAR dan BOPO	NPF dan BOPO tidak berpengaruh pada pembiayaan <i>murabahah</i> . DPK, ROA, inflasi dan PDB berpengaruh positif terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> . Sedangkan CAR dan tingkat suku bunga kredit berpengaruh negatif terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> .
9	Wahyudi (2016)	Variabel Dependen: Pembiayaan <i>murabahah</i> . Variabel Independen: DPK dan BOPO.	DPK berpengaruh terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> . sedangkan BOPO tidak memiliki pengaruh terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> .
10	Sudarsono (2017)	Variabel Dependen: Pembiayaan Variabel Independen: BOPO, DPK, CAR, FDR, TBH, ROA, NPF	DPK, CAR, FDR, TBH berhubungan positif terhadap pembiayaan, sedangkan BOPO berhubungan negatif terhadap pembiayaan. Dalam jangka pendek, pembiayaan dan BOPO berhubungan negatif tetapi DPK, ROA, CAR, FDR,

			TBH dan NPF tidak berhubungan dengan pembiayaan.
--	--	--	--

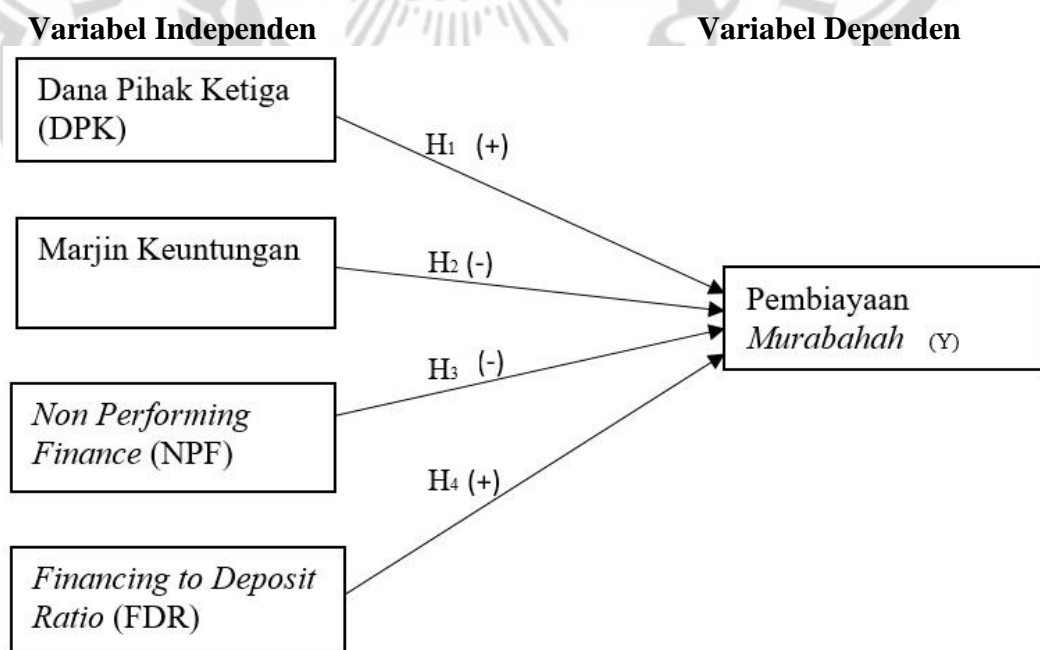
C. Kerangka Pemikiran

Faktor yang mempengaruhi penawaran menurut Ibnu khaldun dalam Ulya (2015) yaitu, banyaknya permintaan dalam konteks penelitian ini merupakan pembiayaan *murabahah*. Beberapa faktor menurut Ibnu Khladun yang mempengaruhi permintaan dalam Ulya (2015) antarlain:

1. Jumlah penduduk atau populasi, dalam konteks pembiayaan pada lembaga keuangan dapat juga diartikan dengan jumlah nasabah yang dihitung dari banyaknya dana pihak ketiga yang tersimpan pada lembaga keuangan. Semakin banyak jumlah dana yang tersimpan di suatu lembaga keuangan maka akan meningkatkan volume pembiayaan lembaga keuangan tersebut.
2. Harga atau margin keuntungan dapat mempengaruhi permintaan. Ulya (2015) menjelaskan bahwa dalam teori permintaan Ibnu Khaldun tingkat harga yang stabil dan biaya hidup yang relatif rendah adalah pilihan yang terbaik, dengan tetap menjaga pertumbuhan dan keadilan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Semakin rendah margin atau semakin murah harga barang *murabahah* maka akan meningkatkan permintaan pembiayaan *murabahah*.

3. Usaha manusia atau dalam konteks penelitian ini merupakan usaha nasabah dalam memenuhi kewajibannya, yang dapat tercermin dari rasio pembiayaan bermasalah atau *non performing finance*. Semakin tinggi usaha manusia dalam menyelesaikan kewajibannya maka akan meningkatkan pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan.
4. Keamanan dan ketenangan mempengaruhi suatu permintaan, keamanan dan ketenangan dalam lembaga keuangan dan dalam konteks penelitian ini dapat dicerminkan dalam rasio likuiditas *financing to deposit ratio*. Semakin tinggi tingkat likuiditas lembaga keuangan maka lembaga keuangan tersebut akan sanggup dalam memberikan pembiayaan.

maka sebagai dasar perumusan hipotesis berikut disajikan kerangka pemikiran yang dituangkan dalam model penelitian pada gambar :



Gambar 2.2 Kerangka Penelitian

D. Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka dapat dikemukakan suatu hipotesis mengenai permasalahan sebagai berikut:

1. Hubungan Dana Pihak Ketiga (DPK) terhadap Pembiayaan *Murabahah*.

Secara operasional lembaga keuangan syariah dana pihak ketiga merupakan sumber likuiditas untuk penyaluran pembiayaan. Hal ini sejalan dengan teori permintaan, Ulya (2015) menjelaskan bahwa salah satu faktor menurut Ibnu Khaldun yang dapat mempengaruhi permintaan adalah jumlah penduduk atau populasi, dalam konteks pembiayaan pada lembaga keuangan dapat juga diartikan dengan jumlah nasabah yang dihitung dari banyaknya dana pihak ketiga yang tersimpan pada lembaga keuangan.

Berdasarkan penelitian Rimadhani dan Erza (2011), Qolby (2013), Wardiantika dan Kusumaningtias (2014) serta Miftahurrahman dan Ali (2016) menyatakan bahwa DPK mempunyai hubungan positif terhadap penyaluran pertumbuhan *murabahah* pada lembaga keuangan syariah. Dari hasil tersebut maka dapat diartikan semakin tinggi dana pihak ketiga yang terdapat pada lembaga keuangan, maka akan meningkatkan pembiayaan *murabahah*.

H₁: Dana pihak ketiga (DPK) berpengaruh positif terhadap pembiayaan *murabahah* pada BMT/BTM di kabupaten Banyumas.

2. Hubungan Marjin Keuntungan terhadap Pembiayaan *Murabahah*.

Marjin *murabahah* ditetapkan sekali setiap satu transaksi *murabahah*, atau tidak diperkenankan membayar marjin setiap jangka

waktu tertentu, misalnya setiap bulan. Dalam teori permintaan Ibnu Khaldun, Ulya (2015) menjelaskan bahwa harga atau margin keuntungan dapat mempengaruhi permintaan. Ibnu Khaldun berpendapat tingkat harga yang stabil dan biaya hidup yang relatif rendah adalah pilihan yang terbaik, dengan tetap mengukung pertumbuhan dan keadilan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan penelitian Ibrahim dan Fitria (2012) penetapan margin yang tinggi akan mengurangi daya tawar konsumen dalam pembiayaan *murabahah* sehingga akan mengurangi permintaan pembiayaan tersebut. Dari hasil tersebut maka dapat diartikan bahwa semakin rendah harga barang *murabahah* atau semakin kecil margin keuntungan pembiayaan tersebut, akan meningkatkan minat konsumen yang akan meningkatkan pembiayaan *murabahah*.

H₂ : Margin keuntungan berpengaruh negatif terhadap pembiayaan *murabahah* pada BMT/BTM di kabupaten Banyumas.

3. Hubungan *Non Performing Finance* (NPF) terhadap Pembiayaan *Murabahah*.

Non Performing Finance (NPF) merupakan rasio antar pembiayaan bermasalah dengan total pembiayaan yang disalurkan oleh suatu lembaga keuangan. NPF sejalan dengan teori permintaan Ibnu Khaldun, Ulya (2015) menjelaskan dalam teori permintaan Ibnu Khaldun, bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan adalah usaha manusia atau dalam konteks penelitian ini merupakan usaha nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

Berdasarkan Wardiantika dan Kusumaningtias (2014) menyatakan bahwa NPF berpengaruh negatif terhadap pembiayaan *murabahah*. secara umum semakin tinggi rasio pembiayaan bermasalah maka akan mengakibatkan lembaga keuangan ragu dalam menyalurkan pembiayaannya, dan berimbas pada berkurangnya volume pembiayaannya *murabahah*.

H₃: NPF (*Non Performing Financing*) berpengaruh negatif terhadap pembiayaan *murabahah* pada BMT/BTM di kabupaten Banyumas.

4. Hubungan *Financing to Deposit Ratio* (FDR) terhadap Pembiayaan *Murabahah*.

Financing to deposit ratio (FDR) merupakan perbandingan antara pembiayaan yang diberikan dengan dana yang diterima oleh suatu lembaga keuangan. Ulya (2015) menjelaskan bahwa dalam teori permintaan Ibnu Khaldun, keamanan dan ketenangan mempengaruhi suatu permintaan, keamanan dan ketenangan dalam lembaga keuangan dan dalam konteks penelitian ini dapat dicerminkan dalam rasio likuiditas *financing to deposit ratio*.

Berdasarkan Penelitian Yanis dan Priadi (2015) menyatakan bahwa FDR berpengaruh positif terhadap pembiayaan *murabahah* pada perbankan syariah di Indonesia. Hal ini karena semakin tinggi likuiditas lembaga keuangan maka akan mempengaruhi volume pembiayaan lembaga keuangan tersebut. Semakin tinggi rasio likuiditas atau FDR maka akan meningkatkan volume pembiayaan *murabahah*.

H₄: FDR (*Financing To Deposit Ratio*) berpengaruh positif terhadap pembiayaan *murabahah* pada BMT/BTM di kabupaten Banyumas.