

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Tingkat Margin

Margin keuntungan ditetapkan secara fleksibel bisa ditentukan secara tahunan, harian, maupun bulanan. Menurut Rangga Febra, Y (2016) Margin adalah selisih harga perolehan atas barang yang dijual kembali dengan mensyaratkan keuntungan atas persentase tertentu dengan pembayaran ditetapkan pertahun, bila dihitung harian dalam setahun 360 hari dan bila dihitung perbulan sebanyak 12 bulan. Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa tingkat margin adalah prosentase tingkat selisih antara harga jual dan harga beli yang besarnya sudah ditetapkan pada saat akad perjanjian pembiayaan di kedua belah pihak dengan pengembalian berupa angsuran setiap bulannya sampai batas jangka waktu yang ditentukan.

Khusnul Khotimah (2017) beranggapan bahwa besarnya margin akan menentukan banyaknya pembiayaannya yang menjadi beban bagi masyarakat akan lebih berminat menjalin kerja sama dan pengajuan pembiayaan pada lembaga tersebut. Sebaliknya, bila lembaga menetapkan margin yang tinggi maka masyarakat akan berpikir dua kali untuk mengajukan pembiayaan pada lembaga tersebut. Berikut ada Pengakuan margin dapat dihitung dengan menggunakan 4 metode, yaitu:

1. Metode margin keuntungan menurun (Sliding), Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

2. Margin keuntungan rata-rata, Margin keuntungan rata-rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.
3. Margin keuntungan flat, Margin keuntungan flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.
4. Margin keuntungan annuitas, Margin keuntungan annuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengambilan pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

Faktor yang mempengaruhi tingkat margin adalah sebagai berikut :
Sumiyanto dalam penelitian Wulandari, Sri (2017)

1. Jenis barang

Selisih harga jual atau margin terhadap barang yang kompetitif dipasaran relatif lebih rendah dibanding investasi, sehingga BPRS Patriot Bekasi memperlihatkan faktor tersebut sebagai ajang kompetitif.

2. Ada pembandingan

Yaitu penentu harga barang sebanding dengan aktivitas transaksi yang dilakukan BPRS Patriot Bekasi terhadap supplier.

3. Reputasi Mitra pada pembiayaan sebelumnya

Reputasi mitra dilihat dari kelancaran angsuran, perkembangan dan prospek usaha, loyalitas serta tujuan usaha.

4. Alat ukur

Pada bagian akhir BPRS Patriot Bekasi melakukan perhitungan berdasarkan rumus harga jual sebagai alat ukur atau sandaran menentukan harga, namun kompetisi harga dipasaran menjadi hal penting sehingga membutuhkan strategi khusus.

Indikator – indikator dari variabel tingkat margin antara lain : Wulandari, Sri (2017)

1. Tidak Memberatkan, Margin yang ditetapkan tidak memberatkan nasabah untuk melakukan pembiayaan disana.
2. Keunggulan Kompetitif, Mempunyai keunggulan kompetitif karena margin yang rendah.
3. Memudahkan Perhitungan, Margin yang ditetapkan memudahkan untuk melakukan perhitungan harga.
4. Kondisi Ekonomi, Margin yang ditetapkan sesuai dengan kemampuan nasabah

2.1.2. Prosedur Pembiayaan

Standar operasional prosedur itu penting bagi kelancaran kinerja untuk mengikuti tata cara aturan yang berlaku dari perusahaan maupun pemerintah menurut Wijaya & Irawan (2018) “Prosedur adalah urutan- urutan pekerjaan clerical yang melibatkan beberapa orang yang disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang sama terhadap penanganan transaksi perusahaan yang berulang-ulang”.

Sedangkan menurut KBBI prosedur adalah suatu tahap kegiatan untuk menyelesaikan suatu aktivitas metode langkah demi langkah secara pasti dalam memecahkan suatu masalah. Dan menurut wikipedia prosedur adalah serangkaian aksi yang spesifik, tindakan atau operasi yang harus dijalankan atau dieksekusi dengan cara yang sama agar selalu memperoleh hasil yang sama dari keadaan yang sama. Berdasarkan definisi di atas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran atau tata cara untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan disuatu lembaga keuangan syariah.

Kasmir, (2014:100) Secara umum akan dijelaskan prosedur-prosedur pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut :

1. Pengajuan berkas-berkas Dalam hal ini pemohon pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang

dibutuhkan. Pengajuan proposal pembiayaan hendaknya yang berisi antara lain sebagai berikut:

- a. Latar belakang perusahaan , seperti riwayat hidup singkat perusahaan , jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya
 - b. Maksud dan tujuan, apakah untuk memperbesar omzet penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik baru serta tujuan lainnya
 - c. Besarnya pembiayaan dan jangka waktu, dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah pembiayaan yang ingin diperoleh dan jangka waktu pembiayaannya. Penilaian kelayakan besarnya pembiayaan dan jangka waktunya dapat kita lihat dari *cosh flow* serta laporan keuangan (neraca dan laba rugi) tiap tahun terakhir
 - d. Cara pemohon mengembalikan, dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah mengembalikan pembiayaannya apakah dari hasil penjualan atau cara lainnya
 - e. Penilaian yang dapat kita lakukan untuk sementara adalah dari neraca dan laporan laba rugi yang ada dengan menggunakan rasio-rasio
 - f. Jaminan pembiyaan, jaminan digunakan untuk menutupi segala resiko terhadap kemungkinan bermasalahnya suatu pembiayaan baik yang ada unsur kesengajaan atau tidak
2. Penyelidikan berkas jaminan tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dan sudah benar
 3. Wawancara I merupakan penyelidikan kepada calon penjaminan dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap sesuai seperti dengan yang bank inginkan
 4. On The Spot merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan, kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara I

5. Wawancara II Merupakan kegiatan yang berkaitan dengan berkas, mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* dilapangan
6. Keputusan pembiayaan, dalam hal ini adalah menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak
7. Penandatanganan akad pembiayaan/perjanjian lainnya kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad, mengikat jaminan dengan hipotek dan surat perjanjian yang dianggap perlu.
8. Realisasi pembiayaan diberikan setelah menandatangani surat-surat yang dibutuhkan dengan membuka rekening atau tabungan di bank yang bersangkutan
9. Penyaluran/penarikan dana adalah pencairan atau pengambilan uang sebagai realisasi dari pemberian pembiayaan.

Mudrajat Kuncoro dalam penelitian Asri Komala, Rizka (2018) disebutkan bahwa indikator prosedur pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Realisasi pembiayaan yaitu persetujuan pihak bank untuk mencairkan permohonan pembiayaan, sesuai dengan kesepakatan- kesepakatan yang sudah disetujui terlebih dahulu.
2. Kemudahan prosedur yaitu suatu kemudahan mengambil pembiayaan dimana bank memberikan kemudahan dalam mengambil pembiayaan.
3. Kecepatan pelaksanaan yaitu kecepatan dalam mengakses pembiayaan pada bank.
4. Persyaratan diartikan sebagai syarat pada saat nasabah melakukan transaksi atau nasabah melakukan pengambilan perlu dilakukannya persyaratan antara pihak nasabah dengan bank.

2.1.3. Kualitas Pelayanan

Martantri Dwi (2017) menyimpulkan Kualitas (*quality*) adalah suatu totalitas fitur serta karakteristik produk atau jasa yang saling terkait pada kemampuannya dengan tujuan untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan

(tersirat). Pelayanan adalah suatu tindakan atau perbuatan yang dilakukan oleh seseorang atau organisasi dengan maksud untuk mencapai suatu kepuasan kepada suatu pelanggan. Menurut Kotler dan Keller (2016;156), Kualitas Layanan adalah totalitas fitur dan karakter suatu produk atau pelayanan yang memiliki kemampuan untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau yang tersirat. Menurut Alinaung (2016) mendefinisikan kualitas pelayanan secara sederhana, yaitu ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan ekspektasi pelanggan.

Dari pengertian kualitas pelayanan diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan adalah upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen yang disesuaikan dengan yang diharapkan atau diinginkan oleh Nasabah.

Menurut Kotler dan Keller (2016 :158) terdapat lima manfaat kualitas layanan,yaitu :

1. Mengidentifikasi dengan benar kebutuhan dan persyaratan pelanggan.
2. Menyampaikan harapan pelanggan kepada perancang produk.
3. Memastikan pesanan pelanggan dipenuhi dengan benar dan tepat waktu.
4. Tetap berhubungan dengan pelanggan setelah penjualan untuk memastikan bahwa mereka puas.

Menurut Kotler dan Keller (2016:442), terdapat lima Indikator dari kualitas layanan, yaitu:

1. Reliability (Kehandalan), yaitu kemampuan perusahaan untuk melakukan layanan yang dijanjikan yang dapat diandalkan dan akurat.
2. Tangibles (Bukti Fisik), yaitu penampilan fasilitas fisik, peralatan, sarana komunikasi serta penampilan dari karyawan tersebut.
3. Responsiveness (Kepekaan), yaitu kesediaan untuk membantu pelanggan dan memberikan layanan yang cepat.
4. Assurance (Jaminan), yaitu pengetahuan dan kesopanan karyawan dan kemampuan dari karyawan untuk menyampaikan rasa percaya dan percaya diri.

5. Empathy (Empati), yaitu perhatian, perhatian khusus yang diberikan kepada pelanggan.

2.1.4. Keputusan Nasabah

Keputusan (*decision*) secara harfiah berarti pilihan (*choice*). Pilihan yang dimaksud adalah pilihan dari dua atau lebih kemungkinan, atau dapat dikatakan sebagai keputusan dicapai setelah dilakukan pertimbangan dengan memilih satu kemungkinan pilihan. Secara umum dalam menentukan keputusan dalam memilih sebuah produk, nasabah memiliki kualifikasi tersendiri. Khususnya pada keputusan dalam memilih produk perbankan, biasanya calon nasabah akan tertarik pada produk bank yang memberikan banyak keuntungan dan manfaat bagi dirinya. Masyarakat yang memiliki banyak informasi mengenai bank syariah dan produk yang mengikutinya akan cenderung lebih mudah dalam menentukan pilihannya. Pengertian keputusan pembelian, Kotler & Armstrong (2014) adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen benar-benar membeli.

Dapat diartikan bahwa pengambilan keputusan adalah memilih dan menetapkan satu alternatif yang dianggap paling tepat dari beberapa alternatif yang dirumuskan. Keputusan itu harus bersifat fleksibel, analitis dan mungkin untuk dilaksanakan dengan dorongan sarana prasarana dan sumber daya yang tersedia (berupa manusia dan material).

Menurut Kotler dan Keller (2016:100-103) ada lima tahapan dalam proses pengambilan keputusan, yakni :

1. Identifikasi Masalah (Problem Recognition) Sebelum memutuskan untuk membeli, konsumen terlebih dahulu dihadapkan pada suatu masalah. Masalah disini adalah kebutuhan akan suatu barang ataupun jasa.
2. Menggali Informasi (Information Search) Konsumen akan berusaha menggali informasi lebih banyak dan lengkap dari berbagai sumber, untuk mendapatkan produk yang tepat sesuai dengan kebutuhan mereka.

3. Evaluasi Alternatif (Evaluation of Alternatives) Pada tahapan ini, yang menjadi pertimbangan adalah: kemampuan / daya beli konsumen pada suatu barang/jasa, manfaat, kualitas, merek – merek alternatif, dan lain – lain.
4. Keputusan Pembelian (Purchase Decision) Setelah konsumen mempertimbangkan berbagai faktor sebelum membeli, selanjutnya mereka mengambil tindakan keputusan pembelian pada suatu produk. Hasil keputusan inilah yang dianggap yang tepat.
5. Sikap Setelah Pembelian (Postpurchase Behavior) Pasca pembelian suatu barang atau jasa, maka akan muncul kepuasan. Konsumen dikatakan puas apabila apa yang diterimanya sebanding dengan yang diharapkannya. Sebaliknya, konsumen akan merasa tidak puas jika apa yang diharapkan berbanding negatif dengan apa yang diterimanya.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012 : 135) berpendapat bahwa pembelian konsumen sangat dipengaruhi oleh karakteristik budaya, sosial, pribadi dan psikologis. tetapi mereka harus memperhitungkannya sebagai berikut:

1. Faktor budaya mempunyai pengaruh yang luas dan mendalam pada keputusan konsumen. Pemasar harus memahami peran yang dimainkan oleh budaya, subbudaya dan kelas sosial pembeli sebagai berikut:
 - a. Budaya merupakan faktor penyebab keinginan dan perilaku seseorang yang paling dasar. Ketika makhluk lainnya bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari secara luas.
 - b. Sub-budaya Setiap kebudayaan terdiri dari beberapa sub-budaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya. Sub-budaya dapat dibedakan menjadi empat jenis : kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras, area geografis.
 - c. Kelas sosial adalah kelompok-kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara hierarki dan keanggotaannya mempunyai nilai, minat dan perilaku yang serupa.

2. Faktor sosial Keputusan konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok kecil, keluarga serta peran dan status sosial konsumen sebagai berikut:

- a. Kelompok Seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Beberapa diantaranya adalah seperti keluarga, teman dan tetangga. Kelompok referensi pada umumnya dipengaruhi dengan beberapa cara. Pertama, kelompok referensi memperlihatkan perilaku dan gaya hidup baru. Kedua, mereka mempengaruhi sikap dan jati diri seseorang karena orang tersebut umumnya ingin menyesuaikan diri. Ketiga, mereka menciptakan tekanan untuk menyesuaikan diri yang dapat mempengaruhi pilihan produk pada merek seseorang.
- b. Keluarga Anggota keluarga bisa sangat mempengaruhi perilaku pembeli. Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat dan telah diteliti secara ekstensif. Pemasar tertarik pada peran dan pengaruh suami, istri serta anak-anak dalam pembelian barang dan jasa yang berbeda. Keterlibatan suami-istri dalam kategori produk dan tahap proses pembelian sangat beragam. Peran pembelian berubah sesuai dengan gaya hidup konsumen yang berubah.
- c. Peran dan status Seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya, keluarga, klub, organisasi. Posisi seseorang dalam setiap kelompok dapat diidentifikasi dalam peran dan status.

3. Faktor pribadi Keputusan pembeli dipengaruhi oleh faktor pribadi seperti usia dan tahap siklus hidup pembeli, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan kosep diri sebagai berikut:

- a. Umur dan tahap dalam siklus hidup Konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga. Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya.

- b. Pekerjaan Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat diatas rata-rata terhadap produk dan jasa tertentu.
 - c. Situasi ekonomi Yang dimaksud dengan keadaan ekonomi seseorang adalah terdiri dari pendapatan yang dibelanjakan (tingkatnya, stabilitasnya, dan polanya), tabungan dan hartanya termasuk persentase yang mudah dijadikan uang, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan lawan menabung.
 - d. Gaya hidup seseorang adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatan, minat dan pendapat seseorang. Gaya hidup mencerminkan sesuatu dibalik kelas sosial seseorang.
 - e. Kepribadian dan konsep diri yang dimaksud dengan kepribadian adalah karakteristik psikologis yang beradapada diri setiap orang yang memandang responnya terhadap lingkungan yang relatif konsisten.
4. Faktor-faktor psikologis Selanjutnya pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh empat faktor yaitu sebagai berikut:
- a. Motivasi Beberapa kebutuhan bersifat biogenik, kebutuhan ini timbul dari sesuatu keadaan fisiologis tertentu, seperti lapar, haus, dan rasa tidak nyaman. Sedangkan kebutuhan lain-lain bersifat psikogenik yaitu kebutuhan yang timbul dari keadaan fisiologis tertentu, seperti kebutuhan untuk diakui, kebutuhan harga diri atau kebutuhan diterima.
 - b. Persepsi adalah proses dimana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti dari dunia ini. Persepsi akan melibatkan seseorangatas suatu kejadian berdasarkan pengalaman masa lalunya.
 - c. Pembelajaran Proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. Perubahan perilaku tersebut bersifat tetap dan fleksibel.

- d. Keyakinan dan sikap Kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu. Kepercayaan ini merupakan Citra produk dan merek. Sedangkan sikap menggambarkan penilaian kognitif yang baik maupun tidak baik, perasaan emosional dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa objek atau gagasan.

Dalam penelitian Zunaini, Anindya (2019) keputusan pembiayaan memiliki indikator, berikut Ada 5 (lima) indikator keputusan pembiayaan yaitu :

1. Transactional, Perilaku yang ditimbulkan untuk selalu membeli produk dan melakukannya secara berulang-ulang dan menjadi loyal terhadap produk/jasa tersebut.
2. Referensial, Suatu kecenderungan memberikan referensi kepada pihak lain agar membeli sesuai yang dia gunakan karena adanya perasaan puas.
3. Preferensial, Suatu preferensi yang dilakukan seseorang untuk produk yang telah ia konsumsi, hal ini akan berubah jika telah terjadi perbedaan terhadap produk preferensinya tersebut.
4. Eksploratif, Suatu perilaku yang dilakukan oleh seseorang untuk mencari sumber informasi mengenai produk yang ia konsumsi dengan tujuan untuk mengembangkan mainset positif dari produk yang menjadi langganannya.

2.1.5. Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi pinjamannya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah imbalan atau bagi hasil keuntungan baik bersifat langsung maupun tidak langsung (UU No 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 12)

Pasal 1 Ayat (25) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, menyatakan :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang qardh
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa

Binti Nur Asiyah dalam penelitian Asri Komala, Rizka (2018) Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah, tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder* yakni :

1. Pegawai, mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.
2. Masyarakat
 - a. Pemilik dana, sebagai pemilik dana mereka mengharapkan dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil
3. Debitur yang bersangkutan, para debitur dengan penyediaan dana baginya mereka terbantu guna menjalankan usahanya atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkan nya
4. Masyarakat umumnya- konsumen, mereka dapat memperoleh barang yang diinginkannya
5. Pemerintah, Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan)
6. Bank, Bagi bank yang bersangkutan hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usanya sehingga makin banyak masyarakat yang dilayaninya.

Muhammad (2014:303) menyatakan Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, di antaranya:

1. Meningkatkan daya guna uang Dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan untuk pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.
2. Meningkatnya daya guna barang:
 - a. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari 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 via rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya.
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. Peningkatan ekspor
 - c. Rehabilitasi prasarana
 - d. Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat
6. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional Peningkatan usaha berarti peningkatan profit.
7. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

2.1.6. Produk-produk BPRS Patriot Bekasi

BPRS Patriot Bekasi memiliki berbagai macam produk untuk ditawarkan kepada nasabah yaitu Produk untuk investasi dan pembiayaan syariah, berikut adalah Produk-produk BPRS Patriot Bekasi :

1. Produk Pembiayaan Dana Bergulir (khusus UKM Kota Bekasi):

Pembiayaan Dana Bergulir adalah salah satu produk BPRS Patriot yang kegunaannya hanya untuk para UKM Kota Bekasi. Produk tersebut menggunakan akad murabahah (Jual beli). Berikut adalah karakteristik pembiayaan Dana Bergulir:

- a. Margin / Bagi Hasil 4% plat/tahun
- b. Jangka Waktu Setinggi-tingginya 3 (tiga) Tahun
- c. Plafon Pembiayaan Mulai dari Rp. 5.000.000.- sampai Rp. 100.000.000.
- d. Usaha Calon Nasabah Domisili di Kota Bekasi
- e. KTP Calon Nasabah Kependudukan Kota Bekasi
- f. Wajib Menyertakan Surat Keterangan Binaan dari Dinas Koperasi dan UKM
- g. Usaha Telah Berjalan minimal 2 Tahun dalam usaha yang sama.
- h. Tujuan Penggunaan Untuk Modal Kerja Dalam Rangka Pengembangan Usaha
- i. Legalitas untuk Jaminan pembiayaan seperti Tanah dan Bangunan (SHM), BPKB Kendaraan, Kios/Toko/Lapak berdagang dan Deposito.

2. Pembiayaan Umum

Pembiayaan Umum adalah pembiayaan yang diberikan untuk pegawai berpenghasilan tetap yang kegunaannya untuk konsumtif, pendidikan, kesehatan dan lain-lain. ada beberapa karakteristik pembiayaan Umum sebagai berikut :

- a. Bisa Berkerjasama / MOU Dengan Yayasan / Sekolah Swasta
- b. Karyawan Tetap dan Bepenghasilan Tetap
- c. Margin / Bagi Hasil 18% Plat/Tahun
- d. Plafon Sesuai 70% dari Gaji
- e. Adanya Legalitas untuk Jaminan pembiayaan seperti Tanah dan Bangunan (SHM), BPKB Kendaraan, Kios/Toko/Lapak berdagang dan Deposito.

3. Pembiayaan Implan atau pembiayaan Khusus pegawai negeri sipil (PNS)

Yaitu pembiayaan yang diberikan khusus untuk pegawai negeri sipil Kota Bekasi melalui Kerjasama (MOU) dengan bendahara keuangan pegawai negeri sipil, Berikut Karakteristik pembiayaan PNS :

- a. Sudah melaksanakan Kerjasama Dengan Instansi / Dinas Terkait
- b. Sumber Pembayaran angsuran melalui Bendahara / Bagian keuangan memotong gaji dan / atau pendapatan Tunjangan Lainnya
- c. Margin / Bagi Hasil 15% plat/tahun
- d. Plafon Maksimal Rp. 150.000.000.-
- e. Jangka Waktu Sampai 6 (enam) Tahun
- f. Menggunakan Legalitas Jaminan Asli Ijazah Terakhir.

4. Pembiayaan Sertifikasi Guru

Yaitu Pembiayaan yang diberikan hanya untuk seorang guru yang memiliki Tunjangan sertifikasi di Kota Bekasi, ada beberapa karakteristik pembiayaan ini sebagai berikut :

- a. Guru PNS / Swasta Telah Memiliki Tunjangan Sertifikasi
- b. Guru Yang Mengajar Diwilayah Kota Bekasi
- c. Jenjang Mengajar DiTingkat TK, SD, dan SMP
- d. Margin 18% plat/tahun
- e. Plafon Maksimal Rp. 150.000.000.-
- f. Jangka Waktu Sampai 5 (lima) Tahun
- g. Memiliki Legalitas Jaminan sertifikat pendidikan, ijazah terakhir, Atm sertifikasi dan rekening tabungan sertifikasi pendidikan.

5. Pembiayaan Dana Talangan Haji

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank kepada calon jamaah haji untuk membantu menalangi pembayaran BPIH dengan menggunakan prinsip Al Qardh guna memperoleh porsi haji. (Fatwa DSN MUI No.29/DSN-MUI/VI/2002). Berikut karakteristik pembiayaan dana talangan haji :

- a. Margin / Ujroh 12% Plat/Tahun
- b. Terbuka untuk umum
- c. Memiliki penghasilan setiap bulannya untuk sumber pengembalian dana
- d. Wilayah hanya khusus Kota Bekasi, Kabupaten Bekasi dan Jakarta.

- e. Adanya DP Minimum dari Rp. 500.000,-
 - f. Plafon pembiayaan Rp. 25.000.000,- (dilihat dari besaran DP)
 - g. Belum pernah berangkat haji minimal 10 tahun terakhir.
6. Pembiayaan Kepemilikan Emas (PKE)/ Pembiayaan logam mulia
- Pembiayaan ini adalah pembiayaan untuk mendapatkan Logam mulia, dengan karakteristik sebagai berikut :
- a. Terbuka untuk umum
 - b. Memiliki penghasilan setiap bulannya sebagai sumber pengembalian dana
 - c. Terdapat DP 20% dari harga Logam Mulia saat itu
 - d. Berat logam mulia dimulai dari 5 gram sampai 100 gram
7. Tabungan Wadiah Umat (TAWADU)
- Adalah kepanjangan dari tabungan wadiah umat yaitu tabungan dengan prinsip akad Al wadi'ah Yad Dhomanah (akad titipan). Setiap keuntungan yang diperoleh Bank, kami akan memberikan bonus yang kompetitif bagi anda. Keunggulan tabungan ini adalah sebagai berikut :
- a. Pembukaan Tabungan Minimal Rp. 50.000.-
 - b. Bebas Biaya Administrasi
 - c. Besarnya bagi hasil didasarkan oleh rasio keuntungan perusahaan
 - d. Bebas biaya pergantian buku tabungan
8. Tabungan Simpel (Simpanan Pelajar)
- Merupakan tabungan untuk pelajar dengan persyaratan mudah dan fitur yang menarik dalam rangka edukasi perbankan untuk mendorong budaya menabung sejak usia dini, dengan pola bagi hasil yang dikelola dengan prinsip syariah.
9. Deposito Syariah
- Adalah merupakan investasi anda baik secara individu maupun perusahaan dalam bentuk deposito yang sesuai dengan prinsip syariah islam yakni mudharabah muthlaqah, pilihan tepat bagi anda yang ingin menginvestasikan dana selama jangka waktu tertentu. Mendapatkan imbalan bagi hasil sesuai syariah islam. Keunggulan Deposito iB Mudharabah :

- a. Dana anda aman duniawi dan ukhrowi karena dikelola sesuai syariah islam
- b. Dapat diperpanjang secara otomatis (rollover) dalam jumlah nominal, ditambah jumlah bagi hasil yang diperoleh sebelumnya
- c. Bagi hasil dapat diambil setiap bulan atau otomatis langsung dikreditkan ke rekening tabungan Bank Syariah Patriot Bekasi atau ditransfer
- d. Dicover oleh asuransi dengan nominal tertentu
- e. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- f. Deposito sangat aman karna dijamin oleh pemerintahan melalui Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

Dalam pembiayaan menggunakan akad yang berbeda-beda, Berikut adalah macam-macam akad yang digunakan oleh Pembiayaan BPRS Patriot Bekasi :

1. Muharabah : Pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.
2. Mudharabah : Adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang sesuai dengan kesepakatan.
3. Musyarakah : Adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan, cocok untuk anda yang telah memiliki usaha dan ingin mengembangkan usaha anda lebih lanjut.
4. Ijarah : Adalah pembiayaan dengan prinsip sewa atau sewa beli
5. Multijasa : Adalah pembiayaan dengan menggunakan akad ijarah/akad kafalah, dimana Bank memperoleh imbalan jasa (ujrah) atau fee. Besarnya ujrah atau fee harus disepakati diawal.
6. Qordlul Hasan : Adalah pembiayaan kebajikan dengan prinsip pinjam meminjam tanpa ada tambahannya, pembiayaan ini diperlukan bagi kaum dhuafa yang mempunyai usaha dan akan mengembangkan usahanya tersebut. Pembiayaan ini diangsur sesuai dengan kesepakatan sesuai dengan pinjaman yang diberikan oleh Bank.
7. Rahn : Adalah gadai emas atau logam mulia sesuai syariah.

2.2. Review Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat digunakan untuk hipotesis atau jawaban sedangkan dalam penelitian ini, selain itu penelitian terdahulu dapat digunakan sebagai sumber perbandingan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis saat ini. Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang diperoleh dari jurnal sebagai perbandingan untuk mengetahui persamaan dan perbedaannya sebagai berikut:

Hasil penelitian Irma Dwi Arini (2019) bertujuan untuk mengetahui Pengaruh pelayanan, kebutuhan modal dan margin keuntungan terhadap proses keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Batang, Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan Teknik pengumpulan data menggunakan penyebaran angket kepada nasabah pembiayaan di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Batang. Jumlah sampel yang digunakan 30 responden. Pada hasil Uji Simultan (uji F) menunjukkan bahwa pelayanan, kebutuhan modal dan margin keuntungan terdapat pengaruh simultan terhadap keputusan (Y). Pada hasil Uji Parsial (uji T) Variabel pelayanan (X1) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap proses keputusan pengambilan pembiayaan murabahah, Variabel kebutuhan modal (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap proses keputusan pengambilan pembiayaan murabahah dan Variabel margin keuntungan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap proses keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

Hasil penelitian Hanif Arifi Nanda (2020) bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Tingkat Margin, pengetahuan nasabah, prosedur pembiayaan dan kualitas pelayanan terhadap keputusan mengambil pembiayaan murabahah (studi kasus pada kspps Muamalah Berkah Sejahtera). Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif, Sampel pada penelitian ini yaitu dengan teknik *purposive sampling* diperoleh sampel sebanyak 60 responden. Data yang diterima yaitu menggunakan kuisioner yang dibagikan secara langsung kepada responden nasabah murabahah KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera yang melakukan pembiayaan murabahah ditahun 2019. Pada hasil penelitian bahwa Variabel tingkat margin (X1)

berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera Surabaya, Variabel pengetahuan nasabah (X2) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera Surabaya, Variabel prosedur pembiayaan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera Surabaya dan Variabel kualitas pelayanan (X4) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera Surabaya. Hasil uji simultan (uji F) menunjukkan bahwa tingkat margin, pengetahuan nasabah, prosedur pembiayaan dan kualitas pelayanan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Rizka Komala Asri (2018) bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Tingkat Margin dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung). Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan teknik pengumpulan melalui penyebaran kuesioner kepada nasabah pembiayaan murabahah BPRS Mitra Argo Usaha Bandar Lampung dengan sampel sebanyak 92 responden dengan system random atau acak. Berdasarkan Hasil Uji parsial (uji T) Variabel tingkat margin (X1) memiliki pengaruh positif signifikan, variabel Prosedur pembiayaan (X2) berpengaruh signifikan. Pada hasil uji simultan (uji F) Variable Tingkat margin dan prosedur pembiayaan murabahah secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung).

Penelitian yang dilakukan Reni Furwanti (2019) dalam jurnal risetnya yang bertujuan untuk mengetahui apakah biaya barang dan tingkat margin memiliki pengaruh yang signifikan bagi pelanggan menggunakan produk murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis statistik deskriptif dan akan ditafsirkan menggunakan uji regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan, secara

simultan, harga jual dan tingkat margin memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan tentang pembiayaan murabahah BMT As'adiyah Sengkang. Namun secara parsial harga jual berpengaruh signifikan sedangkan margin tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah.

Penelitian Anindya Zunaini (2019) bertujuan untuk mengetahui analisis pengaruh tingkat *margin* dan kualitas pelayanan terhadap minat nasabah pada pembiayaan murabahah. Peneliti menggunakan 80 data responden nasabah pembiayaan *murabahah* di BPRS Suriyah KC. Semarang pada populasi nasabah pembiayaan *murabahah* pada tahun 2016-2018. Data yang dikumpulkan tersebut menggunakan teknik pengukuran skala *Likert* dan dokumentasi serta menggunakan teknik *purposive sampling* dalam pengambilan sampel responden dengan bantuan SPSS 16.0. Penelitian ini dianalisis dengan teknik pengujian dengan metode analisa uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji koefisien determinasi (R Square), uji regresi berganda dan uji hipotesis. Hasil penelitian pada uji T diperoleh bahwa pengaruh tingkat *margin* dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada pembiayaan *murabahah* tahun 2016-2018 di BPRS Suriyah. Pada uji F tingkat *margin* dan kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap minat nasabah pada pembiayaan *murabahah* pada tahun 2016-2018 di BPRS Suriyah.

Penelitian Yulia Nadziroh (2020) bertujuan untuk mengetahui pengaruh Prosedur Pengajuan Pembiayaan dan Lokasi Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di KSPPS Baitul Izza Sejahtera Serut dan BMT Istiqomah Tulungagung. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dan menggunakan jenis penelitian asosiatif. Data yang digunakan berupa data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner dengan jumlah 170 responden, yang dibagi menjadi 2 yaitu 81 responden pada KSPPS Baitul Izza Sejahtera dan 89 responden pada BMT Istiqomah Tulungagung. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Variabel Prosedur pengajuan pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota pembiayaan murabahah di KSPPS Baitul Izza Sejahtera dan BMT Istiqomah Tulungagung. Variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap

keputusan menjadi anggota pembiayaan murabahah di KSPPS Baitul Izza Sejahtera dan BMT Istiqomah Tulungagung. Hasil Uji Simultan (uji F) prosedur pengajuan pembiayaan dan lokasi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota pembiayaan murabahah di KSPPS Baitul Izza Sejahtera dan BMT Istiqomah Tulungagung.

Penelitian Agus Rianto (2019) Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan murabahah pada tahun 2017 dengan jumlah nasabah 469 orang, teknik pengambilan sampel menggunakan sampling jenuh yang mana teknik penentuan sampel yang mewakili jumlah populasi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif Untuk metode analisis data menggunakan metode analisis regresi linier berganda, uji asumsi klasik, uji signifikansi, dan uji ketepatan model. Hasil Uji Parsial (uji T) menunjukkan bahwa kualitas Pelayanan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan Murabahah memiliki pengaruh yang positif, Variabel kualitas produk terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah memiliki pengaruh yang positif signifikan dan Variabel margin keuntungan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah memiliki pengaruh positif signifikan.

Penelitian Rizan,*et all* (2019) yang bertujuan untuk mengetahui The influence of service quality and perception of large financing margin on financing application decisions and their impact on customer satisfaction. Penelitian ini dilakukan di PT Bank Syariah Mandiri, sampel diambil sebanyak 224 nasabah dengan metode purposive sampling. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner menggunakan skala Likert 5. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengajuan pembiayaan, kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah, persepsi besar margin pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah, keputusan

pengajuan pembiayaan berpengaruh positif, dan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah yang dimediasi oleh keputusan pengajuan pembiayaan, persepsi besarnya financing margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel kepuasan nasabah yang dimediasi oleh variabel keputusan pembiayaan.

Penelitian Munawar Thoharudin *et all* (2020) bertujuan mengetahui The Effect of Service Quality on Financing Decisions at BPD Kalbar Syariah, Sintang Branch. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, berjenis deskriptif. Populasi adalah nasabah yang mengajukan pembiayaan kepada BPD Kalimantan Barat KCP Syariah Cabang Sintang. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 56 responden dimana semuanya adalah nasabah yang telah mengambil pembiayaan di BPD Kalimantan Barat KCP Syariah Cabang Sintang baik pegawai maupun non pegawai. Dalam teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Dalam penelitian ini angket yang di gunakan adalah angket tertutup dengan jawaban pertanyaan telah di sediakan oleh peneliti. Berdasarkan hasil Kesimpulan bahwa Kualitas Layanan Pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pembiayaan pada BPD Kalimantan Barat KCP Syariah Cabang Sintang.

Penelitian Nurani, *et all* (2020) bertujuan untuk mengetahui Perception of financing margins on financing decisions and its impact on customer satisfaction. Penelitian ini dilakukan di PT BSM,. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner. Sampel penelitian ini adalah 224 responden dengan metode purposive sampling Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengajuan pembiayaan, kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah, persepsi besar margin pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah, keputusan pengajuan pembiayaan berpengaruh positif, dan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

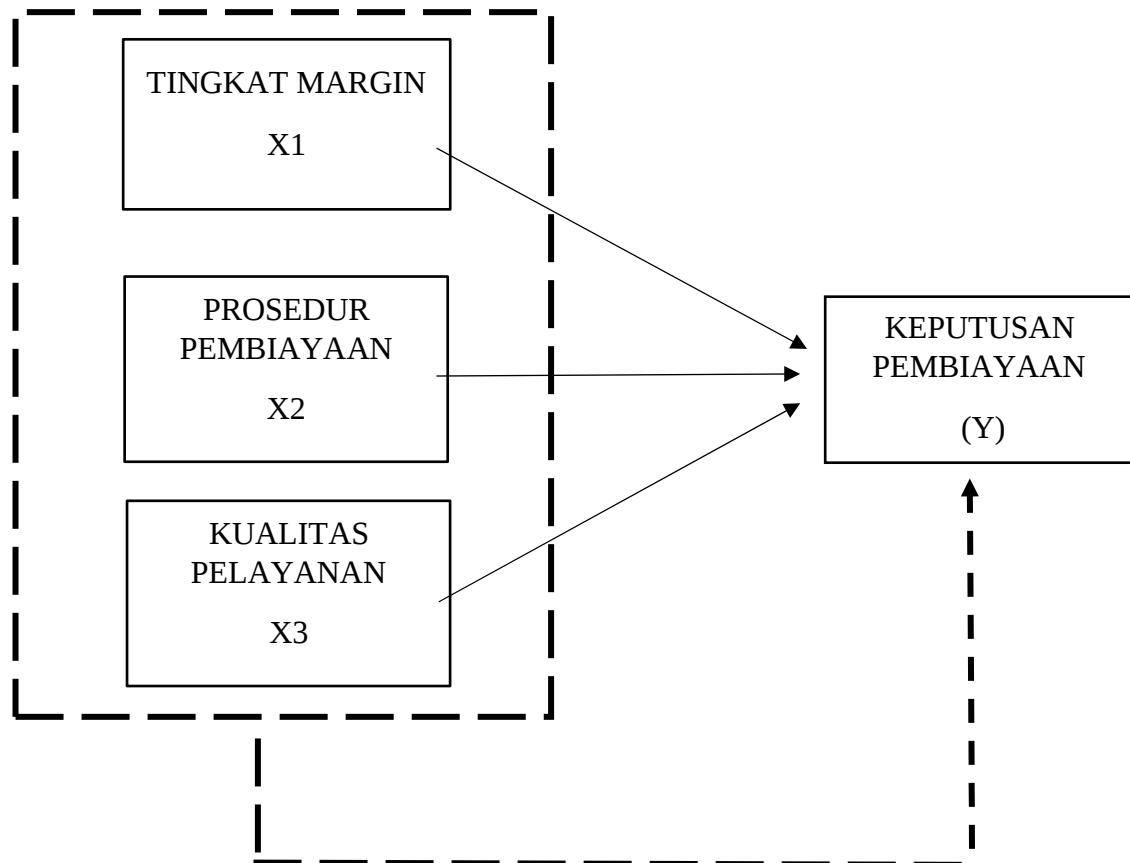
2.3. Kerangka Konseptual Penelitian

Tingkat Margin, Prosedur Pembiayaan dan Kualitas Pelayanan merupakan faktor yang diperhatikan oleh nasabah yang akan mengambil pembiayaan. Tingkat margin pada tiap tiap lembaga keuangan syariah tentunya juga bermacam-macam, hal tersebut ditentukan oleh pengurus lembaga keuangan melalui musyawarah terlebih dahulu, namun dari sisi nasabah tingkat margin berpengaruh karena tingkat margin menentukan apakah pada lembaga keuangan tersebut masih cukup terjangkau atau terlalu tinggi, selain itu tingkat margin juga menentukan kemampuan nasabah mampu untuk mengambil pembiayaan pada lembaga keuangan syariah tersebut.

Selain Tingkat Margin, Prosedur Pembiayaan juga mempengaruhi keputusan nasabah mengambil pembiayaan, dikarenakan jika prosedur yang diterapkan sesuai prinsip syariah, mudah dan tidak memberatkan nasabah, maka tentunya akan membuat nasabah yakin akan mengambil pembiayaan disebabkan kemudahan prosedur dan prinsip yang sesuai pada saat prosedur pembiayaan diterapkan.

Yang terakhir yaitu kualitas pelayanan, kualitas pelayanan mempengaruhi keputusan nasabah mengambil pembiayaan dikarenakan jika pelayanan yang diberikan oleh karyawan baik, ramah, serta fasilitas yang dimiliki PT BPRS Patriot Bekasi memadai dan membuat nasabah nyaman, hal tersebut dapat mempengaruhi keputusan nasabah mengambil pembiayaan karena nasabah merasa dilayani dengan baik dan diperhatikan dengan baik.

2.3.1. Kerangka Fikir



Keterangan:

Y : Variabel Dependen Keputusan Nasabah

X1: Variabel Independen Tingkat Margin

X2 : Variabel Independen Prosedur Pembiayaan

X3 : Variabel Independen Kualitas Pelayanan

—————> : Pengaruh masing-masing X1, X2, dan X3 terhadap Y :

- - - - -> : Pengaruh X1, X2, dan X3 secara bersama-sama terhadap Y.

2.3.2. Hipotesis atau proposisi

Hipotesis juga disebut dengan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum

didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data Sugiyono (2017). Pembuktian yang ingin dicapai oleh hipotesis adalah sebagai upaya untuk menjawab semua masalah yang telah dirumuskan sebelumnya Widodo,(2017). Hipotesis pada penelitian ini diantara lain :

H1 : Diduga Tingkat Margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan Dana Bergulir pada PT BPRS Patriot Bekasi.

H2 : Diduga Prosedur Pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan Dana Bergulir pada PT BPRS Patriot Bekasi.

H3 : Diduga Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan Dana Bergulir pada PT BPRS Patriot Bekasi.

H4 : Diduga Tingkat Margin, Prosedur Pembiayaan dan Kualitas Pelayanan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan Dana Bergulir pada PT BPRS Patriot Bekasi.