

## INTISARI

**Tujuan** – Tujuan penelitian ini untuk menganalisis bagaimana persepsi nasabah perbankan syariah dan nasabah perbankan konvensional terhadap margin produk murabahah di perbankan syariah hingga menemukan hal-hal yang kemudian dapat memunculkan niat bagi mereka untuk bersedia atau tidak dalam membayar margin tersebut.

**Metode Penelitian** – Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan ini dipilih untuk menjelaskan secara mendalam proses persepsi dalam diri nasabah mengenai produk murabahah di perbankan syariah menjadi suatu tindakan, yakni bersedia membayar atau tidak terhadap margin produk pembiayaan murabahah di perbankan syariah. Penelitian ini merupakan studi pendahuluan (*preliminary studies*) mengenai persepsi nasabah dan hubungannya terhadap kesediaan membayar.

**Temuan** – Temuan penelitian ini didapatkan dari hasil wawancara nasabah di perbankan syariah dan di perbankan konvensional yang pernah atau memiliki niat yang kuat dalam melakukan pinjaman/pembiayaan, serta dari kuesioner, dan dokumen kualitatif. Penelitian ini menunjukkan bahwa keberterimaan nasabah atas margin akad murabahah di Indonesia ditentukan oleh berbagai latar belakang yang dimiliki oleh nasabah tersebut.

**Originalitas** – Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus untuk menjabarkan persepsi seseorang terhadap margin produk murabahah di perbankan syariah jika margin tersebut dibandingkan dengan suku bunga kredit di bank konvensional. Penelitian ini juga menjelaskan alasan yang ada di balik persepsi tersebut. Terakhir, bagaimana persepsi yang dimiliki mampu mendasari niat seseorang untuk membayar margin murabahah di perbankan syariah di nilai/angka tertentu.

*Kata Kunci: Persepsi; niat; perbankan syariah; margin produk pembiayaan murabahah*

## ***ABSTRACT***

**Objectives** - This study aims to analyze how Islamic banking customers and conventional banking customers perceive the margins of murabahah products in Islamic banking to find things that can then lead to their intention to be willing or not to pay the margin.

**Research Methods** - The research method used in this study is a qualitative method with a case study approach. This approach was chosen to explain in depth the process of perception in a customer regarding murabahah products in Islamic banking into an action that the customers were willing to pay or not towards the margins of murabahah financing products in Islamic banking.

**Findings** - The findings of this study were obtained from interviews with customers in Islamic banking and conventional banking who have had or have a strong intention to make loans/financing, as well as from questionnaires and document quality. This research shows that the acceptability of customers on margin murabahah contracts in Indonesia is determined by various backgrounds owned by these customers.

**Originality** – This research uses a case study approach to describe one's perception of the margins of murabahah products in Islamic banking when these margins are compared with the lending rates in conventional banks. Then, explain the reason behind that perception. Finally, how the assignment that is owned can to lead a person's intention to pay murabahah margins in Islamic banking at a certain value.

**Keywords:** *Perception; Intention; Syariah banking; Murabahah Financing Product Margin*