

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan mikro berkembang secara pesat. Hal ini terlihat dari banyaknya lembaga keuangan yang ada di daerah. Lembaga keuangan mikro melakukan pelayanan, kegiatan usaha dan pengembangan masyarakat baik melalui pinjaman usaha mikro kepada anggota maupun masyarakat, pengelolaan tabungan dan jasa bimbingan pengembangan usaha, termasuk *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)<sup>1</sup>

*Baitul maal wat-tamwil* (BMT) berasal dari istilah *baitul mal* berasal dari bahasa arab: *bait* yang berarti rumah, dan *al-mal* yang berarti harta. Jadi secara etimologis (*ma'ana lughawi*) *baitul maal* berarti rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta. Menurut Abdul Qadim Zallum , *baitul maal* dapat juga diartikan secara fisik sebagai tempat (*al-makan*) untuk menyimpan dan mengelola segala macam harta yang menjadi pendapatan negara. *Baitul maal* adalah sebuah institusi yang dikelola oleh negara (*khilafah*), untuk menerima pemasukan yang berasal dari kewajiban pribadi umat islam seperti *zakat, infaq dan sadaqah* warisan orang punah atau sisa harta tidak terbagi, *jizyah, ghanimah, fay'i dan kharaj*.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Yulia Hamdani Putri dan Ahmad Syathiri, *Pengaruh Persepsi dan Minat Terhadap Keberadaan BMT Di Kota Palembang*, Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya, Vol.14 No.3 September 2016, 396.

<sup>2</sup> Kelik Wardiono, *Baitul Maal Wat-Tamwil Dan Kontra-Hegemoni* (Jawa Tengah: Muhammadiyah University Press, 2021), 13-16.

Salah satu kegiatan BMT adalah menyediakan dana masyarakat yang salah satunya menggunakan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA). Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah suatu perjanjian pembiayaan yang di sepakati antara Bank Syariah dengan nasabahnya dimana Bank Syariah menyediakan dana untuk sebuah investasi atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya kemudian diselesaikan secara angsuran. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan *margin* atau keuntungan bagi KSPPS BMT NU. Jangka maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan, 10 bulanan, 12 bulan, 20 bulanan, 24 bulan (*Bai' Bitsaman Ajil*) atau cash tempo (*Murabahah*) minimal 3 bulan dan maksimal 6 bulanan.

*Margin* menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah laba berdasarkan tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual dipasar. Penetapan keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil, biaya-biaya yang ditanggung termasuk antisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pengembalian.<sup>3</sup>

*Margin* adalah peningkatan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang nilainya meningkat besar selama periode yang dipilih dalam laporan laba rugi. Manfaatnya dapat dilakukan pada transfer tergantung yang sah, yang melibatkan pemegang saham atau pemegang akun investasi tak dengannya.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Abdul Rachman dan Erik Pratama, *Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah*, *Islaminomic*, Vol. 7 No. 2, Agustus 2016, 18.

<sup>4</sup> Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)* (Jakarta: Qiara Media, 2019), 478.

*Margin* pemasaran sering dipergunakan sebagai perbedaan antara harga di berbagai tingkat lembaga pemasaran dalam sistem pemasaran.<sup>5</sup>

Dalam melakukan pemasaran BMT akan melakukan hubungan masyarakat (*Public Relation*) dengan masyarakat umum melalui komunikasi dengan cara meningkatkan citra dari suatu produk atau perusahaan itu sendiri. Dalam penerapan hubungan masyarakat, pihak perbankan melakukan pembiayaan acara-acara penting seperti adanya seminar untuk umum dan berhubungan dengan para investor. Strategi hubungan masyarakat yang sesuai dengan tujuan yang dicapai maka harus bekerja keras demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh lembaga keuangan.<sup>6</sup>

Dalam konsep pemasaran terdiri dari konsep produksi, produk dan penjualan. Konsep produksi dalam hal ini jika produknya tersedia dan harganya murah maka nasabah akan menyukainya. Produk akan disukai oleh nasabah jika bermutu serta inovatif sehingga menilai kinerja dan kualitas suatu produk yang baik. Karena produk serta produksi yang baik maka akan menghasilkan *margin* (keuntungan). Konsep pemasaran memiliki orientasi pada kemampuan dalam menentukan kebutuhan, target, dan kemampuan untuk memenuhi kepuasan nasabah.<sup>7</sup>

Dalam rangka meningkatkan keuntungan, BMT akan lebih cenderung dengan cara meningkatkan penerimaan dari pembiayaan yang disalurkan. Penetapan *margin* keuntungan yang tinggi, maka BMT akan cenderung menetapkan misbah

---

<sup>5</sup> Nunung Kusnadi, dkk, *Bunga Rangkai Agribisnis Seri Pemasaran* ( Bogor: IPB Pres, 2009), 35.

<sup>6</sup> Onny Fitriana Sitorus dan Novelia Utami, *Strategi Promosi Pemasaran* (jakarta: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah, 2017), 62-64.

<sup>7</sup> Husni Muharram Ritonga, dkk, *Manajemen Pemasaran dan Konsep Strategi* (Medan: CV Mahaji, 2019), 13-17.

bagi hasil, *mark-up* dan *ujroh* yang tinggi juga. Untuk itu dalam penetapan *margin* keuntungan BMT perlu mendasarkan pada penetapan nisbah bagi hasil, *mark-up* dan *ujroh* yang lebih realistis (melihat kompetitor). Maksudnya bahwa batas atas *margin* keuntungan (*profit margin*) harus memerhatikan nisbah bagi hasil, *mark-up*, dan *ujroh* yang ditetapkan oleh kompetitor.<sup>8</sup>

Dalam industri perbankan yang berkembang pesat dimana persaingan semakin ketat dan pesaing semakin meningkat, semua bank selalu memperhatikan kebutuhan dan keinginannya serta memenuhi harapannya dengan memberikan pelayanan yang lebih dan memuaskan dari pada bank lain.<sup>9</sup>

Keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* tidak hanya dipengaruhi oleh besaran *margin*, tetapi juga kualitas pelayan yang dapat membantu para anggota untuk memilih serta melakukan pembiayaan di BMT NU. Kualitas pelayan dapat memberikan kepuasan kepada nasabah. Tingkat kepuasan nasabah berkaitan dengan standar kualitas barang atau jasa yang melayani mereka mulai dari pra pelayanan, pra jual, transaksi dan purna jual. Ukuran dalam standar kualitas dapat ditentukan oleh nasabah. Misal, kita sudah memberikan pelayanan yang sama kepada pelanggan yang berbeda, kepuasan akan berbeda dari pelanggan ke pelanggan.<sup>10</sup>

Kualitas ialah *fitur* dan sifat produk yang berpengaruh untuk memuaskan keinginan konsumen. Pelayanan adalah daya tarik yang sangat besar bagi

---

<sup>8</sup> Widayanto bin Mislan Cokrohadi Sumarto, dkk, *BMT Praktik dan Kasus* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), 85-86.

<sup>9</sup> Irsan Andri Siregar, *Pengaruh Kualitas pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan*, Al- Masharif : Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman Vol. 6, No. 2, Juli-Desember 2018, 100.

<sup>10</sup> Atep A. Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, 2003), 14-15.

pelanggan, maka digunakan untuk menarik minat nasabah serat kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan secara baik, jujur, amanah dan bertanggung jawab. Kualitas pelayanan yaitu seluruh aktifitas yang dilakukan perbankan dalam memenuhi kebutuhan nasabah.<sup>11</sup>

Kualitas pelayanan merupakan strategi untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan kualitas sebaik mungkin tidak hanya melayani dan mengantar saja, tetapi mengerti dan merasakan apa yang diinginkan seorang pelanggan dengan salah satu cara yang digunakan untuk membuat loyalitas yaitu dengan memberikan kualitas pelayan yang baik dengan memenuhi kebutuhan para pelanggannya, memberikan informasi yang cepat dan akurat serta memberikan keramahan saat melakukan pelayanan.<sup>12</sup>

Setiap lembaga keuangan pasti bisa menentukan kualitas pelayanan dengan memerlukan *service excellence* atau pelayanan yang unggul sehingga dapat memiliki sikap atau cara karyawan yang dapat melayani nasabah hingga nasabah merasa puas.<sup>13</sup> Apabila nasabah puas maka nasabah akan memberikan rencana ulang untuk melakukan pembelian, sedangkan jika nasabah merasa tidak puas maka nasabah akan merespon dengan mendiamkan saja atau akan melakukan komplainatas keluhan yang dirasakan oleh nasabah.<sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> Zulfikri Charis Darmawan dan Ahmad Ajib Ridlwan, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Perbankan Syariah*, Al-Tijary, Vol. 3, No. 2, Juni 2018, 110.

<sup>12</sup> Azidni Rofiqo, dkk, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Dengan Kepercayaan Dan Kepuasan Sebagai Variabel Mediator Bank Syariah Di Ponorogo*, Etihad:Journal Of Islamic Banking and Finance, Vol.1, No.2, Januari-Juni 2021, 3-4.

<sup>13</sup> Risqa Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan, *Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang*, Jurnal Muqtasid, Vol.3, No.2.,Desember 2012, 283.

<sup>14</sup> Muhammad Ryan Fauzi dan Kastawan Mandala, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk dan Inovasi Produk Terhadap Kepuasan Untuk Meningkatkan Loyalias Pelanggan*, E-Jurnal Manajemen, Vol. 8, No. 11, 2019, 6774.

Kualitas harus dimulai dari kebutuhan nasabah dan berakhir pada persepsi nasabah. Hal ini berarti bahwa citra kualitas yang baik bukan berdasarkan sudut pandang atau persepsi pihak penyedia jasa, melainkan berdasarkan sudut pandang atau persepsi nasabah. Nasabahlah yang menentukan berkualitas atau tidaknya suatu layanan jasa. Baik tidaknya kualitas jasa tergantung pada kemampuan penyedia jasa dalam memenuhi harapan nasabahnya secara konsisten.<sup>15</sup>

Hasil wawancara dengan kepala KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan yaitu Bapak Hanafi, bahwa pembiayaan *bai' bitsaman ajil* merupakan perjanjian pembiayaan yang di sepakati antara KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan dengan nasabah, dimana KSPPS BMT NU Cabang Tlanakan menyediakan dana untuk sebuah investasi dan pembelian barang modal dan usaha secara kredit. Adapun *margin* dalam hal ini sebesar 2% yang akan dibayarkan setiap bulannya, sehingga nasabah dapat membayar secara angsuran dengan jangka waktu yang telah disepakati juga.<sup>16</sup> Dengan demikian adanya kualitas pelayanan dengan harapan nasabahnya yang merasa puas dapat juga mempengaruhi *margin* BMT NU dengan pembiayaan berupa pembelian barang dan modal usaha kepada nasabah secara kredit.

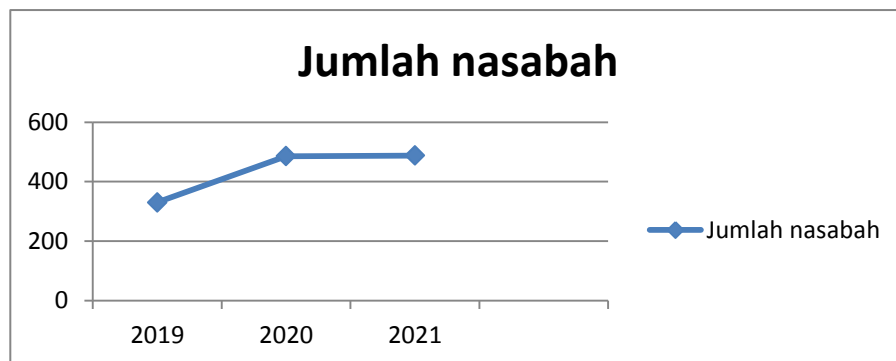
---

<sup>15</sup> Rudi Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Teori dan praktik), (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2017), 25.

<sup>16</sup> Bapak Hanafi, Kepala BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 September 2021).

**Gambar 1.1**

**Peningkatan anggota pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) dari Tahun 2019-2021**



**Sumber:** KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan

Dari tabel diatas dapat dilihat jumlah anggota pembiayaan *bai' bitsaman ajil* (BBA) mengalami kenaikan. Pada tahun 2019 sampai tahun 2021 mengalami peningkatan yaitu sebesar 330, 486 dan 488 anggota. Pada tahun 2020-2021 terdapat peningkatan hanya 2 orang karena terdapat beberapa faktor diantaranya nasabah tidak memperpanjang lagi/ tidak mengambil pembiayaan kembali, dan juga karena berkas-berkas tidak diterima karena kekurangan dalam hal syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan. Dalam hal ini memberi banyak manfaat pada KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan, salah satunya adalah keuntungan yang didapat yaitu dari pendapatan setiap bulannya berupa *margin* sebesar 2% dengan jangka waktu yang telah disepakati. Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) dinilai sangat sesuai dengan karakteristik nasabah dan kebutuhan nasabah karena dengan adanya pembiayaan pembayarannya bisa di angsur dalam jangka waktu yang lama dan juga karena kebanyakan nasabah KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan adalah pengusaha mikro,

pedagang kaki lima serta nelayan di pasar bandaran Tlanakan sehingga membutuhkan pembelian barang secara kredit.

Penelitian terdahulu yang berkaitan dengan *margin* dan kualitas pelayanan seperti penelitian dari Anindya Zunaini (2019) yang berjudul “Pengaruh Tingkat *Margin* dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-2018” mengungkapkan bahwa *Margin* berpengaruh positif terhadap minat nasabah pada pembiayaan murabahah pada tahun 2016-2018 di BPRS Suriyah Semarang. Kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam pembiayaan murabahah dalam tahun 2016-2018 pada BPRS Suriyah Semarang. Ada juga penelitian Bagya Sumantri (2014) dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan Terhadap Minat dan Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Syariah” mengungkapkan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah bank syariah di kota Yogyakarta.

Berdasarkan latar belakang diatas diketahui bahwa masih terdapat gap (perbedaan) hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pengaruh *margin* dan kualitas pelayanan terhadap minat. Oleh karena itu, peneliti memandang penting untuk membuktikan kembali pengaruh ketiga variabel tersebut. Penulis memilih KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan sebagai objek penelitian karena selain merupakan lembaga keuangan syariah, letak KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan sangat strategis yang berada dipinggir jalan dan dekat dengan beberapa lembaga keuangan lainnya seperti BMT UGT Sidogiri dan juga dekat dengan pasar serta kebanyakan masyarakat memiliki



penghasilan seperti pedagang dan lain-lain. Pembiayaan *bai' bitsaman ajil* dapat membantu masyarakat yang membutuhkan barang untuk modal usaha. Pembiayaan *bai' bitsaman ajil* jangka waktu lebih lama dibandingkan pembiayaan *murabahah* dan pembayarannya bisa di cicil Sehingga dapat meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan. Oleh karena itu judul yang diambil oleh penulis dalam melakukan penelitian lebih lanjut yakni **“Pengaruh *Margin* Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Pada *Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil* Di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan”**.

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, dalam penelitian ini terdapat beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *margin* terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan?
2. Bagaimana pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan?
3. Bagaimana *margin* dan kualitas pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui pengaruh *margin* terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan.
3. Untuk mengetahui pengaruh *margin* dan kualitas pelayanan secara simultan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan

### **D. Kegunaan Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini dapat memberikan antara lain:

#### **1. Kegunaan Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh *margin* dan kualitas pelayanan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil*.

#### **2. Kegunaan Praktis**

##### **a. Bagi peneliti**

Hasil penelitian ini ialah bentuk pengaplikasian ilmu yang didapatkan melalui perkuliahan serta diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk menambah ilmu dan pemahaman peneliti terkait *margin* dalam pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*.

### **b. Bagi Lembaga Keuangan**

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan bagi pihak manajemen pembiayaan KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan, khususnya bagian pembiayaan, terkait *margin* serta kualitas pelayanan terhadap minat anggota. selain itu untuk memberikan sumbangan pemikiran yang bagi lembaga keuangan syariah agar lebih memahami dan memenuhi kebutuhan nasabah.

### **c. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Madura**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi keilmuan untuk kemudian dijadikan salah satu bahan pustaka terutama dalam pengembangan wawasan keilmuan.

### **d. Bagi Masyarakat**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat besar bagi masyarakat terutama pada pemahaman dan informasi terkait *margin* pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* serta kualitas pelayanan yang baik.

## **E. Ruang Lingkup Penelitian**

Agar penelitian yang dilakukan dapat lebih terarah dan tepat sasaran, maka bahan yang dipelajari harus dibatasi sesuai dengan variabel yang dikumpulkan dalam penelitian. Ada dua variabel bebas yang menjadi fokus penelitian kami dalam penelitian ini, yaitu pengaruh *margin* (variabel X1), kualitas pelayanan (variabel X2) dan satu variabel terikat yaitu minat anggota (variabel Y). Ruang lingkup kajian ini adalah sebagai berikut:

1. *Margin* (variabel X1), indikator yang termasuk pada *margin*, yaitu:<sup>17</sup>
  - a. Resiko Pembiayaan
  - b. Jenis Nasabah
  - c. Tingkat Keuntungan Yang Diharapkan Bank
2. Kualitas Pelayanan syariah (variabel X2), indikator yang termasuk pada kualitas pelayanan syariah, yaitu:
  - a. Berwujud (*Tangibles*)
  - b. Keandalan (*Reliability*)
  - c. Kepatuhan Syariah ( *Sharia Compliance*)<sup>18</sup>
  - d. Ketanggapan (*Responsiveness*)
  - e. Jaminan dan Kepastian (*Assurance*)
  - f. Kepedulian (*Empathy*)<sup>19</sup>
3. Minat Anggota (variabel Y) indikator-indikator yang termasuk dalam minat, yaitu:<sup>20</sup>
  - a. Pengenalan Masalah
  - b. Pencarian Informasi
  - c. Evaluasi Alternatif
  - d. Pembelian

---

<sup>17</sup> Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* ( Depok: Kalimedia, 2015), 157-159.

<sup>18</sup> AbdulQawi. Othman dan Lynn Owen, *Adopting and measuring customer service quality (SQ in Islamic Banks: A case study kuwait finance house*, international jurnal of islamic financial service, vol 3 No. 3 2001, 9.

<sup>19</sup> Meithiana Indrasari, *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan* (Surabaya: Unitomo Press, 2019), 63-64.

<sup>20</sup> *Ibid.*, 74-75.

Ruang lingkup objek penelitian ini adalah masyarakat umum yang mengetahui tentang produk pembiayaan *bai' bitsaman ajil*.

#### **F. Asumsi Penelitian**

Asumsi penelitian adalah asumsi tentang sesuatu yang berhubungan dengan masalah penelitian, yang kebenarannya diterima oleh peneliti. Fungsi asumsi dasar dalam penelitian adalah memberikan dasar berpikir dan berperilaku ketika melakukan penelitian, menekan variabel yang di teliti, untuk menentukan dan merumuskan hipotesis.<sup>21</sup> Adapun asumsi dasar dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Minat anggota dipengaruhi oleh *margin*<sup>22</sup>, kualitas pelayanan<sup>23</sup>, kualitas produk<sup>24</sup>, harga<sup>25</sup>, promosi penjualan<sup>26</sup>. Dalam penelitian ini yang dianggap berpengaruh adalah *margin* dan kualitas pelayanan sedangkan variabel lain kualitas produk, harga, promosi penjualan dianggap konstan.

#### **G. Hipotesis Penelitian**

Hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya masih harus di uji secara empiris.<sup>27</sup> Hipotesis dalam penelitian ini:

---

<sup>21</sup> Tim Penyusun Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah* (Pamekasan: IAIN Madura, 2020), 17.

<sup>22</sup> Ujang Sumarwan, dkk, *Pemasaran Strategik Perspektif Value Based Marketig & Pengukuran Kerja* (IPB press, 2013), 84.

<sup>23</sup> Ginanjar Rahmawawan, *Riset Populer Pemasaran Jilid 1*, (CV Press, 2015), 37.

<sup>24</sup> Sri Wulandari, "Pengaruh Margin Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Pada BMT Mu' Awwarah Palembang" (Skripsi: UIN Raden Fatah Palembang, 2017), 70.

<sup>25</sup> Ujang Sumarwan, dkk, *Pemasaran Strategik Perspektif Value Based Marketig & Pengukuran Kerja*, 85.

<sup>26</sup> Nigar Pradianto, *Roswita Oktavianti, Dkk, Digitalisasi Dan Humanisme Dalam Perspektif Ekonomi Kreatif*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000), 37.

<sup>27</sup> Tim Penyusun Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*, 18.

1.  $H_{a1}$  : Terdapat pengaruh *margin* terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan.
2.  $H_{a2}$  : Terdapat pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan.
3.  $H_{a3}$  : Terdapat pengaruh *margin* dan kualitas pelayanan secara simultan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan.

#### **H. Definisi Istilah**

Untuk mempermudah pemahaman terhadap istilah penelitian ini maka disini menjelaskan yaitu:

1. Pengaruh adalah daya atau kekuatan yang timbul dari sesuatu baik benda maupun alam sehingga dapat mempengaruhi yang ada di sekitarnya.
2. *Margin* adalah persentase keuntungan yang berasal dari produk atau jasa yang di jual.
3. Kualitas pelayanan adalah strategi yang diberikan kepada pelanggan dalam memberikan kualitas sebaik mungkin sehingga pelanggan dapat mengerti dan merasakan puas atas apa yang diinginkan oleh pelanggan.
4. Minat adalah sumber motivasi seseorang yang mendorong orang sehingga dapat melakukan sesuatu yang mereka inginkan sehingga bebas untuk memilih.

5. Pembiayaan *bai' bitsaman ajil* adalah sistem jual beli barang dengan cara menjualnya, menambahkan *margin* pada harga dan membayar dengan cara mencicil atau kredit.

## I. Kajian Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari kesamaan dalam bahasan terhadap penelitian sebelumnya maka perlu adanya pembahasan penelitian terdahulu sebagai tolak ukur terhadap judul yang akan dibahas nantinya. Dari penelusuran penulis terhadap studi karya-karya ilmiah yang berhubungan dengan tema “ Pengaruh *margin* dan kualitas pelayanan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan”, penulis menemukan beberapa tema yang sedikit mirip dengan tema yang penulis teliti diantaranya:

1. Bagja Sumantri, dengan judul jurnal “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan Terhadap Minat dan Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Syariah”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan jumlah populasi seluruh nasabah bank syariah di kota Yogyakarta yang berjumlah 10 bank syariah. Jumlah sampel yang di ambil menggunakan metode *simple random sampling* dan *kuota sampling* sehingga jumlah sampel dari penelitian ini adalah 4 bank syariah dan 100 nasabah di 4 bank syariah di kota Yogyakarta. Berdasarkan hasil penelitian dapat di simpulkan terdapat pengaruh positif

kualitas pelayanan terhadap minat menjadi nasabah bank syariah di Kota Yogyakarta.<sup>28</sup>

2. Sitti Maisaroh, dengan judul skripsi “Pengaruh Tingkat *Margin* Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BMT Surya Barokah Ketapang Palembang)”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan jumlah populasi seluruh nasabah pembiayaan murabahah 250 nasabah. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu menggunakan rumus slovin sehingga diketahui berjumlah 71 sampel. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa tingkat *margin* dan kualitas pelayanan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada pembiayaan murabahah.<sup>29</sup>
3. Ruly Ambarwati, dengan judul skripsi “Pengaruh *Margin* dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pemilihan Produk Pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* Di Kelompok Usaha Muamalah Baitul Maal Wa Tamwil Pahlawan Notorejo Tulung Agung”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian asosiatif, yaitu bentuk analisis data penelitian untuk menguji ada tidaknya hubungan keberadaan variabel dari dua kelompok data atau lebih. Teknik pengambilan sampel yang digunakan menggunakan perhitungan rumus slovin dengan tingkat

---

<sup>28</sup> Bagja Sumantri, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan Terhadap Minat dan Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Syariah*, Jurnal *Economia*, Vol. 12 No 2, Oktober 2014, 146.

<sup>29</sup> Sitti Maisaroh, *Pengaruh Tingkat Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah*. SKRIPSI (Studi Kasus BMT Surya Barokah Ketapang Palembang), 2017.



kesalahan atau standart eror 10% sehingga mendapatkan sampel 83 anggota dengan populasi 474 anggota. Berdasarkan hasil survey, hasil pengujian hipotesis antara penentuan *margin* atau keuntungan saat memilih instrumen keuangan *bai' bitsaman ajil* menunjukkan bahwa penentuan *margin* positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung.<sup>30</sup>

4. Eva Roviana, dengan judul skripsi “Analisis Pengaruh Persepsi Harga Atau *Margin* dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan *Murabahah* Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yaitu penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya. Teknik pengambilan sampel yang digunakan menggunakan perhitungan rumus slovin dengan tingkat kesalahan atau standart eror 10% sehingga mendapatkan sampel 87 anggota dengan populasi 678 anggota. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan pengaruh persepsi harga (*margin*) terhadap minat anggota. Persepsi harga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota dan kualitas pelayanan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat anggota.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Ruly Ambarwati, *Pengaruh Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pemilihan Produk Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Di Kelompok Usaha Muamalah Baitul Maal Wa Tamwil Pahlawan Notorejo Tulung Agung*. SKRIPSI, 2017.

<sup>31</sup> Eva Roviana, *Analisis Pengaruh Persepsi Harga Atau Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah*. SKRIPSI (Studi Kasus BMT Amal Mulia), 2015.

5. Eny Fatun Najihah, dengan judul skripsi “Pengaruh *Margin pricing* dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Peningkatan Minat Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yaitu penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya. Teknik pengambilan sampel sampel yang digunakan menggunakan perhitungan rumus slovin dengan sampel 85 anggota dengan populasi 504 anggota. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan uji regresi linier berganda melalui uji t dan uji f variabel *margin pricing* dan prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan.<sup>32</sup>
6. Tri Widayati, dengan judul skripsi “Pengaruh Jangka Waktu Pengembalian Dan Tingkat *Margin* Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* Di Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Tulung Agung”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel sampel yang digunakan menggunakan *probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama untuk setiap unsur populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel menggunakan teknik rumus slovin dengan sampel 83 dan populasi 275 nasabah. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan melalui pengujian simultan jangka waktu, tingkat *margin* berpengaruh

---

<sup>32</sup> Eny Fatun Najihah, *Pengaruh Margin Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Peningkatan Minat Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan*. SKRIPSI, 2019.

terhadap keputusan memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* pada Pokusma BMT Pahlawan Notorejo.<sup>33</sup>

7. Vivi Zuni Ria Rudiana, dengan judul skripsi “Pengaruh tingkat *margin*, lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Tulung Agung dan BMT Istiqomah Tulung Agung”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel sampel yang digunakan menggunakan *probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama untuk setiap unsur populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel menggunakan teknik rumus slovin dengan sampel 86 dan populasi 276 nasabah. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan tingkat *margin*, lokasi dan kualitas pelayanan sama-sama memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Tulung Agung dan BMT Istiqomah Tulung Agung.<sup>34</sup>
8. Anindya Zunaini, dengan judul skripsi “Pengaruh Tingkat *Margin* Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan *Murabahah* (Studi kasus PT. BPRS Suriyah Cabang Semarang)”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian pendekatan secara deskriptif kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah

---

<sup>33</sup> Tri Widayati, *Pengaruh Jangka Waktu Pengembalian Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Di Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Tulung Agung*. SKRIPSI, 2017.

<sup>34</sup> Vivi Zuni Ria Rudiana, *Pengaruh Tingkat Margin, Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Di BMT Pahlawan Tulung Agung Dan BMT Istiqomah Tulung Agung*. SKRIPSI, 2018.

teknik *purposive sampling* dengan rumus slovin sehingga menghasilkan 80 nasabah dengan populasi 393 nasabah. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa hasil uji penelitian menunjukkan, dari dua variabel bebas (Tingkat *Margin*) dan variabel terikat (Tingkat Kualitas Pelayanan) koefisien determinasi yang berpengaruh terhadap minat nasabah pada pembiayaan *murabahah*.<sup>35</sup>

9. Sri wulandari, dengan judul skripsi “Pengaruh *Margin* dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT Mu’awanah Palembang”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian pendekatan secara deskriptif kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *purposive sampling* dengan rumus slovin sehingga menghasilkan 78 nasabah dengan populasi 350 nasabah. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Variabel *margin* ( $X_1$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap *minat nasabah* (Y) dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Mu’awanah Palembang. Sehingga semakin rendah tingkat *margin* maka akan semakin tinggi minat nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah* di BMT Mu’awanah Palembang. Dengan demikian hipotesis pertama ( $H_1$ ) yang menyatakan “terdapat pengaruh *margin* terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Mu’awanah Palembang”. Variabel kualitas produk ( $X_2$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap

---

<sup>35</sup> Anindya Zunaini, *Pengaruh Tingkat Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah*. SKRIPSI (Studi kasus PT. BPRS Suriyah Cabang Semarang), 2019.

minat nasabah (Y) dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Mu'awanah Palembang. Jika kualitas produk semakin baik, maka minat nasabah atas suatu produk akan memiliki memiliki peran dalam membantu nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Mu'awanah Palembang. Dengan demikian hipotesis (H<sub>2</sub>) yang menyatakan “Terdapat pengaruh kualitas produk terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Mu'awanah Palembang.”<sup>36</sup>

10. Mukhammad Miftakhul Zannah, dengan judul skripsi “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Dan *Margin* Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Di BJB Syariah KCP Arja Winangon”. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian pendekatan secara deskriptif kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *accidental sampling* dengan rumus slovin sehingga menghasilkan 80 nasabah dengan populasi 400 nasabah. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan, kualitas produk, *margin* berpengaruh signifikan secara simultan terhadap minat nasabah.<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup> Sri wulandari, *Pengaruh Margin Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Mu'awanah Palembang*. SKRIPSI, 2017.

<sup>37</sup> Mukhammad Miftakhul Zannah, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Dan Margin Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BJB Syariah KCP Arja Winangon*. SKRIPSI, 2020.

**Tabel 1.1**  
**Rincian Penelitian Terdahulu**

No	Nama Penelitian	Judul Peneliti	Persamaan	Perbedaan
1.	Bagja Sumantri (2014)	Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan Terhadap Minat dan Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Syariah	Penelitian ini terletak pada variabel X dan Y yaitu sama-sama menggunakan kualitas pelayanan terhadap minat menjadi nasabah.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu yaitu Bank syariah, sedangkan penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Cabang Tlanakan Pamekasan Perbedaan yang kedua terletak pada variabel X dan Y pada penelitian terdahulu menggunakan dua variabel X yaitu kualitas pelayanan dan produk pembiayaan dan variabel Y menggunakan dua variabel yaitu minat dan keputusan, sedangkan penelitian sekarang menggunakan dua variabel X yaitu <i>margin</i> dan kualitas pelayanan dan satu variabel Y

				yaitu minat.
2.	Sitti Maisaroh (2017)	Pengaruh Tingkat <i>Margin</i> Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> (Studi Kasus BMT Surya Barokah Ketapang Palembang)	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu menggunakan <i>margin</i> dan kualitas pelayanan terhadap minat.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu adalah BMT Surya Barokah Ketapang Palembang sedangkan pada penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Cabang Tlanakan Pamekasan. Perbedaan kedua terletak pada produk penelitian terdahulu menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i> sedangkan penelitian yang sekarang menggunakan <i>bai' bitsaman ajil</i> .
3.	Ruly Ambarwati (2017)	Pengaruh <i>Margin</i> dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pemilihan Produk Pembiayaan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> Di Kelompok Usaha Muamalah Baitul Maal Wa Tamwil Pahlawan Notorejo	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan <i>margin</i> dan kualitas pelayanan.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu kelompok usaha muamalah baitul maal wa tamwil pahlawan Notorejo Tulung

		Tulung Agung		Agung, sedangkan pada penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Cabang Tlanakan Pamekasan. Perbedaan kedua terletak pada variabel Y, pada penelitian terdahulu yaitu keputusan pemilihan produk sedangkan peneliti yang sekarang yaitu minat anggota.
4.	Eva Roviana (2015)	Analisis Pengaruh Persepsi Harga Atau <i>Margin</i> dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan <i>margin</i> dan kualitas pelayanan.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu yaitu Koperasi Jasa Keuangan Syariah sedangkan pada penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Cabang Tlanakan Pamekasan. Perbedaan kedua terletak pada produk penelitian terdahulu menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i> sedangkan penelitian yang sekarang menggunakan <i>bai' bitsaman ajil</i> .



5.	Eny Fatun Najihah (2019)	Pengaruh <i>Margin</i> dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Peningkatan Minat Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yaitu sama-sama menggunakan <i>margin</i> terhadap minat nasabah.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu yaitu penelitian terdahulu yaitu BMT Surya Barokah Ketapang Palembang sedangkan pada penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Cabang Tlanakan Pamekasan. Perbedaan kedua terletak pada variabel X penelitian terdahulu menggunakan dua variabel X yaitu <i>margin</i> dan prosedur pembiayaan sedangkan penelitian sekarang menggunakan dua variabel X yaitu <i>margin</i> dan kualitas pelayanan . Perbedaan ketiga terletak pada produk penelitian terdahulu menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i> sedangkan penelitian yang sekarang
----	--------------------------	---	---	--

				menggunakan <i>bai' bitsaman ajil</i> .
6.	Tri Widayati (2017)	Pengaruh Jangka Waktu Pengembalian Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> Di Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Tulung Agung.	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu menggunakan <i>margin</i> . Persamaan yang kedua sama-sama membahas pembiayaan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> .	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu yaitu Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Tulung Agung sedangkan pada penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan. Perbedaan yang kedua terletak pada variabel X dan Y. Penelitian terdahulu menggunakan dua variabel X yaitu jangka waktu pengembalian dan tingkat <i>margin</i> dan variabel Y yaitu keputusan nasabah .

				sedangkan penelitian sekarang variabel X yaitu <i>margin</i> dan kualitas pelayanan dan variabel Y adalah minat anggota.
7.	Vivi Zuni Ria Rudiana (2018)	Pengaruh tingkat <i>margin</i> , lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan <i>bai' bitsaman ajil</i> di BMT Pahlawan Tulung Agung dan BMT Istiqomah Tulung Agung	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan <i>margin</i> dan kualitas pelayanan.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu yaitu di BMT Pahlawan Tulung Agung dan BMT Istiqomah Tulung Agung sedangkan pada penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan. Perbedaan yang kedua terletak variabel X penelitian terdahulu menggunakan tiga variabel X yaitu <i>margin</i> , lokasi dan kualitas pelayanan sedangkan penelitian sekarang menggunakan dua variabel X yaitu <i>margin</i> dan kualitas pelayanan. Untuk variabel Y menggunakan

				keputusan anggota sedangkan penelitian sekarang memilih minat anggota.
8.	Anindya Zunaini (2019)	Pengaruh Tingkat <i>Margin</i> Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah (Studi kasus PT. BPRS Suriyah Cabang Semarang)	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan <i>margin</i> dan kualitas pelayanan.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu yaitu PT. BPRS Suriyah Cabang Semarang sedangkan pada penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan. Perbedaan kedua terletak pada produk penelitian terdahulu menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i> sedangkan penelitian yang sekarang menggunakan <i>bai' bitsaman ajil</i> .
9.	Sri wulandari (2017)	Pengaruh <i>Margin</i> dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Mu'awanah Palembang	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan <i>margin</i> terhadap minat nasabah.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu yaitu BMT Mu'awanah Palembang sedangkan pada penelitian sekarang yaitu

				<p>KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan. Hal ini pada variabel X penelitian sebelumnya menggunakan variabel limit yaitu <i>margin</i> dan kualitas produk sedangkan penelitian sekarang variabel <i>margin</i> dan kualitas pelayanan. Perbedaan ketiga terletak pada produk penelitian terdahulu menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i> sedangkan yang sekarang menggunakan <i>bai' bitsaman ajil</i>.</p>
10.	Mukhammad Miftakhul Zannah (2020)	Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Dan <i>Margin</i> Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BJB Syariah KCP Arja Winangon	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan kualitas pelayanan dan <i>margin</i> terhadap minat nasabah.	Perbedaan yang pertama terletak pada tema penelitian, penelitian terdahulu yaitu BJB Syariah KCP Arja Winangon pada penelitian sekarang yaitu KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan. Perbedaan kedua terletak pada

				<p>variabel X penelitian terdahulu menggunakan tiga variabel X yaitu kualitas pelayanan, kualitas produk dan <i>margin</i> dan penelitian sekarang menggunakan dua variabel X yaitu <i>margin</i> dan kualitas pelayanan. Perbedaan ketiga terletak pada produk penelitian terdahulu menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i> dan sekarang menggunakan <i>bai' bitsaman ajil</i>.</p>
--	--	--	--	--

Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu antara lain:

1. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini pengaruh *margin* dan kualitas pelayanan terhadap minat anggota pada pembiayaan *bai' bitsaman ajil*.
2. Lokasi penelitian berbeda yaitu secara langsung di BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan.