

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Koperasi berasal dari bahasa Latin “*coopere*”, yang dalam bahasa Inggris disebut *cooperation*. *Co* berarti bersama dan *operation* berarti bekerja sama. Dalam hal ini, kerja sama tersebut dilakukan oleh orang-orang yang mempunyai kepentingan dan tujuan yang sama.¹

Dalam Undang-undang Nomor 25 Tahun 1952 Tentang Koperasi bahwa yang dimaksud dengan koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan,²

Mengingat jasa keuangan merupakan kewenangan dari Otoritas Jasa Keuangan dan bukan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), maka Kemenkop UKM membuat surat edaran agar BMT (*Baitul Maal Wal Tamwil*) yang berbadan hukum koperasi dan menamakan dirinya KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) supaya beralih menjadi KSPPS. Sesuai dengan Permenkop Nomor 16 Tahun 2016 Tentang KSPPS. KSPPS adalah Koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf. Prinsip syariah

¹ Arifin Sitio, *Koperasi Teori dan Praktik* (Jakarta: Erlangga, 2001), 18.

²Abdullah Fathoni, *Etika Bisnis Syariah Bank, Koperasi dan BMT* (Jakarta Timur: Yayasan Pendidikan Nur Azza Lestari, 2018). 408-409.

yang dimaksud adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan usaha koperasi berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). KSPPS adalah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah. KSPPS memiliki kegiatan usaha menghimpun dana dari anggota dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan syariah.³

Keberadaan KSPPS di Indonesia memiliki peran strategis dalam pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga berpengaruh dalam peningkatan perekonomian rakyat, penciptaan kesempatan kerja dan mendukung proses pembangunan ekonomi daerah dan nasional. Salah satu peran dai KSPPS adalah dalam hal memberikan pinjaman kepada anggota. Pemberian pinjaman dalam bentuk kredit tersebut diyakini memiliki tujuan, diantaranya adalah untuk mempercepat pengembangan *sector riil* dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), serta untuk meningkatkan akses pembiayaan kepada UMKM.⁴ Strategi yang dilakukan KSPPS guna untuk menarik nasabah salah satunya dengan cara menciptakan produk yang unggul yang dilakukan sesuai strategi yang telah diterapkan misalnya dengan menciptakan kualitas produk yang baik untuk meningkatkan jumlah anggota.

³ Ardito Bhinadi, *Mu'amalah Syar'iyah Hidup Barokah* (Yogyakarta: Budi Utama, 2012), 146-147.

⁴ Toman Sony Tambunan, *Koperasi* (Yogyakarta: Expert, 2017). 2.

Kualitas produk didapatkan dengan cara menemukan keseluruhan harapan nasabah, meningkatkan nilai produk atau pelayanan dalam rangka memenuhi harapan anggota. Untuk mendongkrak pangsa pasar suatu koperasi yang bergerak di bidang jasa adalah kualitas produk.. Semakin tinggi kualitas produk yang ditawarkan maka keputusan para anggota semakin meningkat untuk mengambil produk tersebut.⁵ Adapun salah satu produk yang bisa meningkatkan keputusan anggota yaitu produk pembiayaan *murabahah*.

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang di sepakati. Dalam *murabahah* penjual harus memberitahu harga pokok produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan, misalnya si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang di keluarkan 5 dinar, maka berita menawarkan untanya, ia mengatakan: saya menjual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar.⁶ Misalkan anggota meminjam uang sebesar Rp. 1.000.000 dan BMT memberikan *margin* sebesar 3% dengan jangka waktu 4 bulan yaitu Rp. 30.000 per bulan. Jadi anggota harus membayar pada BMT sebesar Rp. 1.120.000.

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan dengan pola jual beli barang. Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan *margin/keuntungan* BMT NU. Jangka

⁵ Anggun Citra Novita, *Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas pelayanan, dan Komunikasi Interpersonal Terhadap Loyalitas Nasabah Pada PT. Bank Sulutgo Cabang Utama Manado* (Universitas Sam Ratulangi Manado: 2016) hlm. 730.

⁶ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Depok: RajaGrafindo Persada, 2016), 54

waktu maksimal 36 bulan dengan pembayaran *cash tempo*.⁷ Produk pembiayaan *murabahah* yang di tawarkan oleh koperasi menjadi aspek penting dalam meningkatkan keputusan anggota.

Keputusan merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan sampai konsumen benar-benar membeli produk. Keputusan pembelian konsumen (*purchase decision*) adalah pembelian merk yang paling disukai. Namun, ada dua faktor yang bisa muncul diantara niat untuk membeli dan mengambil keputusan pembelian yang mungkin mengubah niat tersebut. Faktor pertama adalah sikap orang lain dan faktor kedua adalah situasi yang tidak di harapkan.⁸

Salah satu bentuk dari keputusan anggota dalam memilih produk pembiayaan *murabahah* dengan pemberian margin atau selisih dari harga pokok dan harga jual suatu produk *murabahah*. *Margin* merupakan persentase yang di tetapkan pertahun, perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun di tetapkan 360 hari, perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun di tetapkan 12 bulan.⁹ Adapun *margin* yang ditetapkan oleh KSPPS BMT NU Jatim sebesar 3% untuk 4 bulan sedangkan 3,5% untuk 6 bulan. Sedangkan produk penghimpun dana di KSPPS BMT NU Jatim yang menggunakan perhitungan *margin* yaitu pembiayaan *murabahah*.¹⁰

⁷ Brosur KSPPS BMT NU Jatim

⁸ Asep Suryanto, *Analisis Pengambilan Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Daarut Tauhid Bandung* (Universitas Siliwangi: 2019) hlm. 63-64.

⁹ Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Depok: Rajagrafindo Persada: 2017) hlm. 279-280.

¹⁰ Imam Maulidi, Kepala KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung, Pada Hari Rabu 09 Maret 2022 Pukul 11.00 Wib.

Berikut tabel perkembangan jumlah anggota pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

Tabel 1.1

Jumlah anggota pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim

Cabang Galis Pamekasan

	Tahun	Jumlah Anggota
	2019	24
	2020	33
	2021	43
Jumlah Keseluruhan		100

Sumber: KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan

Dari tabel diatas dapat dilihat jumlah anggota pembiayaan *murabahah* mengalami kenaikan. Pada tahun 2019 sampai 2020 mengalami peningkatan yaitu sebesar 24,33 dan 43 anggota.¹¹

Berdasarkan latar belakang diatas penulis memilih KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan sebagai objek karena tempatnya strategis yaitu berada di pinggir kota serta kebanyakan masyarakat disana memiliki penghasilan seperti pedagang dan lain-lain. Dilihat dari faktor ekonomi kebanyakan anggota di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan pendapatannya dari pedagang dan faktor sosialnya memaksakan gaya hidup, maksudnya masyarakat desa cenderung memaksakan diri untuk mengikuti gaya hidup mewah yang terkadang tidak sesuai dengan kemampuan finansialnya. Dalam hal ini KSPPS BMT NU Jatim Cabang

¹¹ Imam Maulidi, Kepala KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung, Pada Hari Rabu 09 Maret 2022 Pukul 11.00 Wib.

Galis Pamekasan mengalami persaingan ketat. Sehingga dibutuhkan strategi pemasaran yang efektif. Dengan adanya kualitas produk yang baik maka akan mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan produk pembiayaan tersebut.

Dari uraian latar belakang diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian secara lebih mendalam mengenai kualitas produk dan *margin* degan judul “**Pengaruh Kualitas Produk dan *Margin* Terhadap Keputusan Anggota Mengambil Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan**”.

B. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Anggota Mengambil Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan?
2. Bagaimana Pengaruh *Margin* Terhadap Keputusan Anggota Mengambil Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan?
3. Bagaimana Pengaruh Kualitas Produk dan *Margin* Terhadap Keputusan Anggota Mengambil Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, penelitian ini bertujuan:

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Anggota Mengambil Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan
2. Untuk Mengetahui Pengaruh *Margin* Terhadap Keputusan Anggota Mengambil Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan
3. Untuk Mengetahui Pengaruh Kualitas Produk dan *Margin* Terhadap Keputusan Anggota Mengambil Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPP BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan

D. Kegunaan Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dapat memberikan antara lain:

1. Manfaat Teoretis

Dari hasil penelitian diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan memperluas wawasan dalam bidang lembaga keuangan syariah khususnya mengenai pengaruh kualitas produk dan *margin* terhadap keputusan anggota mengambil pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi dan sumber pengetahuan bagi kalangan akademisi. Penelitian ini diharapkan dapat dikembangkan lebih jauh lagi di penelitian selanjutnya.

b. Bagi peneliti

Sebagai sarana untuk menambah wawasan, pengetahuan, dan pengalaman terkait permasalahan yang diteliti mengenai pengaruh kualitas produk dan *margin* terhadap keputusan anggota mengambil pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

c. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Madura

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan informasi dan wawasan bagi mahasiswa serta menjadi acuan bagi mahasiswa lainnya di dalam penelitian selanjutnya.

d. Bagi KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

Sebagai bahan pengetahuan bagi lembaga mengenai seberapa besar pengaruh kualitas produk dan *margin* terhadap keputusan anggota mengambil pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

e. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini bisa menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah terutama pada KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan dan diharapkan tetap menjadi anggota KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

f. Bagi Anggota Pembiayaan Murabahah

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan informasi bagi anggota khususnya anggota pembiayaan *murabahah* dan diharapkan tetap menjadi anggota di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

E. Ruang Lingkup Penelitian

Agar dapat dan mengarahkan penelitian yang dilakukan, maka perlu ditetapkan batasan-batasan materi terhadap keputusan anggota sesuai dengan variabel yang diangkat dalam penelitian. Ada dua variabel bebas yang menjadi fokus penelitian dalam penelitian ini, yaitu pengaruh kualitas produk (variabel X1), *margin* (Variabel X2) dan satu variabel terikat yaitu keputusan anggota (variabel Y). Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah:

1. Kualitas Produk (X1),

Indikator pada kualitas produk, yaitu:¹²

a. *Performance* (kinerja)

¹² Meithiana Indrasari, *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan* (Surabaya: Oktober 2019), 33-34.

- b. *Reliability* (reliabilitas)
- c. *Features* (fitur)
- d. *Perceived quality* (kesan kualitas)

2. *Margin* (variabel X2),

Indikator indikator yang termasuk pada margin/ persepsi harga, yaitu:¹³

- a. Keterjangkauan harga
- b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk
- c. Daya saing

3. *Keputusan Anggota* (variable Y)

Indikator-indikator yang termasuk dalam keputusan, yaitu:¹⁴

- a. Tujuan dalam membeli sebuah produk
- b. Pemrosesan informasi untuk sampai ke pemilihan produk
- c. Kemantapan sebuah produk
- d. Memberikan rekomendasi kepada orang lain
- e. Melakukan pembelian ulang

Adapun ruang lingkup yang di jadikan objek penelitian dalam penelitian ini adalah anggota yang mengetahui mengenai produk pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

¹³Ibid, 42.

¹⁴ Op.Cit., 75

F. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian merupakan anggapan dasar atau postulat tentang suatu hal yang berkenaan dengan masalah penelitian yang kebenarannya sudah di terima oleh peneliti. Fungsi anggapan dasar dalam sebuah penelitian adalah sebagai landasan berpikir dan bertindak dalam melaksanakan penelitian, untuk mempertegas variabel yang di teliti, untuk menentukan dan merumuskan hipotesis.¹⁵

Adapun asumsi dasar dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kualitas produk merupakan keunggulan yang dimiliki oleh produk *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.
2. Keputusan anggota dipengaruhi kualitas produk¹⁶ dan *margin*¹⁷, promosi¹⁸ dan kualitas pelayanan¹⁹. Dalam penelitian ini yang dianggap berpengaruh adalah kualitas produk dan *margin*. Sedangkan variabel lain yaitu promosi dan kualitas pelayanan dianggap konstan.
3. *Margin* yang ditetapkan BMT rendah maka akan meningkatkan keputusan anggota dalam memilih produk pembiayaan *murabahah* sehingga jumlah anggota semakin banyak.²⁰

¹⁵Tim Penyusun Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah* (Pamekasan: IAIN Madura, 2020), 17.

¹⁶ Yohana Dian Puspita, dkk, *Riset Populer Pemasaran* (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2021), 9.

¹⁷Aisyah Nur Aini, Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri, *SKRIPSI* (Sidoarjo, 2015), 39.

¹⁸Istijanto, *Aplikasi Praktis Riset Pemasaran* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), 24.

¹⁹Salim Al Idrus, *Kualitas Pelayanan dan Keputusan Pembelian: Konsep dan Teori* (Malang: Media Nusa Creative, 2019), 2.

²⁰ Reni Furwanti, *Harga Jual dan Tingkat Margin: Preferensi Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah BMT As'adiyah Segkang* (UiN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2020), 96.

4. Kualitas produk yang baik dapat digunakan untuk menambah keputusan anggota di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan

G. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya masih harus di uji secara empiris.²¹ Hipotesis dalam penelitian ini:

1. H_{a1} : Terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan anggota pada pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.
2. H_{01} : Tidak ada pengaruh kualitas produk terhadap keputusan anggota pada pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.
3. H_{a2} : Terdapat pengaruh *margin* terhadap keputusan anggota pada pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.
4. H_{02} : tidak terdapat pengaruh kualitas produk dan *margin* terhadap keputusan anggota pada pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

²¹Ibid, 18.

5. H_{a3} : Terdapat pengaruh kualitas produk dan *margin* terhadap keputusan anggota pada pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.
6. H_{03} : Tidak ada pengaruh kualitas produk dan *margin* terhadap keputusan anggota pada pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

H. Definisi Istilah

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

1. Kualitas Produk dapat menentukan kepuasan pelanggan yang berhubungan dengan harapan dari pelanggan itu sendiri terhadap kualitas produk yang di sarankannya.²²
2. Harga adalah nilai yang diberikan pelanggan sebagai imbalan atas penawaran tertentu yang akan memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan.²³
3. *Margin* adalah presentase keuntungan yang berasal dari produk atau jasa yang dijual.²⁴

²² Meithiana Indrasari, *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan* (Surabaya: Unitomo Press, 2019), 33

²³ Rifqi Suprpto dan M. Zaky Wahyudi Azizi, *Manajemen Pemasaran*. 52.

²⁴ Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, 478.

4. Pembiayaan *Murabahah* adalah perjanjian jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan pembayarannya dilakukan secara *cash tempo*.²⁵
5. Keputusan adalah hasil proses pemikiran yang berupa pemilihan satu diantara beberapa alternatif yang ada untuk memecahkan suatu masalah.²⁶

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 kualitas produk dan *margin* terhadap keputusan anggota pada pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan”. Penelitian yang relevan atau berhubungan dengan penelitian ini diantaranya:

1. Nisa Kusumawardhani²⁷ dengan penelitian yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Penanganan Komplain, Kualitas Produk, dan Tingkat Margin Terhadap Kepuasan Nasabah Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada KSPPS Ubasyada Ciputat, Tangerang Selatan)”.

²⁵ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 2

²⁶ Syifa Zakia Nurlatifah dkk, *Pengaruh Strategi Pemasaran Word Of Mouth (WOM) Dan Produk Pembiayaan Syariah Terhadap Minat Dan Keputusan Menjadi Anggota (Nasabah) Pada Bitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) Kota Bandar Lampung* Jurnal Manajemen Indonesia, Vol. 17 No. 3 desember 2017), 168

²⁷ Nisa Kusumawardhani, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Penanganan Komplain, Kualitas Produk, dan Tingkat Margin Terhadap Kepuasan Nasabah Produk Pembiayaan Murabahah. (Studi Kasus Pada KSPPS Ubasyada Ciputat, Tangerang Selatan)*

Metode analisisnya menggunakan analisis regresi linear berganda dan hasil penelitiannya berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah pembiayaan murabahah yang menjadi sampel dalam penelitian ini.

2. Sri Wulandari²⁸ dengan penelitian berjudul “Pengaruh *Margin* dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan *Murabahah* pada BMT (*Baitul Mal Wa Tamwil*) Mu’awanah Palenmbang”. Metode analisisnya menggunakan metode analisis regresi linear berganda dan hasil penelitiannya menyatakan bahwa “terdapat pengaruh kualitas produk terhadap minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan *murabahah* pada BMT Mu’awanah Palembang.
3. Mukhammad Miftakhul Zannah²⁹ yang berjudul “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Kualitas Produk dan *Margin* Terhadap Minat Nasabah Mengambil Pembiayaan Murabahah Di BJB Syariah KCP Arja Winangon”. Metode analisisnya menggunakan metode analisis linear berganda dan hasil penelitiannya adalah Kualitas pelayanan, kualitas produk dan *margin* berpengaruh signifikan secara simultan terhadap minat nasabah pembiayaan *murabahah*. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima yang berarti kualitas pelayanan, kualitas produk dan

²⁸Sri Wulandari, Pengaruh Margin dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah. *SKRIPSI* (Studi Kasus BMT (Baitul Mal Wa Tamwil) Mu’awanah Palenmbang)

²⁹Mukhammad Miftakhul Zannah, Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Kualitas Produk dan Margin Terhadap Minat Nasabah Mengambil Pembiayaan Murabahah Di BJB Syariah KCP Arja Winangon. *SKRIPSI*.

margin merupakan faktor yang memengaruhi minat nasabah pembiayaan *murabahah* di BJB Syariah KCP Arjawinangun.

Adapun persamaan dan perbedaan dari penelitian terdahulu diatas dan penelitian sekarang:

Tabel 1.2

Rincian Penelitian Terdahulu

No	Nama/Tahun	Persamaan	Perbedaan
1	Nisa Kusumawardhani (2017)	Persamaan pada penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu kualitas produk dan tingkat <i>margin</i> .	Perbedaan yang pertama terletak pada objek, penelitian terdahulu yaitu KSPPS Ubasyada Ciputat, Tangerang Selatan sedangkan objek penelitian yang sekarang yaitu di KSPPS BMT NU Jatim Cbang Galis Pamekasan. Perbedaan kedua terletak pada variabel X dan Y. pada penelitian terdahulu menggunakan empat variabel X yaitu kualitas pelayanan, penanganan complain, kualitas produk serta tingkat <i>margin</i> , dan variabel Y yaitu kepuasan nasabah. sedangkan penelitian sekarang hanya menggunakan dua variabel X yaitu kualitas produk dan <i>margin</i> , sedangkan variabel Y yaitu keputusan anggota.
2	Sri Wulandari (2017)	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu pengaruh <i>margin</i> serta kualitas produk.	perbedaan pada penelitian ini yang pertama terletak pada objek, penelitian terdahulu yaitu BMT Mu'awanah Palembang sedangkan pada penelitian yang sekarang yaitu KSPP. Syariah BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan. Perbedaan yang kedua terletak pada variabel Y. pada penelitian terdahulu menggunakan variabel Y

			yaitu minat nasabah sedangkan penelitian sekarang variabel Y yaitu keputusan anggota.
3	Mukhammad Miftahul Zannah (2020)	Persamaan dalam peneliti terdahulu dan sekarang yaitu terletak pada variabel kualitas produk dan <i>margin</i> .	Perbedaan yang pertama terletak pada objek, penelitian terdahulu menggunakan objek penelitian di BJB Syariah KCP Arja Winangon, sedangkan pada penelitian sekarang yaitu di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis. Perbedaan yang kedua terletak pada variabel X. pada penelitian terdahulu menggunakan tiga variabel yakni kualitas pelayanan, kualitas produk serta <i>margin</i> , sedangkan penelitian sekarang hanya menggunakan dua variabel X yakni kualitas produk serta <i>margin</i> .