

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada saat ini banyak negara yang sedang melakukan pembangunan baik pembangunan dalam bidang perekonomian, bidang infrastruktur ataupun dibidang lainnya. Salah satu contoh pembangunan dibidang perekonomian, yaitu dengan adanya sistem keuangan yang baik, sehat dan stabil. Perkembangan perekonomian juga tidak lepas dari peran dan keterlibatan lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan institusi keuangan yang menerima uang dari penabung dan menggunakan dana tersebut untuk memberi pinjaman maupun investasi lain.

Lembaga keuangan sangat penting untuk penciptaan dan pengembangan masyarakat industri kontemporer. Lembaga keuangan berfungsi sebagai fondasi di mana pengusaha dapat mengandalkan untuk mengakses lebih banyak modal melalui mekanisme kredit dan investasi berdasarkan deposito.¹ Selain itu, lembaga keuangan non-bank adalah mereka yang mengambil uang dari masyarakat umum dan memanfaatkannya untuk membiayai lembaga keuangan yang berbeda dengan menerbitkan surat berharga, baik secara langsung maupun tidak langsung. Ini adalah jenis badan hukum yang telah ada di Indonesia untuk waktu yang sangat lama, seperti koperasi simpan pinjam.²

¹Shobirin -, “Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT),” *IQTISHADIA Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam* 9, No. 2 (November 7, 2016): 400, <https://doi.org/10.21043/Iqtishadia.V9i2.1737>.

²Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2016), 254.

Koperasi adalah jenis entitas perusahaan yang strukturnya dibuat terutama untuk.

Selain itu KSPPS BMT Nuansa Umat mengalami perkembangan yang cukup pesat mengingat banyaknya cabang yang dimiliki oleh lembaga keuangan mikro ini. Hal ini karena BMT Nuansa Umat menjadi salah satu penggerak dalam kehidupan perekonomian masyarakat yang mana operasionalnya terdiri dari penghimpun dan penyaluran dana.

Banyaknya anak cabang yang dimiliki oleh BMT Nuansa Umat cukup memberikan bukti bahwa BMT Nuansa Umat semakin hari semakin berperan dalam kehidupan perekonomian. Salah satunya KSPPS BMT Nuansa Umat cabang Kadur juga melakukan pelayanan dengan bertatap muka langsung bersama anggota. Selain itu para karyawan yang memasarkan produk KSPPS BMT Cabang Kadur kemasyarakat melakukan jasa antar jemput simpanan senrta pembiayaan.

KSPPS BMT Nuansa Umat cabang kadur memudahkan anggotanya yang mau melakukan penarikan dana/uang tidak perlu datang langsung ke kantor cabang melainkan bisa melakukan penarikan dana/uang melalui petugas tabungan, dimana hal ini merupakan suatu hal baik yang perlu dikembangkan agar supaya tingkat kepuasan para anggota semakin tinggi sehingga KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur terus berkembang kedepannya.

Dalam pemilihan produk pada KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur, tentunya para anggota perlu mempertimbangkan dari beberapa aspek dalam memilih menggunakan produk. Pertimbangan inilah bisa disebut dengan perilaku

Anggota. Perilaku Anggota merupakan studi mengenai proses-proses yang terlibat ketika individu-individu atau kelompok-kelompok memilih, membeli, menggunakan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhannya.³

Salah satu produk penghimpun dana yang ada di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur salah satu diantaranya yaitu tabungan SABAR. Yang dimaksud tabungan adalah bentuk bentuk simpanan Anggota yang berbentuk likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat dipakai sewaktu-waktu apabila Anggota membutuhkan.⁴

Tabungan SABAR KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur adalah tabungan yang memenuhi kebutuhan lebaran dengan prinsip bagi hasil dengan satu hal yang pasti pengelolaannya dilakukan sesuai syariah sehingga lebih berkah. Adapun yang menjadi daya tarik anggota untuk membuka tabungan sabar adalah tidak ada pemotongan saldo tiap bulannya karena tidak ada biaya pajak seperti bank konvensional, yang ada di BMT Nuansa Umat ialah bagi hasil yang menarik yaitu 55% Menggunakan akad mudharabah muthalaqah.⁵ Yang dimana anggota mendapatkan profit yang menutupi biaya administrasi itu sendiri.

Tabungan SABAR yang ada di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur merupakan produk tabungan yang menggunakan akad mudharabah muthalaqah. Mudharabah muthalaqah merupakan bentuk kerja sama antara pemilik dana (*shohibul maal*) dan pengelo dana (*mudharib*) yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

³Hafidi, Pemilihan Produk Pada KSPSS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur, April 14, 2023.

⁴ M. Nur Rianto Al Arif, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah, (Bandung; Alfabeta,2010),Hlm.34

⁵Febri Hidayat, Pengaruh Produk Tabungan Sabar Terhadap Peningkatan Laba BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Tanah Merah Bangkalan, *Jurnal MMH* 65,(2020).

Tabungan SABAR KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur juga fleksibel karena sangat membantu memenuhi kebutuhan lebaran masyarakat selain itu penyaluran awal yang murah dan setoran selanjutnya bisa kapan saja. Adapun beberapa hal atau faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas program tabungan SABAR. Salah satunya ialah bagaimana perilaku konsumen yang berpengaruh terhadap keberhasilan program tersebut.

Perilaku konsumen merupakan kegiatan individu yang secara langsung terlibat untuk mendapatkan dan menggunakan barang dan jasa, termasuk dalam proses pengambilan keputusan yang memerlukan perencanaan terlebih dahulu.⁶ seperti halnya dalam menentukan pemilihan produk penghimpunan dana masyarakat. Sama halnya dengan perilaku konsumen, perilaku anggota juga merupakan suatu aktivitas dalam membeli, menggunakan, dan menghentikan penggunaan suatu produk baik produk penghimpun atau penyaluran dana suatu lembaga keuangan.

Perilaku konsumen ada disebabkan oleh beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang dalam melakukan pembeliannya. Faktor tersebut terdiri dari faktor budaya, sosial, pribadi, psikologi, dan pembeli.⁷ Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti pada waktu praktik Kerja Lapangan di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur, para anggota memilih dan melakukan transaksi karena beberapa aspek perilaku konsumen. Salah satu contohnya yaitu pada anggota yang melakukan transaksi pada tabungan SABAR untuk memenuhi kebutuhan pada saat hari raya lebaran. Sudah menjadi tradisi atau kebiasaan

⁶Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran; Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian* Indonesia, Salemba. Jakarta, 2000, H.78.

⁷ Rudy Irwansyah, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: CV. Widina Bhakti Persada, 2021) 9.

masyarakat dalam membuat beberapa jenis makanan dan kue kue kering serta tidak sedikit pula yang harus selalu membeli baju baru pada saat hari raya lebaran. Hal ini tentunya memicu masyarakat untuk menabung mengingat kebutuhan hari raya lebaran yang cukup banyak. Kebutuhan inilah memicu para anggota dan masyarakat untuk menabung pada produk tabungan SABAR. Selain itu, peneliti juga ingin mengetahui bagaimana aspek/faktor lain dapat mempengaruhi kebutuhannya pada produk SABAR.

Selain meningkatnya kebutuhan menjelang hari raya idul fitri, masarakat lebih memilih menggunakan produk SABAR karena sudah banyaknya arisan atau iuran bodong yang beredar luas dalam kehidupan masyarakat kadur khususnya. Jika mengikuti arisan atau iuran tersebut hawati uang yang dikumpulkan akan dibawa lari pengepul (pengumpul) dana arisan. Tabungan SABAR ini menjadi alternatif bagi masyarakat supaya lebih terhindar dari penipuan dan jeratan hutang rentenir yang mengambil keuntungan. Dengan menjadi anggota tabungan SABAR tentunya dana yang disimpan menjadi lebih aman dan masyarakat akan terhindar dari transaksi riba, selain itu masyarakat juga bisa mendapatkan keuntungan karena akad yang digunakan oleh BMT Nuansa Umat Cabang Kadur.

Dengan uraian konteks penelitian dan permasalahan yang sudah dijabarkan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Faktor-Faktor Keputusan Menggunakan Tabungan SABAR (Simpanan Lebaran) Di KSPPS BMT Nuansa Umatansa Umat Jawa Timur Cabang Kadur Pamekasan”.

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dengan fokus masalah. Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang dicari jawabannya melalui proses penelitian. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, fokus masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini.

1. Bagaimana implementasi produk tabungan SABAR di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur?
2. Bagaimana perilaku anggota tabungan SABAR di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur?
3. Faktor-Faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku anggota Tabungan SABAR di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur?
4. Bagaimana respon BMT Nuansa Umat terhadap perilaku anggota Tabungan Sabar?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah. Adapun tujuan-tujuan yang dimaksud adalah Untuk mengetahui analisis perilaku Anggota dalam memutuskan penggunaan produk tabungan sabar di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur.

1. Untuk mengetahui implementasi produk tabungan SABAR di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur
2. Untuk mengetahui perilaku anggota tabungan SABAR di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur
3. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku anggota Tabungan SABAR di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur.
4. Untuk mengetahui respon BMT Nuansa Umat terhadap perilaku anggota Tabungan SABAR.

D. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan tersebut penelitian ini memiliki kegunaan sebagai berikut:

1. Secara Teoretis

- a. Bagi Peneliti

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memenuhi wawasan serta pengetahuan terhadap kondisi di lapangan mengenai perilaku Anggota dalam memutuskan penggunaan produk tabungan sabar di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur.

- b. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Madura

Bagi IAIN Madura, hasil penelitian ini akan menjadi wawasan dan literatur bagi mahasiswa/mahasiswi khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta sebagai acuan untuk bahan perkuliahan maupun penelitian selanjutnya.

c. Kegunaan Praktis

1. Bagi BMT Nuansa Umat Cabang Kadur

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan dan evaluasi serta dapat memberikan kontribusi bagi pengelolaan produk tabungan SABAR dalam meningkatkan pelayanan-pelayan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekitar.

2. Bagi Anggota

Penelitian ini diharapkan dapat memeberikan informasi dan wawasan kepada Anggota atau masyarakat tentang perilaku Anggota dalam mengambil produk tabungan SABAR Di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah yaitu berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak jadi kesalah fahaman makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti. Adapun penelitian yang berjudul Faktor-Faktor Keputusan Menggunakan Tabungan SABAR (Simpanan Lebaran) Di KSPPS BMT Nuansa Umatansa Umat Jawa Timur Cabang Kadur Pamekasan akan dijelaskan makna dari masing-masing kata yang terdapat dalam judul penelitian tersebut.

1. Perilaku Anggota

Perilaku Anggota adalah studi bagaimana individu, kelompok dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan Anggota.⁸

2. Keputusan Anggota

Keputusan Anggota adalah suatu tindakan, proses, dan hubungan sosial yang ditampilkan oleh individu, kelompok, dan organisasi dalam mendapatkan atau menggunakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan, dan dengan sumber-sumber lainnya⁹.

3. Produk

Produk adalah suatu barang yang dapat ditawarkan dan dipasarkan di pasaran untuk mendapat perhatian dibeli, digunakan ataupun dikonsumsi, sehingga kepuasan yang diinginkan bisa dicapai. cepat untuk memahami skripsi.¹⁰

4. Produk Tabungan sabar

Produk sabar (Simpanan Lebaran) simpanan yang bisa memudahkan dan memenuhi kebutuhan di waktu lebaran dengan mendapat bagi hasil dari sebesar 55% dengan akad mudharabah mutlaqah yang mana untuk setoran awal Rp25.000 dan untuk selanjutnya minimal 5000 yang mana penyetorannya dapat dilakukan kapan saja dan untuk penarikannya hanya bisa di ambil setiap bulan ramadhan.

⁸Philip Kotler, Manajemen Pemasaran (Jakarta: Erlangga, 2008), 166

⁹ Herry Susanto, Dan Khaerul Umam, Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Bandung: Pustaka Setia 2013), 306-307.

¹⁰Ibid., 308.

5. KSPPS BMT Nuansa Umat, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

KSPPS BMT Nuansa Umat, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah sebuah lembaga keuangan yang berbadan hukum koperasi simpan pinjam.

F. Kajian Peneliti Terdahulu

Penelitian pada bagian ini mencantumkan hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang dilakukan penelitian terdahulu menyajikan hasil penelitian yang relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Relevan peneliti maksud bukan berarti sama dengan yang akan diteliti, tetapi masih dalam lingkup yang sama.

1. Bayu Pratama Hadi Putra dengan judul skripsi “Analisis Perilaku Anggota Dalam Mengambil Keputusan Menggunakan Produk Kredit Cepat Aman (KCA) Prima Di PT Pegadaian UPC Mangli”¹¹. Penelitian ini memfokuskan bagaimana perilaku Anggota dalam memutuskan penggunaan produk kredit cepat aman (KCA) Prima di PT Pegadaian UPC Mangli. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui perilaku Anggota dalam memutuskan penggunaan produk kredit cepat aman (KCA) Prima di PT Pegadaian UPC Mangli. Metode penelitian yang digunakan pendekatan kualitatif dengan jenis kualitatif Deskriptif. Pengumpulan datanya meliputi: metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode informannya menggunakan

¹¹Bayu Pratama Hadi Putra, “Analisis Perilaku Anggota Dalam Mengambil Keputusan Menggunakan Produk Kredit Cepat (KCA) Prima Di Pt. Pegadaian Upc Mangli” (Jember, IAIN Jember, 2015).

purposive. Adapun analisis data nya menggunakan analisis tes kriptif. Keabsahan datanya menggunakan triangulasi sumber. Perbedaan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku Anggota dalam Mengambil keputusan menggunakan produk kredit cepat aman (KCA) dan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi Anggota dalam pengambilan keputusan terhadap produk pembiayaan bank.

2. Munawwaroh, 2017 dengan judul skripsi **“Analisis Perilaku Anggota Dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan”**.¹²

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, penelitian ini langsung pada responden untuk mendapatkan datanya dan hasilnya akan digunakan peneliti pustaka sehingga mendukung kesempurnaan data dan disajikan dalam bentuk skripsi. Perbedaan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku Anggota dalam pengambilan keputusan terhadap produk pembiayaan bank dan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi Anggota dalam pengambilan keputusan terhadap produk pembiayaan bank.

3. Febri Hidayat, **“Pengaruh produk tabungan sabar terhadap peningkatan laba BMT Nuansa Umat Jawa Timur cabang tanah merah bangkalan”**. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Produk Tabungan SABAR Terhadap Peningkatan Laba di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Tanah Merah. Perbedaan Dari penelitian ini

¹²Munawwarah, “Analisis Perilaku Anggota Dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan” (Lampung, Univeristas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017).

hanya memfokuskan mengenai minat Anggota pada produk simpanan mudharabah.¹³

4. Sri mawaddah dengan judul “Analisis perilaku anggota dalam mengambil keputusan terhadap produk tabungan emas pegadaian di masa pandemi covid-19 pada unit pegadaian syariah tanah merahkecamatan kampar “ Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarifah Kaim Riau Tahun 2021. Hasil penelitiannya adalah anggota produk Tabungan Emas Pegadaian di masa pandemi Covid-19 pada Unit Pegadaian syariah Tanah Merah bersifat rasional. hal ini sesuai dengan perilaku anggota dalam melakukan pengambilan keputusan yaitu akan melalui tahap mengenali permasalahan (kebutuhan dan keinginan), mencari informasi, mengevaluasi alternatif serta mengambil keputusan pembelian dan hasil. Dan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan anggota: faktor internal dan faktor situasional, Sedangkan faktor eksternal tidak terlalu berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.¹⁴
5. Bella Suciati Agami dengan judul **“pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan memilih produk pembiayaan murabahah pada baitul maal wat tamwil fajar”**tahun 2018. Hasil penelitian ini secara

¹³ Hidayat Febri, "Pengaruh Produk Tabungan Sabar Terhadap Peningkatan Laba BMT NUANSA UMAT Jawa Timur Cabang Tanah Merah Bangkalan". (Bangkalan Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Hikmah Bangkalan 2020)

¹⁴ MAWADDAH SRI, " Analisis Perilaku Anggota Dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Tabungan Emas Pegadaian Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Unit Pegadaian Syariah Tanah Merah Kecamatan Kampar" (Pekanbaru, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru 2021).

parsial menunjukkan bahwa faktor kebudayaan, faktor sosial, dan faktor pribadi berpengaruh positif dan signifikan, sedangkan faktor psikologis tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih produk pembiayaan murabahah pada BMT Fajar. Perolehan Thitung dari faktor kebudayaan adalah $2,461 > T_{tabel} 1,682$ dengan nilai signifikan 0,018 perolehan Thitung faktor sosial adalah $2,685 > T_{tabel} 1,682$ dengan nilai signifikan 0,011 dan perolehan Thitung faktor pribadi adalah $2,207 > T_{tabel} 1,682$ dengan nilai signifikan 0,033. Sedangkan perolehan Thitung faktor psikologis adalah $-0,609 < T_{tabel} 1,682$ dengan nilai signifikan 0,546. Sedangkan, hasil penelitian ini secara simultan menunjukkan bahwa faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih produk pembiayaan murabahah pada BMT Fajar dengan perolehan nilai Fhitung $23,390 > F_{tabel} 2,61$ dengan nilai signifikan 0,000. Dalam Jenis penelitian ini adalah menggunakan penelitian field research dengan metode kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data yang digunakan dalam penelitian ini melalui penyebaran kuisioner kepada 44 anggota pembiayaan murabahah pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung. Teknik pengolahan dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji instrumen penelitian, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis.¹⁵

¹⁵SUCIATI AGAMI BELLA, "Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Murabahah" (Lampung, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2018)

No	Nama peneliti	judul	Hasil Peneliti	Persamaan	Perbedaan
1	Bayu Pratama	Analisis Perilaku Anggota Dalam Mengambil Keputusan Menggunakan Produk Kredit Cepat Aman (KCA) Prima Di PT Pegadaian UPC Mangli	Untuk faktor budaya, karena setiap anggota memiliki budaya masing masing, harus mencari informasi terlebih dahulu, faktor sosial juga sangat berpengaruh, didasari pada 3 komponen Keluarga dan peran dan status.	Peneliti ini sama-sama menggunakan metode kualitatif	Peneliti dan lokasi penelitian, fokus penelitian dan tahun penelitian
2	munawaroh	Analisis Perilaku Anggota Dalam	hasil penelitian ini diketahui bahwa perilaku konsumen	Peneliti ini sama-sama menggunakan	Peneliti dan lokasi penelitian,

		<p>Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan</p>	<p>sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang mempunyai pengaruh yang besar dalam menentukan perilaku anggota untuk melakukan pengambilan keputusan terhadap suatu produk pembiayaan. Dan faktor yang paling dominan mempengaruhi perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan yaitu faktor budaya, faktor pribadi, dan faktor psikologis.</p>	<p>metode kualitatif</p>	<p>fokus penelitian dan tahun penelitian</p>
--	--	---	---	--------------------------	--

3.	Febri Hidyat	Pengaruh produk tabungan sabar terhadap peningkatan laba BMT NUANSA UMAT Jawa Timur cabang tanah merah bangkalan	Pada dasarnya rata-rata pengelola BMT sangat sulit dalam memasarkan produk tabungan SABAR ini kepada masyarakat. Karena dalam pegambilanya satu tahun satu kali yaitu waktu hari lebaran atau bulan ramadhon dari hari ke satu sampai dua puluh lima, akan tetapi BMT NUANSA UMAT menyakini kepada anggota	Peneliti ini sama-sama menggunakan metode kualitatif	Peneliti dan lokasi penelitian, fokus penelitian dan tahun penelitian

			<p>bahwasanya sistem bagi hasilnya lebih banyak dari pada produk-produk BMT NUANSA UMAT yang lainnya.</p>		
4	<p>Sri mawaddah dengan judul</p>	<p>Analisis perilaku anggota dalam mengambil keputusan terhadap produk tabungan emas pegadaian di masa pandemi covid-19 pada unit pegadaian syariah tanah merahkecamatan kampar</p>	<p>“Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan analisis perilaku konsumen adalah suatu proses dan aktivitas yang dilakukan seseorang sehubungan dengan pencarian, pemilihan, penggunaan, pembelian serta pengevaluasian</p>	<p>Peneliti ini sama-sama menggunakan metode kualitatif</p>	<p>Peneliti dan lokasi penelitian, fokus penelitian dan tahun penelitian</p>

			<p>produk. Dari gambaran tersebut penulis ingin mengetahui apakah ada keterkaitan masalah dan jasa tabungan emas untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para anggota.</p>		
5.	<p>Bella Suciati Agami dengan judul</p>	<p>pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan memilih produk pembiayaan murabahah pada baitul maal wat tamwil fajar</p>	<p>BMT Fajar sebagai lembaga keuangan juga harus meningkatkan kepeduliannya terhadap lingkungan masyarakat contohnya permasalahan</p>	<p>Peneliti ini sama-sama menggunakan metode kualitatif</p>	<p>Peneliti dan lokasi penelitian, fokus penelitian dan tahun penelitian</p>

			ekonomi yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen atau masyarakat dalam keputusan memilih pembiayaan murabahah. Untuk itu sangat penting mengetahui tentang perilaku konsumen dalam keputusan memilih produk pembiayaan murabahah	
--	--	--	---	--

			pada BMT Fajar.		
--	--	--	--------------------	--	--