

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
(Studi Kasus Pada BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta)**

*AN ANALYSIS FACTORS INFLUENCING THE CUSTOMERS' INTEREST IN
USING MURABAHAH FINANCING
(Case Study On BMT BIF Head Office Yogyakarta)*

NASKAH PUBLIKASI



Disusun Oleh:

Abdul Kadir H. Abas

20110730006

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2019**

PERSETUJUAN NASKAH PUBLIKASI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

FORMULIR PERSETUJUAN NASKAH PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mukhlis Rahmanto, LC, M.A
NIK : 19850417201204113042

adalah Dosen Pembimbing Skripsi dari mahasiswa :

Nama : Abdul Kadir H. Abas
NPM : 20110730006
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Ekonomi syariah
Judul Naskah Ringkas : Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi
Minat Nasabah Menggunakan Pembiayaan
Murabahah (studi kasus Pada BMT BIF
Kantor Pusat Yogyakarta)

Hasil Tes Turnitin* : 17%

Menyatakan bahwa naskah publikasi ini telah diperiksa dan dapat digunakan untuk memenuhi syarat tugas akhir.

Yogyakarta, 23 July 2019

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Ekonomi syariah

Dr. Madesyaroh, MA

Dosen Pembimbing Skripsi,


Mukhlis Rahmanto

*Wajib menyertakan hasil tes Turnitin atas naskah publikasi.

**AN ANALYSIS FACTORS INFLUENCING THE CUSTOMERS'
INTEREST IN USING MURABAHAH FINANCING
(Case Study On BMT BIF Head Office Yogyakarta)**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
(Studi Kasus Pada BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta)**

Abdul Kadir H. Abas¹, Mukhlis Rahmanto²

¹Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah FAI UMY

²Dosen Program Studi Ekonomi Syariah FAI UMY

*Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jalan Lingkar Selatan, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta. 55183. Telp: 0274 38769 (Hotline), ext. 199/200 No Fax: 0274387649.
E-mail : adiabas.74@gmail.com, mukhlisrahmanto@umy.ac.id*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan produk pembiayaan murabahah. Obyek dalam penelitian ini adalah BMT Bina Ihsanul Fikri kantor pusat Yogyakarta. Dalam penelitian ini jumlah anggota pada produk murabahah adalah 67% dari jumlah anggota nasabah keseluruhan adalah 41.018. sampel berjumlah 50 orang dengan metode Quota Sample yang menggunakan metode analisis data yaitu analisis deskriptif statistik, analisis asumsi klasik dan analisis regresi linier berganda. Berdasarkan analisis ini, diperoleh hasil bahwa kualitas produk serta kualitas pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah memilih menggunakan produk pembiayaan murabahah.

Kata kunci: Murabahah, Kualitas Produk, Pelayanan, BMT.

ABSTRACT

This research aims to analyze the customers' interest in using murabahah financing product. The object in this research was BMT Bina Ihsanul Fikri Central Office Yogyakarta. In this research, the total number of members was 41.108. and the members using murabahah financing product were 27.483 which was 67% of the total number. The samples were 50 members using murabahah financing product which were selected using the Quota Sample method. Methods used were data analysis methods such as statistical descriptive method, classical assumption analysis, and multiple linear regression analysis. Based on the analysis conducted, the result shows that the product quality and the service quality has positive and significant influence toward the customers' interest in choosing to use murabahah financing product.

Keywords: Murabahah, Product Quality, Service, BMT.

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis perbankan, kepuasan nasabah menjadi salah satu yang diutamakan karena hal itu menentukan keberhasilan atau gagalnya suatu usaha perbankan. Nasabah yang tidak puas tentu tidak akan mengulangi untuk memilih jasa perbankan di bank yang sama. Bahkan akan cenderung lebih memilih bank lain yang notabenenya adalah sebagai bank pesaing. Beberapa inovasi maupun terobosan produk pun bermacam-macam sehingga membuat nasabah memiliki banyak perbandingan untuk memilih bank mana yang lebih sesuai dengan selera dan keinginannya. Maka untuk menjamin kepuasan nasabah tersebut maka pengelolaan dana didasarkan pada akad-akad yang sesuai dengan kaidah muamalat dan prinsip-prinsip syariah Islam. Firman Allah dalam surat An-nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Pada sistem operasi perbankan syariah pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan (misalnya modal usaha) dengan perjanjian keuntungan sesuai kesepakatan.

Di Indonesia sendiri, BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang memiliki perkembangan yang sangat pesat. Pada akhir tahun 1995 tercatat kurang lebih berdiri terdapat 300 BMT di Indonesia lalu naik menjadi 1.501 pada tahun 1997, pada akhir tahun 2005 terdapat 3.038 BMT dan pada akhir tahun 2015 naik menjadi 212.135 unit BMT yang tercatat di PINBUK (Pusat Inkubasi Usaha Kecil) dengan total aset sebesar 15 Triliun. Angka ini lebih besar jika dibandingkan dengan pertumbuhan Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah

(BPRS) yang informasinya penulis ambil dari data Statistik Perbankan Syariah milik OJK.

Salah satu lembaga keuangan syariah non bank di Indonesia yang ikut mendorong pertumbuhan usaha mikro dan kecil adalah BMT Bina Ihsanul Fikri, yang notabene berorientasi pada masyarakat Islam lapis bawah, walaupun dalam prakteknya ada juga masyarakat non muslim yang mengajukan pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri ini. Kelahiran BMT Bina Ihsanul Fikri merupakan solusi bagi kelompok ekonomi masyarakat bawah yang membutuhkan dana bagi pengembangan usaha kecil.

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan beberapa manfaat sebagai sumber bacaan di lingkungan kampus secara umum, dan secara khusus terhadap Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang kemudian dapat menambah wawasan keilmuan agar lebih mengenal tentang faktor-faktor variabel kualitas produk, kualitas pelayanan, (strategi pemasaran). Kemudian Bagi BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta sendiri diharapkan dapat dijadikan barometer sebagai bahan Evaluasi dari segi pelayanan maupun dari segi perbaikan mutu dan kualitas produk sehingga kedepannya dapat menarik lebih banyak nasabah dengan tujuan untuk menjelaskan dan menganalisis variabel Kualitas Produk maupun Kualitas Pelayanan yang secara parsial mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan Murabahah pada BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta

Produk pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli yang ditawarkan BMT Bina Ihsanul Fikri dalam memenuhi kebutuhan anggota baik dalam pembiayaan investasi, pembiayaan produktif maupun pembiayaan konsumtif. Pembiayaan murabahah menjadi produk pembiayaan unggulan BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat yang beralamatkan di Jln. Rejowinangun No. 28B Kotagede Yogyakarta karena merupakan produk pembiayaan yang paling sering dipilih anggota BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat yang juga menjadi salah satu penyumbang besar terhadap pendapatan BMT Bina Ihsanul Fikri yang mana dalam pelayanannya, BMT BIF harus melakukan beberapa kriteria kualitas pelayanan sehingga dapat menciptakan anggota yang loyal terhadap BMT. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Eva Roviana (2015), dimana hasil penelitiannya menyatakan bahwa Kualitas Pelayanan berpengaruh positif terhadap Minat. Semakin

baik Kualitas Pelayanan yang dirasakan oleh konsumen maka semakin besar minat nasabah dalam melakukan pembiayaan. Terkait kualitas produk, dalam penelitian Muhammad Hadi Maulidin Nugraha (2012) juga menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap Minat. Ini berarti semakin tinggi kualitas produk maka minat nasabah atas suatu produk akan memiliki peranan dalam membantu nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah pada BMT.

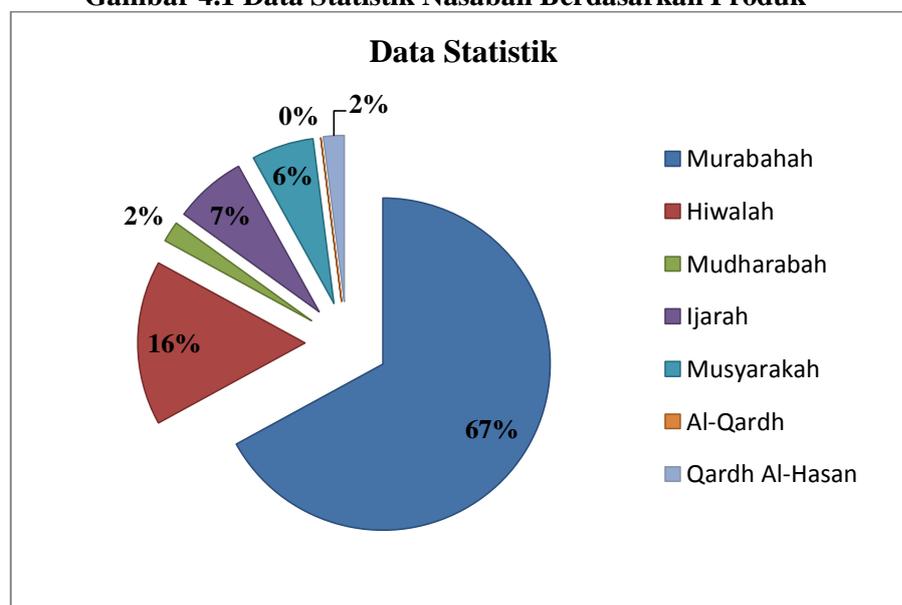
METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah *kuantitatif* dengan pendekatan *statistik deskriptif*. Obyek dalam penelitian ini adalah Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Yogyakarta dengan teknik pengumpulan data menggunakan *Kuisisioner* (Angket) yang disebar kepada nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah yang mana dalam penelitian ini jumlah anggota pada produk murabahah adalah 67% dari jumlah anggota nasabah keseluruhan adalah 41.018. sampel berjumlah 50 orang dengan metode *Quota Sample*. Metode yang digunakan adalah metode analisis data yaitu analisis *deskriptif statistik*, analisis *asumsi klasik* dan analisis *regresi linier* berganda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

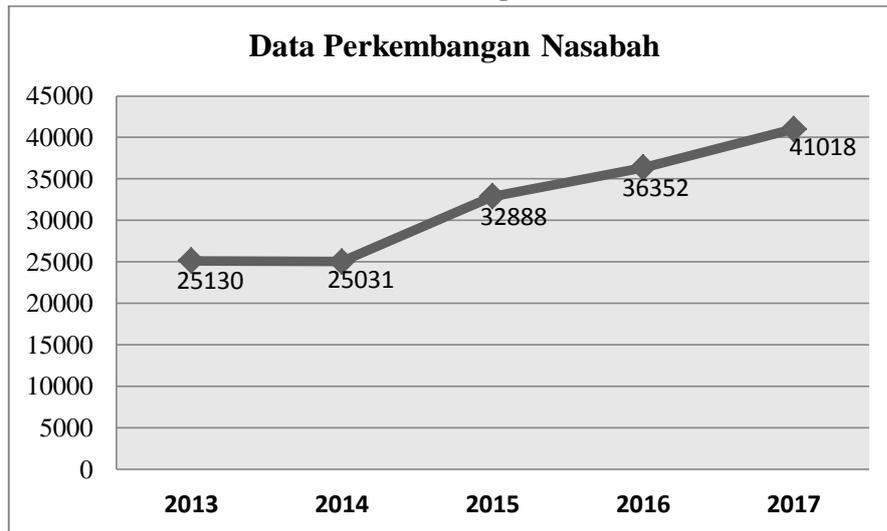
1. Gambaran Umum

Gambar 4.1 Data Statistik Nasabah Berdasarkan Produk



Sumber : Data Primer 2018

Gambar 4.2 Data Perkembangan Nasabah Pertahun



Sumber : Data Primer 2018

2. Karakteristik Responden

Tabel 4.1 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	21	42.0	42.0	42.0
	Perempuan	29	58.0	58.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Yogyakarta, sebagian besar adalah responden termasuk dalam kategori perempuan yaitu sebanyak 29 responden (58,0%)

Tabel 4.2 Jumlah Responden Berdasarkan Usia

		Usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41-50 Tahun	23	46.0	46.0	46.0
	> 50 Tahun	27	54.0	54.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan usia nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Bina Ihsanul Fikri

Kantor Pusat Yogyakarta, sebagian besar adalah responden termasuk dalam kategori > 50 tahun yaitu sebanyak 27 responden (54,0%)

Tabel 4.3 Jumlah Responden Berdasarkan Pendapatan

		Pendapatan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000	33	66.0	66.0	66.0
	Rp. 1.000.000 – Rp. 1.500.000	17	34.0	34.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan pendapatan nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Yogyakarta, sebagian besar adalah responden termasuk dalam kategori Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 yaitu sebanyak 33 responden (66,0%).

Tabel 4.4 Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan

		Pekerjaan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Wiraswasta	21	42.0	42.0	42.0
	Buruh	18	36.0	36.0	78.0
	Lain-Lain	11	22.0	22.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan pekerjaan nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Yogyakarta, sebagian besar adalah responden termasuk dalam kategori wiraswasta yaitu sebanyak 21 responden (42,0%).

Tabel 4.5 Jumlah Responden Berdasarkan Pendidikan

		Pendidikan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SD	6	12.0	12.0	12.0
	SMP	8	16.0	16.0	28.0

SMA	15	30.0	30.0	58.0
Diploma	11	22.0	22.0	80.0
Sarjana	5	10.0	10.0	90.0
Lain-Lain	5	10.0	10.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan pendidikan nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Yogyakarta, sebagian besar adalah responden termasuk dalam kategori SMA yaitu sebanyak 15 responden (30,0%).

Tabel 4.6 Jumlah Responden Berdasarkan Lama Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
> 1 Tahun	21	42.0	42.0	42.0
> 6 Bulan	15	30.0	30.0	72.0
Valid > 3 Bulan	10	20.0	20.0	92.0
< 3 Bulan	4	8.0	8.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan lama menggunakan pembiayaan murabahah nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Yogyakarta, sebagian besar adalah responden termasuk dalam kategori > 1 tahun yaitu sebanyak 21 responden (42,0%).

Analisis Deskriptif Statistik

Tabel 4.7 Data Analisis Deskriptif Statistik

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Kualitas Produk	50	12	27	18.58	4.399
Kualitas Pelayanan	50	7	20	13.34	3.140
Minat	50	5	16	10.22	2.558
Valid N (listwise)	50				

1. Uji Kualitas Instrumen Data

a. Uji Validitas

Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas dari Item – Item Variabel Penelitian

Variabel	Item Pertanyaan	R hitung	R tabel	Keterangan
Kualitas Produk	X1.1	0.829	0,279	Valid
	X1.2	0.809	0,279	Valid
	X1.3	0.839	0,279	Valid
	X1.4	0.851	0,279	Valid
	X1.5	0.865	0,279	Valid
	X1.6	0.869	0,279	Valid
	X1.7	0.848	0,279	Valid
Kualitas Pelayanan	X2.1	0.860	0,279	Valid
	X2.2	0.853	0,279	Valid
	X2.3	0.857	0,279	Valid
	X2.4	0.911	0,279	Valid
	X2.5	0.892	0,279	Valid
Minat	Y.1	0.879	0,279	Valid
	Y.2	0.877	0,279	Valid
	Y.3	0.883	0,279	Valid
	Y.4	0.860	0,279	Valid

Sumber: Hasil Olah Data 2018

Berdasarkan hasil uji validitas dengan jumlah 50 responden dapat diketahui bahwa seluruh pernyataan mengenai Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Minat yang diajukan untuk responden nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Yogyakarta adalah valid karena dilihat dari r hitung $>$ r tabel, sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh pernyataan yang ada dalam kuesioner tersebut dapat dikatakan layak sebagai instrumen untuk mengukur data penelitian.

b. Uji Reliabilitas

Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas Item-Item Penelitian

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Kualitas Produk	0.932	Reliabel
Kualitas Pelayanan	0.922	Reliabel
Minat	0.897	Reliabel

Sumber: Hasil Olah Data 2018

Berdasarkan tabel 4.9 hasil uji reliabilitas dari 50 responden dapat diketahui bahwa nilai Cronbach's Alpha dari variabel Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Minat dapat disimpulkan bahwa semua variabel dalam

pernyataan dinyatakan reliabel karena telah memenuhi nilai yang disyaratkan yaitu dengan nilai Cronbach Alpha > 0,6.

2. Analisis Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tabel 4.10 Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.40889086
	Absolute	.082
Most Extreme Differences	Positive	.082
	Negative	-.081
Kolmogorov-Smirnov Z		.577
Asymp. Sig. (2-tailed)		.893

Sumber: Data Primer 2018

Berdasarkan Tabel 4.10 dapat diketahui nilai *asymp.sig* adalah sebesar 0,893 > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

b. Uji Heterokedastisitas

Tabel 4.11 Uji Heteroskedastisitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
		(Constant)	1.598	.585		
1	Kualitas Produk	.054	.056	.260	.956	.344
	Kualitas Pelayanan	-.115	.079	-.397	-1.458	.152

Sumber: Data Primer 2018

Berdasarkan tabel 4.11 dapat diketahui bahwa nilai probabilitas lebih besar dari 5%, dengan demikian variabel yang diajukan dalam penelitian tidak terjadi heterokedasitas.

c. Uji Multikolinearitas

Tabel 4.12 Uji Multikolinearitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
								(Constant)
1	Kualitas Produk	.297	.089	.511	3.321	.002	0.273	3.663
	Kualitas Pelayanan	.290	.125	.355	2.312	.025	0.273	3.663

Sumber : Data Primer 2018

Berdasarkan tabel 4.12 dapat diketahui bahwa nilai *tolerance value* > 0,10 atau nilai VIF < 10 maka tidak terjadi multikolinieritas.

3. Analisis Regresi Berganda

Tabel 4.13 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Variabel	B	t hitung	Sig t	Keterangan
(Constant)	0.841			
Kualitas Produk	0.297	3.321	0.002	Signifikan
Kualitas Pelayanan	0.290	2.312	0.025	Signifikan
F hitung	53.956			
Sig F	0.000			
Adjusted R Square	0.684			

Sumber : Data Primer 2018

Berdasarkan tabel 4.13 dapat dilihat beberapa ringkasan hasil analisis regresi linier berganda yang telah dilakukan dimana nilai probabilitas $(p) \leq 0,05$ artinya Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan secara simultan maupun parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Minat.

a. Uji Regresi Simultan (Uji f)

Tabel 4.14 Hasil Uji F

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	223.316	2	111.658	53.956	.000 ^b
	Residual	97.264	47	2.069		
	Total	320.580	49			

Sumber : Data Primer 2018

Berdasarkan tabel 4.14 Regresi Simultan, diperoleh nilai F-hitung sebesar 53,956 dengan probabilitas $(p) = 0,000$. Berdasarkan ketentuan uji F

dimana nilai probabilitas ($p \leq 0,05$), Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan secara simultan mampu memprediksi perubahan Minat

b. Uji Regresi Parsial (Uji t)

Tabel 4.15 Hasil Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.841	.927		.907	.369
1 Kualitas Produk	.297	.089	.511	3.321	.002
Kualitas Pelayanan	.290	.125	.355	2.312	.025

Sumber : Data Primer 2018

Berdasarkan tabel 4.15 hasil uji regresi parsial pada Kualitas Produk, diperoleh nilai t-hitung sebesar 3.321 koefisien regresi (beta) 0.297 dengan probabilitas ($p = 0,002$). Berdasarkan hasil olah data dimana nilai probabilitas ($p \leq 0,05$) dapat disimpulkan bahwa Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat. Sama halnya dengan Kualitas Pelayanan dimana diperoleh nilai t-hitung sebesar 2.312 koefisien regresi (beta) 0.290 dengan probabilitas ($p = 0,025$). Berdasarkan hasil olah data dimana nilai probabilitas ($p \leq 0,05$) dapat disimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan semakin baik Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan yang dirasakan oleh nasabah Pembiayaan Murabahah pada BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Yogyakarta secara otomatis akan mampu meningkatkan Minat nasabah menggunakan Pembiayaan Murabahah.

c. Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Tabel 4.16 Hasil Uji F

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.835 ^a	.697	.684	1.439

Sumber : Data Primer 2018

Berdasarkan tabel 4.16 Besar pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan secara simultan terhadap Minat ditunjukkan oleh nilai Adjusted R

Square sebesar 0,684. Artinya, 68,4% Minat dipengaruhi oleh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan.

Pembahasan

1. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Minat

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kualitas Produk berpengaruh positif terhadap Minat. Hal tersebut terbukti dengan nilai t hitung sebesar 3.321 dengan probabilitas 0,002 dimana angka tersebut signifikan karena ($p \leq 0,05$).

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Hadi Maulidin Nugraha (2012) telah menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap Minat. Ini berarti semakin tinggi kualitas produk maka minat nasabah atas suatu produk akan memiliki peranan dalam membantu nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah pada BMT

2. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kualitas Pelayanan berpengaruh positif terhadap Minat. Hal tersebut terbukti dengan nilai t hitung sebesar 2.312 dengan probabilitas 0,025 dimana angka tersebut signifikan karena ($p \leq 0,05$).

Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Eva Roviana (2015), hasil penelitiannya menyatakan bahwa Kualitas Pelayanan berpengaruh positif terhadap Minat. Semakin baik Kualitas Pelayanan yang dirasakan oleh konsumen maka semakin besar minat nasabah dalam melakukan pembiayaan.

KESIMPULAN

1. Kualitas produk di pengaruhi oleh beberapa faktor seperti: kinerja produk, fitur produk, kesesuaian, kehandalan produk, daya tahan produk, kemudahan, kebaikan tampilan produk, dan kualitas yang di rasakan. Semakin bagus kualitas produk suatu bank tersebut maka akan semakin tinggi juga minat masyarakat menjadi nasabah pada lembaga tersebut. Hasil hipotesis pertama menunjukan bahwa hal ini berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah menggunakan pembiayaan murabahah. Hal ini kemudian sejalan dengan hasil penelitian yang menunjukan bahwa Kualitas Produk berpengaruh positif

terhadap minat dimana dapat dilihat dari nilai t hitung sebesar 3.321 dengan probabilitas 0,002 dimana angka tersebut signifikan karena ($p \leq 0,05$).

2. Berdasarkan hasil uji hipotesis, kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah. Dimana untuk mencapai kepuasan tertentu, tentu saja dituntut kualitas pelayanan prima yang tercermin dari beberapa faktor seperti: transparan, akuntabilitas, kondisional, partisipatif, kesamaan hak, keseimbangan hak dan kewajiban. Penelitian ini kemudian menyimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan berpengaruh positif terhadap minat. Dimana hal tersebut terbukti dengan nilai t hitung sebesar 2.312 dengan probabilitas 0,025 dimana angka tersebut signifikan karena ($p \leq 0,05$).

SARAN

1. Bagi BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan Evaluasi dari segi pelayanan maupun perbaikan mutu dan kualitas produk sehingga kedepannya dapat menarik lebih banyak nasabah yang kemudian dapat berpengaruh terhadap meningkatnya profit dari instansi terkait.
2. Bagi Akademis, melalui hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu sumber bacaan maupun referensi dilingkaran kampus secara umum, dan secara khusus terhadap Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Variable yang digunakan dalam penelitian ini hanya sebata kualitas produk dan pelayanan. Hal ini menurut peneliti, dikarenakan kedua faktor tersebut merupakan merupakan standar atau ukuran tetap dari suatu produk dan jasa dimana dalam industri perbankan produk-produk dan jasa yang ditawarkan hampir serupa dengan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan lain sebagai pesaing yang pada akhirnya secara khusus diharapkan mampu mendapatkan hasil yang lebih valid untuk memajukan kualitas peran instansi perbankan tersebut terhadap masyarakat. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya hal ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan sekaligus acuan mengenai Minat nasabah menggunakan Pembiayaan Murabahah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Departemen Agama RI. 2005. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta : Depag RI
- Garvin, David, "Managing Quality", yang di tulis dalam Nasution, M.N. 2001. *Manajemen Mutu Terpadu (Fotal Quality Management)*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Kasmir, 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Persada
- Kotler, Philip (2003). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. PT. Indeks kelompok Gramedia
- Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jilid 1, Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi , Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta : PT. Salemba Empat.
- OJK, 2016 *Statistik Perbankan Syariah*, Volume 15, No1.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R dan D*, Bandung: cv alfabeta
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sholihin, Ahmad Ifham. 2010. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Jurnal dan Skripsi

- Alliah, Himmatul. 2011. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Penerapan PrinsipPrinsip Syariah Terhadap Kepuasan Nasabah Kpr Di Bni Syariah Cabang Semarang*. Fakultas Syariah. IAIN Walisongo
- Nugraha, Muhammad Hadi Mauludin. 2012. *Pengaruh Harga Jual, Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Loyalitas Nasabah Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah/BPRS X)*. FE Universitas Budi Luhur Jakarta
- Roviana, Eva. 2015. *Analisis Pengaruh Persepsi Harga Atau Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Studi Kasus Bmt Amal Mulia)*. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. STAIN Salatiga

Website/Internet

<https://www.ojk.go.id/> (Diakses Pada 17 July 2019)

<https://quran.kemenag.go.id/> (9 July 2019)

LAMPIRAN

a. Surat Keterangan Penelitian



SURAT KETERANGAN

No : 15/SK/BMTBIF/IV/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Ridwan, SE.M.Ag
Jabatan : Direktur BMT Bina Ihsanul Fikri
Alamat : Jl. Rejowinangun No 28 B Yogyakarta

Menerangkan bahwa :

Nama : Abdul kadir H. Abas
NIM : 20110730006
Instansi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Benar-benar telah melakukan Penelitian di BMT Bina Ihsanul Fikri dengan judul "*Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menggunakan Pembiayaan Murabahah*". Demikian Surat keterangan ini, semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Demikian Surat keterangan ini , semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 11 April 2018

M. Ridwan, SE.M.Ag
Direktur

b. Kuisisioner Penelitian

KUISISIONER PENELITIAN

Dalam rangka penyusunan tugas akhir skripsi yg berjudul ‘ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus Pada BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta)’

Saya mahasiswa jurusan Ekonomi dan Perbankan islam Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Nama : Abdul Kadir H. Abas

NIM : 20110730006

Sangat mengharapkan kerjasama atas partisipasi saudara selaku nasabah serta konsumen pengguna produk perbiayaan murabahah BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta untuk mengisi daftar pertanyaan berikut :

Atas perhatian dan kerjasamanya, saya sampaikan terimakasih

A. Identitas Responden

Berikan tanda silang (X) pada salah satu jawaban pertanyaan di bawah ini dengan sebenar-benarnya.

1. Jenis kelamin :

a. Laki-laki Perempuan

2. Usia saya:

a. < 20 tahun c. 31- 40 tahun e. > 50 tahun

b. 20-30 tahun 41- 50 tahun

3. Berapa Penghasilan anda perbulan :

a. < Rp. 500.000 d. Rp. 1.500.000 – Rp. 2.000.000

b. Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 e. > Rp. 2.000.000

c. Rp. 1.000.000 – Rp. 1.500.000

4. Apakah pekerjaan anda saat ini :
- a. Pegawai negeri sipil (PNS) c. Wiraswasta e. Pelajar
 b. Pegawai swasta d. Buruh Lain-lain...
5. Pendidikan Anda :
- a. SD c. SMA e. Sanjana
 b. SMP d. Diploma Lain-lain...
6. Sudah berapa lama menggunakan pembiayaan murabahah pada BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta :
- a. Lebih dari 1 tahun c. Lebih dari 3 bulan
 Lebih dari 6 bulan d. Kurang dari 3 bulan

B. Kuisioner Penelitian

Berikan tanda(\checkmark) pada kolom skala pengukuran dari setiap pernyataan yang tersedia sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dengan keterangan sebagai berikut :

- SS : Sangat Setuju
 S : Setuju
 TS : Tidak Setuju
 STS : Sangat Tidak Setuju

1. Kualitas Produk

No	Pertanyaan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Produk pembiayaan murabahah BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta memberikan rasa nyaman dan menguntungkan			<input checked="" type="checkbox"/>	
2.	Produk pembiayaan murabahah BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta selalu mengikuti perkembangan kebutuhan nasabah			<input checked="" type="checkbox"/>	

3.	Kelancaran prosedur pembiayaan murabahah sesuai dengan yang ditawarkan			✓	
4.	Produk pembiayaan murabahah BMT BIF kantor pusat yogyakarta digunakan dengan mudah dan dapat mengikuti kebutuhan nasabah			✓	
5.	Fasilitas/fitur produk pembiayaan murabahah sangat membantu nasabah dalam efektifitas bertransaksi			✓	
6.	Cover produk pembiayaan sangat elegan dan menarik			✓	
7.	Setoran perbulan pembiayaan murabahah sangat terjangkau	✓		✓	

2. Kualitas Pelayanan

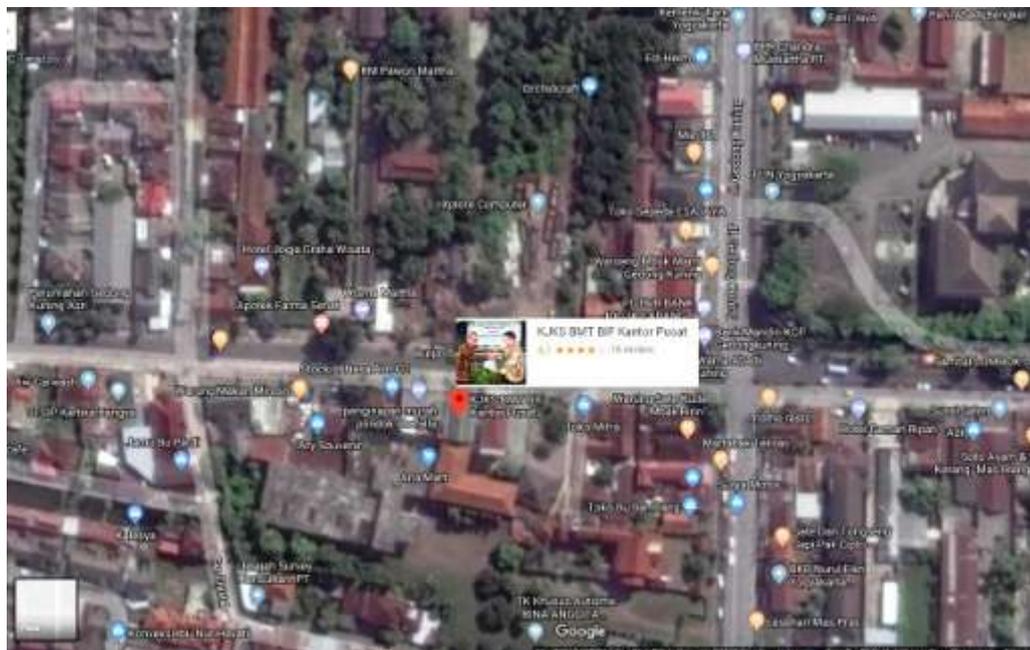
No	Pertanyaan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	BMT BIF kantor pusat yogyakarta memiliki interior dan fasilitas yang lengkap, nyaman dan bersih serta tertata dengan baik		✓		
2.	BMT BIF kantor pusat yogyakarta karyawan perpenampilan rapi, bersih, dan menarik			✓	
3.	Karyawan BMT BIF kantor pusat yogyakarta memiliki pengetahuan yang cukup dalam memberi informasi tentang produk perbiayaan pada nasabah		✓		
4.	Pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT BIF kantor pusat yogyakarta kepada semua nasabah tanpa memandang status sosial		✓		
5.	BMT BIF kantor pusat yogyakarta dapat menjaga kerahasiaan nasabah terkait jumlah pembiayaan, nomor rekening yang anda miliki agar tidak diketahui orang /pihak lain			✓	

3. Minat

No	Pertanyaan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saya mempunyai keinginan untuk menyimpan dana pada produk pembiayaan murabahah pada BMT BIF kantor pusat yogyakarta karna dapat mempermudah saya			✓	
2.	Saya merefensikan produk pembiayaan murabahah pada BMT BIF kantor pusat yogyakarta kepada orang lain			✓	
3.	Saya menggunakan produk-produk pada BMT BIF kantor pusat yogyakarta karena terhindar dari riba		✓		
4.	Saya berminat menggunakan produk pembiayaan murabahah dan produk pada BMT BIF kantor pusat yogyakarta karena saya telah mengetahui dan mencari informasi			✓	

TERIMA KASIH

c. Peta Lokasi Obyek Penelitian



HASIL TES TURNITIN



PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No: 29/1/ee/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Naskah Publikasi atas:

Nama : Abdul Kadir H. Abas
NIM : 20110730006
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
MINAT NASABAH MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH
(Studi Kasus Pada BMT BIF Kantor Pusat Yogyakarta)**
Dosen Pembimbing : Mukhlis Rahmanto, Lc., MA.

Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebesar 17%.
Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui
Ka. Ur. Pengelolaan

Laela Niswatin, S.I.Pust

Yogyakarta, 23-07-2019
yang melaksanakan pengecekan

Ikram Al-Zein, S.Kom.I