

SKRIPSI

**ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN AKAD MURABAHAH
DI BMT ASYAFI'YAH KEC. RAMAN UTARA**

Oleh:

**YENI SAPUTRI
NPM.2003020046**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H / 2024 M**

**ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN AKAD MURABAHAH
DI BMT ASYAFI'YAH KEC. RAMAN UTARA**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**YENI SAPUTRI
NPM.2003020046**

Pembimbing : Atika Riasari, MBA

**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H / 2024 M**

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : **Pengajuan Skripsi untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro

Di_
Tempat

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh :

Nama : YENI SAPUTRI
NPM : 2003020046
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN AKAD MURABAHAH DI
BMT ASYAFIYAH KEC. RAMAN UTARA

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di Munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan trima kasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Metro, 30 Oktober 2024
Pembimbing,



Atika Riasari, MBA
NIP. 19880708 201903 2 007

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN
KEPUTUSAN AKAD MURABAHAH DI BMT ASYAFIYAH
KEC. RAMAN UTARA

Nama : YENI SAPUTRI

NPM : 2003020046

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 30 Oktober 2024
Pembimbing,



Atika Riasari, MBA
NIP. 19880708 201903 2 007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iaimetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No.....B-3348/171-20-3/D/PP-00-9/12/2024.....

Skripsi dengan Judul : ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN AKAD MURABAHAH DI BMT ASYAFI'YAH KEC. RAMAN UTARA.. Disusun Oleh: YENI SAPUTRI, NPM. 2003020046, Jurusan S1 Perbankan Syariah (PBS) yang telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Senin/ 11 November 2024.

TIM PENGUJI

Ketua/ Moderator : Atika Riasari, M.BA

()

Penguji I : Era Yudistira, M.Ak

()

Penguji II : Ani Nurul Imtihanah, M.S.I


()

Sekretaris : Dwi Retno Puspita Sari, M.Si

()

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFI'YAH KEC. RAMAN UTARA

Oleh:

**Yeni Saputri
NPM. 2003020046**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya Adanya persaingan yang ketat antar lembaga keuangan syariah tidak hanya menuntut BMT Assyafi'iyah cabang raman utara dalam meningkatkan kinerjanya namun juga profesionalitasnya guna mencapai suatu tujuan. Salah satu tujuan BMT Assyafi'iyah cabang raman utara adalah menarik minat masyarakat untuk bergabung menjadi anggota khususnya anggota pembiayaan murabahah yang mengalami mengalami kurangnya modal dalam membangun dan mengembangkan usahanya, sehingga masyarakat disekitar daerah tersebut melakukan cara meambah modal usaha melalui pinjaman pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Kec. Raman Utara.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (Field Research), sedangkan sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Kemudian anggota nasabah sebagai populasi. Peneliti menggunakan teknik Snawball Sampling dalam menentukan sampel dalam penelitian ini. Sumber data berupa data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan wawancara dan dokumentasi. Peneliti menggunakan teknik keabsahan data triangulasi untuk menguji kredibilitas penelitian ini. Teknik analisis data penelitian ini melalui tahap-tahap reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor terbesar yang mempengaruhi informan meminjam pembiayaan murabahah adalah faktor sosial dan faktor pribadi. Faktor-faktor ini merupakan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi pengambilan keputusan masyarakat sekitar kecamatan raman utara dan pola perilaku konsumen masyarakat sekitar selalu mencari kepuasan terhadap suatu produk yang mana hal ini dipengaruhi oleh sistem pelayanan yang baik dilakukan oleh pihak BMT Assyafi'iyah cabang raman utara..

Kata Kunci: Perilaku Konsumen, Pengambilan Keputusan, BMT

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yeni Saputri

NPM : 2003020046

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 3^o Oktober 2024
Yang Menyatakan,



YENI SAPUTRI
NPM : 2003020046

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*. (Q.S. An-Nisa : 29).

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas untuk diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya serta keridha-Nya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Shawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, karya sederhana ini peneliti persembahkan kepada:

1. Cinta pertama dan panutanku, Ayahanda Dasa'at beliau sangat berperan penting dalam menyelesaikan program studi penulis, yang memberikan semangat, motivasi serta doa yang selalu beliau berikan sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
2. Pintu surgaku, ibunda Kasturi yang selama ini memberikan semangat, motivasi serta doa yang tiada hentinya, Terima kasih atas ketulusan hati, semoga ibu selalu dalam lindungan Allah SWT.
3. Kakak-kakak saya Erpansyah, Doni Saputra, Dea Nita sari, dan septiana, terima kasih atas motivasi, nasehat serta doa yang diberikan .
4. Terima kasih untuk Ibu Atika Riasari, MBA. yang telah memberikan bimbingan serta mengarahkan peneliti dengan penuh kesabaran dalam menyusun skripsi ini.
5. Terima kasih untuk sahabat tercinta saya Zhafira Salsabila shafa, Hadiyono, Feby Ambarika, Okta nurmalasari, Maulina Rismawati, yang telah berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini, selalu memberikan dukungan dan semangat dalam menyelesaikan skripsi dan studi pendidikan saya.
6. Terima kasih untuk Bapak Ari Usmento kepala cabang BMT Assyafiiyah Raman Utara, beserta segenap karyawan BMT Assyafiiyah Raman Utara yang telah mengizinkan penelitian skripsi di BMT Assyafiiyah Kecamatan Raman Utara Lampung Timur
7. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang sangat saya cintai dan saya banggakan.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi hadirat Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang. Yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Tujuan penyusunan skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Syariah (FEBS) untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Negeri Metro. Institut Agama Islam (IAIN) Metro Lampung. Dalam penulisan penelitian ini, peneliti tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Ucapan terima kasih peneliti sampaikan kepada:

- a. Ibu Dr. Siti Nurjanah, M.Ag., selaku Rektor IAIN Metro.
- b. Ibu Dr. Mat Jalil, M. Hum. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.
- c. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, M.M., selaku ketua Jurusan Perbankan Syariah IAIN Metro.
- d. Ibu Atika Riasari, M.B.A selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan serta arahan guna terselenggaranya proposal ini.
- e. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBS) serta staff IAIN Metro.
- f. Bapak Ari Usanto selaku kepala cabang BMT Asyafiah Kc Raman Utara yang telah memberikan saran dan prasarana kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terlaksana.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu perbankan syariah.

Metro, 04 November 2024
Peneliti,



Yeni Saputri
NPM. 2003020046

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	10
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	11
D. Penelitian Terdahulu	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Baitul Mal Wat Tanwil (BMT)	16
1. Pengertian BMT	16
2. Fungsi dan Peran BMT	17
3. Produk BMT	18
B. Teori Perilaku Konsumen	20
1. Pengertian Perilaku Konsumen	20
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	21

C. Teori Pengambilan Keputusan	22
1. Pengertian Pengambilan Keputusan Nasabah	22
2. Proses Pengambilan Keputusan	23
D. Pembiayaan Murabahah	26
1. Pengertian Pembiayaan Murabahah	26
2. Landasan Hukum	27
3. Fatwa DSN Tentang Ketentuan Murabahah	29
4. Rukun Murabahah	31
5. Syarat Murabahah	31

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	33
1. Jenis Penelitian	33
2. Sifat Penelitian	33
B. Sumber Data	34
1. Data Primer	34
2. Data Sekunder	35
C. Teknik Pengumpulan Data	35
1. Wawancara	35
2. Dokumentasi	36
D. Teknik Keabsahan Data	37
E. Teknis Analisis Data	37

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Asyafi'iyah Kantor Cabang Kecamatan Raman Utara.....	39
1. Sejarah BMT Asyafi'iyah Kantor Cabang Kecamatan Raman Utara.....	39
2. Visi dan Misi BMT Asyafi'iyah	39
3. Struktur Organisasi BMT Asyafi'iyah Kantor Cabang Kecamatan Raman Utara.....	40
4. Produk BMT Asyafi'iyah.....	41

B. Gambaran Umum Informan Penelitian	42
1. Menurut Jenis Kelamin	42
2. Berdasarkan Usia Informan.....	43
3. Berdasarkan Pekerjaan	44
C. Pembahasan.....	44

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Asyafi'iyah Cabang Raman Utara.....	5
Tabel 4.1 Data Informan Berdasarkan Jenis Kelamin.....	42
Tabel 4.2 Data Informan Berdasarkan Usia	43
Tabel 4.3 Data Informan Berdasarkan Pekerjaan.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah BN Cabang Raman Utara 40

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Permasalahan ekonomi yang terjadi dalam masyarakat tidak akan pernah berakhir. Hal ini disebabkan oleh masalah krisis ekonomi yang tentu sangat merusak dan memberatkan masyarakat. Kondisi ini akan mempersulit masyarakat, khususnya yang bermata pencarian sebagai petani, pedagang kecil, buruh dan lain sebagainya. Minimnya modal untuk kebutuhan hidup sehari-hari dan kepentingan dalam mendukung usaha semakin memperkeruh kondisi di masyarakat.

Perekonomian negara ini dikendalikan oleh sektor korporasi atau bisnis besar yang dikuasai segelintir orang, Sedangkan pilar pembangunan ekonomi lainnya seperti Usaha Mikro Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) tidak mendapatkan perhatian yang cukup dari pemerintah. Sektor Korporasi terbukti tidak mampu bertahan dengan baik Saat terjadi krisis ekonomi, sedangkan UMKM yang sebelumnya dianggap kurang terlibat dalam kegiatan ekonomi nasional terbukti lebih mampu bertahan dari gejolak krisis ekonomi.¹

Sektor UMKM berperan penting dalam menyangga ekonomi di Indonesia, kontribusi ini menyebabkan UMKM mampu menyerap banyak tenaga kerja sehingga berperan aktif dalam pemerataan pendapatan. Seiring dengan pertumbuhannya UMKM di Indonesia, ternyata para UMKM yang berada di Kecamatan Raman Utara sering menghadapi berbagai masalah yang

¹ Krisna Sudjana and Rizkison Rizkison, "Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 2 (2020): 175, <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i2.1086>.

menghambat pembangunan dan mengancam keberlangsungan usahanya, antara lain adalah kurangnya kualitas sumber daya manusia (SDM), kurangnya penguasaan dan pemanfaatan teknologi, kurangnya informasi dan akses permodalan, pemasaran, manajemen produksi dan pemasaran sehingga UMKM sulit untuk berkembang serta peningkatan kemampuan.²

Hadirnya lembaga keuangan perbankan syariah ditengah kesulitan yang dihadapi oleh masyarakat terutama pada pelaku UMKM tentu membawa angin segar dalam kondisi permasalahan tersebut. Seperti yang telah diketahui bahwa Bank syariah merupakan sebuah lembaga keuangan perbankan yang menjalankan sistem operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip hukum islam, tentu dengan adanya jasa perbankan syariah yang dapat memenuhi kebutuhan para pelaku UMKM membuat para pelaku usaha tersebut merasa lebih aman dalam melakukan transaksi karena dapat terhindar dari adanya riba, maisyir, gharar dan tindakan-tindakan operasional yang dilarang oleh ajaran agama islam.

Lembaga keuangan Islam sangat penting karena sangat berbeda dengan institusi keuangan konvensional, mulai dari asas, dan berperan dalam pembangunan ekonomi berbeda dengan lembaga keuangan Konvensional. Kelahiran bank Syariah dalam satu dekade terakhir adalah sebuah bentuk Komitmen masyarakat untuk menerapkan prinsip-prinsip Syariah dalam mewujudkan kesetaraan, kejujuran, dan keadilan melalui sistem bagi hasil.

² Arrizqoh Barizoh, "Strategi Baitul Maal Wa Tamwil dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah". *Istithmar : Jurnal Studi Ekonomi Syariah* Volume 7 Nomor 1 Juni (2023), 30.

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) sangat cocok untuk mengatasi masalah ekonomi atas dasar ekonomi mikro. BMT menggunakan prinsip syariah dan terbebas dari unsur riba yang diharamkan di dalam Islam. Fungsi lembaga ini adalah sebagai mendukung peningkatan kualitas usaha ekonomi pengusaha mikro dan pengusaha kecil berdasarkan sistem syariah.³

Konsep *Baitul Tamwil* (Rumah Pengembangan Properti), melaksanakan kegiatan pengembangan usaha produktif dan investasi peningkatan kualitas perekonomian pengusaha mikro dan kecil antara lain dengan mendorong kegiatan menyimpan dan mendukung pembiayaan kegiatan perekonomian. Sementara itu, konsep *Baitul Maal* (rumah harta karun), menerima dana zakat, infak dan sedekah sekaligus mengoptimalkan penyaluran sesuai dengan peraturan dan amanah.

Hadirnya BMT ini memang menyasar pangsa kelompok masyarakat yang mengalami kesulitan dana untuk mengembangkan usaha atau kegiatan lainnya, sehingga BMT ini dapat menjembatani akses masyarakat untuk mendapatkan akses pendanaan untuk menambah modal usahanya secara mudah. Dari data yang telah dipublikasikan oleh Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah saat ini dibilang cukup pesat yakni mencapai sekitar 4.500 unit. Perkembangan dan pertumbuhan yang cukup pesat ini adalah karena pangsa pasar BMT menyentuh masyarakat secara langsung dan juga proses yang sangat mudah bagi masyarakat yang memiliki pendapatan rendah, sehingga kebutuhan masyarakat yang kurang mampu atau dibawah rata-rata

³ Euis Amalia et al., *Keuangan Mikro Syariah* Dr. Euis Amalia, M.Ag, 2016..

dapat terbantu. Karena pada dasarnya BMT ini bertujuan untuk menjangkau masyarakat bahwa yang memang tidak terjangkau oleh bank baik dalam segi pembiayaan ataupun permodalan serta penyaluran dana zakat dan infaq.⁴

Secara formal atau bentuk lembaga hukum BMT sendiri berpayung pada koperasi tetapi pada sistem operasionalnya BMT sendiri tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan perbankan atau bank syariah. BMT mengambil bentuk badan usaha koperasi. Koperasi sendiri merupakan bentuk badan usaha yang memang relatif atau lebih dekat seperti BMT. Sesuai dengan pasal 44 ayat 1 Undang-Undang No.25 Tahun 1992 yaitu mengatur bahwa koperasi dapat menghimpun dana dan menyalurkan dananya melalui kegiatan usaha simpan pinjam dari dan untuk anggota koperasi yang bersangkutan atau koperasi lain dan atau anggotanya.⁵

BMT asyafi'iyah yang merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang berada dicabang kecamatan raman utara. Sejak didirikan BMT asyafi'iyah sampai saat ini, BMT ini terus mengalami pertumbuhan dan perkembangan secara positif dalam memenuhi kebutuhan para masyarakat yang menjadi pelaku UMKM untuk memenuhi pembiayaan atau modal yang kurang. Salah satu pembiayaan yang menjadi minat masyarakat paling banyak pada BMT asyafi'iyah adalah produk pembiayaan murabahah karena persyaratan yang mudah dan proses pencairan dana yang cepat. Pembiayaan murabahah sendiri merupakan jual beli barang pada harga asal dengan adanya tambahan keuntungan yang memang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

⁴ <https://kneks.go.id/isuutama/8/sharing-platform-keuangan-mikro-syariah-berbasis-baitul-maal-wat-tamwil-bmt>

⁵ <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1992/25tahun~1992uu.htm>

Karakteristik pembiayaan murabahah yaitu penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga barang pembelian produk dengan menyatakan jumlah keuntungan yang memang telah ditambahkan dan disepakati.⁶

Adanya produk pembiayaan murabahah ini di BMT asyafi'iyah ternyata membawa kabar yang cukup baik dalam operasionalnya, hal ini dapat terlihat dari tabel jumlah anggota BMT asyafi'iyah dibawah ini sebagai berikut:

Tabel 1.1
Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah
BMT Asyafi'iyah Cabang Raman Utara

No	Tahun	Jumal anggota
1	2019	201
2	2020	290
3	2021	266
4	2022	189
5	2023	205

Sumber: Kepala Cabang BMT Asyafi'iyah Bapak. Ari Sumanto

Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat kita lihat bahwa sejak 5 tahun terakhir BMT Asyafi'iyah cabang Raman Utara terus mengalami perkembangan dan peningkatan dari tahun ketahun. Hal ini dapat terlihat dari periode tahun 2019-2020, namun pada periode tahun 2021-2023 jumlah anggota BMT Asyafi'iyah cabang Raman Utara mengalami jumlah penurunan anggota.

Berdasarkan informasi keterangan dari kepala cabang BMT Asyafi'iyah raman utara Bapak. Ari Sumanto kenaikan jumlah anggota tersebut karena banyaknya masyarakat dan pelaku usaha UMKM mengalami krisis modal pada periode tersebut, sehingga masyarakat dan pelaku usaha UMKM meminjam kepada pihak BMT Asyafi'iyah karena syaratnya yang mudah saat

⁶ Wawancara Kepada Kepala Cabang BMT Asyafi'iyah Bapak. Ari Sumanto

mengajukan pinjaman, bunga yang kecil serta lokasi yang mudah dijangkau. Namun meski mengalami peningkatan dari data diatas juga terlihat bahwa terdapat penurunan jumlah anggota dari tahun 2021 dibanding dengan tahun sebelumnya sebanyak 24 anggota. Hal ini dikarenakan banyaknya anggota nasabah yang sudah melunasi pinjaman secara waktu yang tidak jauh berbeda, sehingga hal ini membuat jumlah anggota pada periode tahun 2022 mengalami penurunan dan ke tahun 2023 sedikit mengalami peningkatan.⁷

Peningkatan jumlah anggota tersebut tentu merupakan sebuah hal yang positif terhadap keberlangsungan operasional BMT Assyafi'iyah cabang Raman Utara, mudahnya syarat proses pengajuan peminjaman serta lokasi yang mudah menjadi beberapa alasan utama masyarakat melakukan peminjaman ke BMT tersebut. Selain itu faktor-faktor yang membuat para anggota melakukan pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah yang berada di wilayah Raman Aji Kecamatan Raman Utara Kabupaten Lampung Timur adalah faktor kenyamanan dan layanan, jumlah angsuran, dan faktor agama yaitu menghindari adanya transaksi riba.

Adanya persaingan yang ketat antar lembaga keuangan syariah tidak hanya menuntut BMT Assyafi'iyah cabang raman utara dalam meningkatkan kinerjanya namun juga profesionalitasnya guna mencapai suatu tujuan. Salah satu tujuan BMT Assyafi'iyah cabang raman utara adalah menarik minat masyarakat untuk bergabung menjadi anggota khususnya anggota pembiayaan murabahah. BMT Assyafi'iyah sebagai penyedia jasa pembiayaan memiliki

⁷ Wawancara Kepada Kepala Cabang BMT Assyafi'iyah Bapak. Ari Sumanto

tugas untuk memahami perilaku anggotanya pada tiap-tiap tahap dan apa saja yang berpengaruh pada tahap-tahap keputusan memilih produk pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah ini bebas diperuntukkan bagi masyarakat yang ingin menggunakan jasa BMT Assyafi'iyah anggota pembiayaan murabahah pada BMT Assyafiiyah ini adalah bekerja sebagai wiraswasta, umkm, petani dan lain-lain.

Perilaku konsumen dalam hal ini merupakan masyarakat yang berada dikecamatan raman utara sekaligus yang menjadi anggota BMT Asyafi'iyah, masyarakat tentu harus mengambil keputusan yang tepat dalam melakukan pinjaman pembiayaan demi memenuhi setiap kebutuhan modal yang terjadi. Dalam mengambil keputusan tentu perlu adanya pendekatan atau analisis yang dilakukan guna untuk menyelesaikan masalah pada setiap kegiatan individu dalam membeli barang atau jasa yang dapat memuaskan konsumennya. Konsumen akan beraksi apabila merasa tidak mendapatkan kepuasan atas manfaat yang dijanjikan dari suatu produk.

Untuk memahami perilaku konsumen perlu memahami faktor-faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan konsumen untuk membeli suatu produk barang atau jasa. Faktor-faktor ini dalam interaksinya dapat mempengaruhi perilaku konsumen baik secara individual maupun secara bersama-sama. Perusahaan terkhususnya lembaga keuangan perbankan dapat menyusun strategi dan program yang tepat dalam rangka memanfaatkan peluang yang ada dan mengungguli pesaingnya. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen tersebut dan kelanjutan pemakaian produk pembiayaan tersebut,

maka salah satu cara untuk memenuhi keberhasilan pemasarannya adalah dengan melakukan analisis perilaku konsumen.

Hal ini senada dengan penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Adinda Dirgahayu P Panggabean, tentang Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi nasabah memilih pembiayaan murabahah KSPPS BMT Al-Fath Ikmi Cabang Legoso 2019, dengan hasil analisis pada penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat tiga faktor nasabah memilih BMT Al-Fath yaitu faktor pribadi, faktor psikologis dan faktor agama berpengaruh terhadap pilihan pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Al-Fath Ikmi Cabang Legoso.⁸

Berdasarkan dari yang telah diperoleh, data diatas juga diperkuat oleh peneliti pada saat melakukan prasurvey dengan kepala cabang BMT Asyafiah dan beberapa anggota. Hasil wawancara presurvey kepada Bapak. Ari Sumanto selaku kepala cabang BMT Asyafiah menerangkan bahwa alasan utama masyarakat yang bergabung menjadi anggota atau nasabah BMT Asyafiah adalah karena mudahnya syarat-syarat saat ingin mengajukan peminjaman dana seperti pada saat mengajukan pinjaman di BMT dengan produk murabahah, ijarah, mudhorobah masyarakat dapat memberikan jaminan pinjaman seperti sertifikat tanah, EJP, SKP, SHM, BPKB, sedangkan untuk surat BPKB maksimal pinjaman Rp.1.000.000, Alasan selanjutya adalah sistem pembayaran yang mudah karena masyarakat bisa memilih pembayaran dengan jangka waktu mingguan ataupun bulanan sesuai dengan kemauan dan

⁸ Skripsi Adinda Dirgahayu P Panggabean, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT Al-Fath Ikmi Cabang Legoso 2019

kemampuan masing-masing nasabah.⁹

Peneliti juga melakukan wawancara kepada nasabah atau anggota BMT Asyafiiyah atas nama Muhammad Chandra Saputra, mengatakan alasannya sebelum menjadi nasabah di BMT, usaha bapak Chandra mengalami kerugian sehingga bapak Chandra mencari informasi kepada para usaha lainnya untuk mengatasi kerugian pada usahanya dan salah satu usaha memberikan saran untuk meminjam modal ke BMT asyafiiyah kantor cabang raman Utara. Sudah 1 tahun bapak Chandra melakukan pinjaman di BMT untuk mengembakan usahanya dan Alhamdulillah usaha bapak Chandra mengalami peningkatan sehingga bapak Chandra bisa membuka cabang usahanya dipurbolinggo dan ini yang buat bapak Chandra memilih pinjaman di BMT karna persyaratan pengajuan pinjaman tidak ribet dan diproses lebih cepat.¹⁰

Hasil wawancara serupa dengan nasabah kedua Ibu Ismiati, salah satu nasabah dari BMT Asyafiiyah beliau mengetahui BMT dari pembeli yang membeli diwarung Ibu Ismiati, Ibu Ismiati sudah menjadi nasabah di BMT sekitar setengah tahun dan Alhamdulillah usahanya mengalami peningkatan ruko usahanya sudah direnovasi dan dia menawarkan kepada kawannya yang mempunyai usaha penjual pakaian untuk meminjam modal di BMT Assyifayah raman Utara, ini yang buat Ibu Ismiati memilih pinjaman di BMT karna persyaratan yang tidak rumit lokasi yang dekat dengan rumahnya,

⁹ Wawancara Kepada Kepala Cabang BMT Asyafi'iyah Bapak. Ari Sumanto, Rabu- 03- April- 2024

¹⁰ Wawancara Kepada Nasabah BMT Asyafiiyah Bapak Muhammad Chandra Saputra, Rabu- 03 - April - 2024

dan pelayanan yang sangat ramah.¹¹

Berdasarkan fenomena diatas para pelaku usaha UMKM yang berada di kecamatan raman utara mengalami berbagai macam permasalahan, kurangnya kualitas sumber daya manusia (SDM), kurangnya penguasaan dan pemanfaatan teknologi, kurangnya akses permodalan, pemasaran, manajemen produksi dan pemasaran. Sehingga membuat masyarakat pelaku UMKM yang berada diwilayah raman utara tentu harus memutar cara demi berlangsungnya usaha, hal yang terjadi adalah para masyarakat melakukan pinjaman pembiayaan di BMT Assysafiah, alasan masyarakat meminjam dana pembiayaan di BMT tersebut karena adanya faktor-faktor mudahnya syarat proses pengajuan peminjaman ,lokasi yang mudah dijangkau, faktor kenyamanan dan layanan, jumlah angsuran, dan faktor agama yaitu menghindari adanya transaksi riba.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Perilaku Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Murabahah di Kecamatan Raman Utara**”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka untuk mempermudah pembahasan, peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana perilaku konsumen dalam mengambil keputusan produk pembiayaan akad murabahah di BMT Assyafi'iyah Kecamatan Raman

¹¹ Wawancara Kepada Nasabah BMT Assyafi'iyah Ibu Sumiati, Rabu- 03 - April - 2024

Utara?

2. Apa saja faktor-faktor yang menentukan anggota melakukan pinjaman pembiayaan akad murabahah di BMT Asyafiiyah Kecamatan Raman Utara?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Untuk menganalisis faktor-faktor penentu yang yang menentukan anggota melakukan pinjaman pembiayaan murabahah di BMT Asyafiiyah Kecamatan Raman Utara.

2. Manfaat

Melalui penelitian ini peneliti berharap dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis.

a. Secara Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau literatur tambahan dan menambah pengetahuan bagi peneliti dan pembaca mengenai peran BMT dalam pengembangan usaha mikro kecil di BMT Asyafiyah kantor cabang Raman Utara

b. Secara Praktis

Untuk dijadikan sebuah refrensi bagi pihak BMT Asyafiyah kantor cabang Raman Utara dalam memenuhi kebutuhan para nasabah sehingga dapat meningkatkan kualitas dan fasilitas yang diberikan kepada para nasabah dan calon nasabah BMT Asyafiyah kantor Cabang Raman Utara.

D. Penelitian Relevan

Sebelum penulis menyusun dan melakukan penelitian, penulis telah melakukan pengamatan sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini, berikut ini merupakan penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini:

1. Dewi Fitria Ningsih Pantoiyo, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, Dengan judul penelitian “Analisis alasan nasabah memilih BMT Al-Muhajirin sebagai tempat pembiayaan” dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alasan-alasan yang mempengaruhi Keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan di BMT Al-Muhajirin dan Untuk mengetahui perspektif ekonomi islam tentang alasan keputusan nasabah dalam memilih BMT Al-Muhajirin sebagai tempat pembiayaan. Dalam penelitian ini memberikan hasil Alasan Nasabah atau masyarakat dalam melakukan pembiayaan di BMT Al-Muhajirin adalah dengan memperhatikan beberapa faktor baik internal maupun eksternal diantaranya Produk pembiayaan, Kinerja Karyawan/Pegawai BMT Al-Muhajirin Cabang Bunta, Informasi yang diberikan, Kontak antar Nasabah dan Pihak BMT, dan Pelayanan yang memberikan kesan baik kepada Nasabah.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada titik fokus pembahasan yang digunakan seperti pada penelitian sebelumnya hanya menggunakan fokus

pembahasan pada pembiayaan murabahah dan mudharabah, sedang penelitian yang akan dilakukan yaitu mencakup pada pembiayaan murabahah.¹²

2. Adinda Dirgahayu P Pangabean, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Syariffhidayatullah Jakarta, Dengan judul penelitian “ Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah KSPSS BMT Al-Fath Ikmi Cabang Legoso 2019”. Tujuan penelitian ini adalah untuk Untuk mengetahui apa saja Faktor-Faktor yang mempengaruhi nasabah sehingga memilih Pembiayaan Murabahah di kspss BMT Al-Fath Ikmi legoso dan mengetahui variable yang paling berpengaruh terhadap ketiga faktor-faktor. Dalam hasil penelitian memberikan hasil bahwa alasan nasabah memilih pembiayaan Murabahah di kspss BMT Al-Fath Ikmi legoso karena faktor pribadi dari nasabah sendiri dan faktor agama nasabah yakni para nasabah menghindari adanya praktik riba yang terjadi jika meminjam dalam bentuk perbankan yang konvensional.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan murabahah di BMT. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada fokus pembahasan, yaitu penelitian sebelumnya pada teori yang digunakan yang tidak mencantumkan pada teori pengambilan keputusan, metode

¹² Dewi Fitria Ningsih Pantoiyo, “Analisis alasan nasabah memilih BMT Al-Muhajirin sebagai tempat pembiayaan”, Skripsi, (Palu : Universitas Islam Negeri Datokarama Palu : 2023)
.84

penelitian yang digunakan dengan penggunaan metode *mix metode*, sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan metode penelitian kualitatif serta membahas faktor-faktor apa saja yang menjadi pemilihan nasabah melakukan pinjaman pembiayaan murabahah pada BMT Asyafiah Kecamatan Raman Utara.¹³

3. Ani Retno Sulistiowati, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, Dengan judul penelitian “Analisis Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Pengambilan Pembiayaan Pada KSPPS BMT Ben Sejahtera KCU Kroya”. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui Apakah faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pedagang dalam pengambilan pembiayaan pada KSPPS BMT Ben Sejahtera KCU Kroya. Adapun hasil penelitian ini menunjukkan hasil bahwa faktor psikologi dan faktor pribadi merupakan alasan terbesar nasabah dalam mengambil Keputusan untuk melakukan pembiayaan pada KSPPS BMT Ben Sejahtera KCU Kroya.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu terletak pada tujuan penelitian. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada metode penelitian yang digunakan yaitu penelitian sebelumnya menggunakan metode penelitian kuantitatif, subjek penelitian yang hanya berfokus pada satu sektor saja yaitu pedagang, sedangkan penelitian yang akan dilakukan

¹³ Adinda Dirgahayu P Pangabea, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT Al-Fath Ikmi Cabang Legoso 2019”, Skripsi, (Jakarta : Universitas Islam Negeri Syarifhidayatullah Jakarta : 2019). 67

menggunakan metode kualitatif serta seluruh anggota nasabah yang ada di bmt ass'afiyah cabang raman utara .¹⁴

4. Bella Suciati Agami, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, dengan judul penelitian “Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Fajar (Studi pada Anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung). Tujuan Penelitian ini adalah untuk melihat faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen dalam memilih produk Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Fajar. Dalam hasil penelitian ini memberikan hasil yaitu faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk pembiayaan murabahah pada BMT Fajar dengan memperoleh Fhitung 23,390 dan memperoleh nilai signifikan 0,000.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan di BMT. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian selanjutnya adalah terletak pada metode penelitian, teori yang digunakan seperti teori perilaku konsumen, pengambilan Keputusan.¹⁵

¹⁴ Ani Retno Sulistiowati, “Analisis Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Pengambilan Pembiayaan Pada KSPPS BMT Ben Sejahtera KCU Kroya” Skripsi, (Purwokerto : Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri : 2023) 78

¹⁵ Bella Suciati Agami, “Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Fajar (Studi pada Anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung)” skripsi, (Bandar Lampung : Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung : 2018) 124

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Baitul Mal Wat Tanwil (BMT)

1. Pengertian BMT

Baitul mal wa tamwil (BMT) terdiri dari dua frase yaitu *baitul mal* dan *baitul tamwil*, secara harfiah (*lughowi*) *baitul maal* artinya rumah dana dan *baitul tamwil* artinya rumah usaha. Kedua makna tersebut memiliki arti dan dampak yang berbeda. Secara istilah, *baitul mal* adalah rumah atau tempat yang mengelola harta kekayaan yang terkumpul dari zakat, infaq dan shodaqoh untuk kepentingan sosial menurut aturan syariah. Sedangkan *baitul tamwil* adalah rumah atau tempat untuk mengelola dana berupa simpanan masyarakat atau masyarakat dan disalurkan untuk tujuan komersial.¹

Baitul mal wa tamwil (BMT) merupakan lembaga ekonomi mikro yang berperan dalam memperlancar roda perekonomian. Hal ini karena BMT mendukung sektor ekonomi secara nyata, khususnya usaha kecil, menengah, dan mikro yang jumlahnya cukup banyak di Indonesia. Dukungan yang dapat diberikan oleh BMT meliputi permodalan.

Perkembangan tersebut tidak hanya dilihat dari jumlah BMT saja tetapi juga dari segi pengembangan organisasi dan perannya dalam pemberdayaan masyarakat khususnya masyarakat tingkat bawah, serta

¹ Dr. Naqiyah dan Dr. Nita Triana, *Rekonstruksi BMT*, (Yogyakarta : Pustaka Ilmu Group : 2021) 1.

perannya dalam menjauhkan masyarakat dari praktik riba. Dengan perkembangan yang luar biasa tersebut, BMT menjadi sorotan internasional karena pengelolaan dana menggunakan sistem syariah Islam mampu menyaingi bank konvensional.

2. Fungsi dan Peran BMT

Fungsi BMT sebagai lembaga keuangan berkembang kini sudah terlihat dari dua istilah yang menyusunnya, yaitu:

- a. *Baitul Maal* (*Bait* = Rumah, *Maal* = Harta) menerima Zakat, Infaq dan Shadaqah
- b. *Baitut Tamwil* (*Baitul* = Rumah, *at-Tamwil* = Pembangunan Properti) kegiatan untuk mengembangkan usaha produktif dan berinvestasi dalam meningkatkan kualitas perekonomian pengusaha mikro dan kecil, terutama dengan mendorong kegiatan menyimpan dan mendukung pembiayaan kegiatan ekonomi.

Sebagai lembaga keuangan syariah yang bergerak di sektor mikro, BMT memiliki fungsi dan peran penting untuk mendukung peningkatan perekonomian rakyat. Prinsip-prinsip BMT dapat berjalan dengan baik apabila fungsi tersebut dilaksanakan dengan tata ke lola dan prosedur yang baik. Muhammad Ridwan menjelaskan ada lima fungsi yang harus dilaksanakan oleh BMT, yaitu:

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengatur, mendorong dan mengembangkan potensi dan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota mu'amalat (pokusma) dan wilayah kerja.

- b. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia anggota dan kelompok masyarakat menjadi lebih profesional dan Islami, sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi persaingan global.
- c. Mengangkat dan menggerakkan potensi masyarakat dalam rangka perbaikan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan antara *aghniya* (orang yang punya kelebihan materi) sebagai shahibul maal, dengan du'afa (orang yang kekurangan materi) sebagai *mudharib*, khususnya untuk dana social seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah dan lain-lain.
- e. Menjadi perantara keuangan antar pemilik modal (*shahibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha yang produktif.²

3. Produk BMT Asyafi'iyah

Produk yang ada di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Asyafi'iyah terdiri dari dua produk yaitu produk penghimpunan dana dan juga produk penyaluran dana. Yang dijelaskan sebagai berikut :

a. Mudharabah (Mudah Ceria)

Akad kerjasama pembiayaan antara BMT selaku pemilik dana yang menyediakan semua kebutuhan modal dengan anggota sebagai pihak yang mempunyai keahlian atau keterampilan tertentu, untuk mengelola suatu kegiatan usaha yang produktif dan syariah.

² Ainul Yaqin, "Fungsi Sosial Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Pasca UU No 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro," *Mabsya: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah* 3, no. 2 (2021): 146–63.

b. Mudharabah (Sama Ceria)

Merupakan akad kerja sama pembiayaan antara BMT dengan anggota untuk mengelola suatu kegiatan usaha masing-masing memasukan penyertaan dana sesuai porsi yang disepakati, sedangkan untuk pengelola kegiatan usaha dipercayakan kepada anggota.

c. Murabahah Ceria

Akad jual beli antar BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama, BMT akan menwakalahkan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang telah disepakati.

d. Jasa (Ihrom Ceria)

Pembiayaan untuk persiapan pelaksanaan ibadah haji dan umroh, anggota menggunakan akad ijarah multi jasa dengan jangka waktu tertentu.

e. Kebajikan Al-Qardh Ceria

Merupakan pinjaman yang diberikan oleh BMT kepada anggota yang harus dikembalikan pada waktu yang diperjanjikan tanpa disertai imbalan apapun kecuali apabila anggota memberikan infaq.³

³³ <https://www.bmtassyafiiyahbn.com/>

B. Teori Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah sebuah proses yang berkaitan tentang dengan adanya waktu proses pembelian, dimana pada saat itu konsumen melakukan aktivitas seperti melakukan pencarian, penelitian, dan pengevaluasian produk dan jasa (product and services). Perilaku sendiri bisa didefinisikan juga bahwa konsumen merupakan sesuatu yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan dalam pembelian. Biasanya perilaku konsumen ini merupakan aktivitas kegiatan yang berkaitan erat dengan proses pembelian suatu barang atau jasa.

Menurut pakar ekonomi dalam kutipan buku Dr. Anang Firmansyah dari John C.Mowen dan Michael Minor menjelaskan terkait definisi perilaku konsumen yaitu sebuah studi atau ilmu yang membahas terkait unit pembelian dan proses-proses pertukaran yang melibatkan suatu perolehan konsumsi dari berbagai produk, jasa dan pengalaman serta ide-ide lainnya. Sedangkan menurut Engel, Blackwell dan Miniard menyatakan bahwa perilaku konsumen merupakan kegiatan atau perbuatan yang berkaitan secara langsung dalam memperoleh, menggunakan serta meninggalkan produk atau jasa, termasuk langkah-langkah dalam pengambilan Keputusan.⁴

Dari beberapa pengetahuan diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa perilaku konsumen adalah sebuah tindakan atau kegiatan yang

⁴ Dr. M. Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta : CV Budi Utama : 2012) 2-

berkaitan dengan motivasi pembelian untuk memperoleh suatu barang ataupun dalam penggunaan jasa yang saling bertukar antara konsumen dengan pedagang.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor-faktor sendiri adalah merupakan bentuk proses yang berkaitan tentang pengambilan Keputusan konsumen dalam memilih atau membeli pada penggunaan barang ataupun jasa, perilaku konsumen sendiri dipengaruhi oleh adanya beberapa faktor yaitu sebagai berikut:

a. Faktor Budaya

Faktor budaya ini merupakan faktor yang setiap budayanya terdiri dari sub budaya kecil yang menyediakan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk anggotanya.

b. Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan faktor yang dipengaruhi adanya referensi, lingkungan keluarga atau masyarakat yang memberikan peran serta status sosial dalam melakukan pembelian.

c. Faktor Pribadi

Faktor pribadi sendiri adalah faktor yang dipengaruhi oleh adanya umur, tahapan dalam siklus hidup, gaya hidup ataupun konsep diri dalam melakukan pembelian atau penggunaan barang dan jasa.

d. Faktor Psikologi

Faktor psikologi merupakan cara yang digunakan untuk mengenali, mengumpulkan dan menganalisis perasaan dan pikiran

mereka untuk mengambil tindakan dalam melakukan keputusan pembelian produk, terdiri dari motivasi, persepsi, pembelajaran, dan daya ingat.⁵

C. Teori Pengambilan Keputusan

1. Pengertian Pengambilan Keputusan Nasabah

Secara umum pengambilan keputusan adalah proses integrasi menggabungkan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan pilih salah satunya. Proses ini meliputi menganalisis kebutuhan dan keinginan, mencari informasi, menilai dan pemilihan alternatif yang ada, keputusan untuk memilih, dan perilaku setelah pemilu.⁶

Menurut teori dari Kotler dan Armstrong mengemukakan terkait pengambilan Keputusan konsumen yaitu sebuah langkah Keputusan pembelian yang berdasarkan atas pemikiran, dimana individu mengevaluasi berbagai macam pilihan dan memutuskan pada pilihan kepada suatu produk dari banyaknya jenis atau ragam pilihan produk atau hal ini merupakan Keputusan pembelian yang dimana konsumen benar-benar membeli produk atau menggunakan jasa. Hal ini senada dengan pernyataan yang dijelaskan oleh Schiffman dan Kanuk Keputusan

⁵ Dr.Sri rahayu et al, "Perilaku Konsumen", (Palembang : Cv Anugerah Jaya: 2021), hal. 7

⁶ Husein Umar, *Metode Rise Perilaku Konsumen Jasa*, (Jakarta : Gramedia Pustaka: 2005)

pembelian merupakan sebagai bentuk sebuah pilihan dari dua atau lebih alternatif dari banyaknya pilihan.⁷

Pada hakikatnya pengambilan keputusan adalah sebuah pendekatan analisis sistematis tentang sifat suatu masalah, mengumpulkan fakta dan data, penentuan yang matang terhadap alternatif-alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.⁸

Berdasarkan pernyataan di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan secara umum terkait definisi pengambilan Keputusan, Pengambilan keputusan yaitu mempunyai beberapa tahapan seperti pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian yang terdiri dari berbagai macam-macam produk pilihan.

2. Proses Pengambilan Keputusan

Dr. M. Anang Firmansyah, mengemukakan dalam proses pembelian yang spesifik terdiri dari beberapa urutan kejadian, yang diuraikan sebagai berikut:

a. Pengenalan Kebutuhan

Proses pembelian dimulai dengan pengenalan akan suatu kebutuhan pembeli menyadari suatu kebutuhan dan masalah.

Kebutuhan bisa dipicu dengan rangsangan internal ketika salah satu

⁷ Andrian, Cristophorus Indra, Jumawan & Fadhli Nursal, *Perilaku Konsumen*, (Malang : Rena Cipta Mandiri : 2022) 112

⁸ Phillip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip Prinsip Pemasaran Edisi Dua Belas Jilid Satu*, 2008.

kebutuhan normal seseorang (ekonomi) muncul ketika tingkatnya cukup tinggi untuk menjadi dorongan. Kebutuhan juga dapat dipicu oleh rangsangan eksternal (iklan dan diskusi dengan teman). Pada tahap ini, pemasar harus meneliti konsumen untuk menemukan jenis kebutuhan atau masalah apa yang muncul, apa penyebabnya, dan bagaimana masalah tersebut dapat mengarahkan konsumen ke hal tersebut produk khusus ini.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan sedang dalam proses Pengenalan kebutuhan proses pembelian dapat dipengaruhi oleh rangsangan -rangsangan internal dan eksternal. Jadi, pemasar harus melakukan riset untuk melakukannya mengetahui jenis kebutuhan konsumen agar dapat mengarahkannya pada produk tersebut dipasarkan.

b. Pencarian Informasi

Konsumen yang tertarik mungkin mencari informasi atau tidak. Jika dorongan konsumen kuat dan produk yang memuaskan sudah tersedia konsumen, konsumenlah yang nantinya akan membelinya. Jika tidak, konsumen bisa menyimpan kebutuhan dalam memori atau melakukan pencarian informasi yang berkaitan dengan kebutuhan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa konsumen akan memutuskan untuk membeli suatu produk jika jenis produk yang ada dapat memenuhi kebutuhan.

c. Evaluasi Alternatif

Tahap ini merupakan proses keputusan pembeli dimana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek-merek alternatif dalam kelompok pilihan. Dengan demikian, dapat disimpulkan apa saja yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen untuk membeli suatu produk didasarkan pada sumber informasi diperoleh.

d. Keputusan Pembeli

Secara umum keputusan pembelian adalah membeli merek yang paling populer preferensi atau keputusan pembeli tentang merek mana yang akan dibeli, tetapi ada dua faktor tersebut dapat terletak di antara niat pembeli (sikap orang lain) dan keputusannya pembelian (faktor situasional yang tidak terduga seperti harga, pendapatan, dan manfaat produk yang diharapkan).

e. Perilaku Pasca Pembelian

Tugas pemasar tidak berakhir ketika produk telah dibeli. Setelah membeli suatu produk, konsumen akan merasa puas dan tidak puas serta terlibat didalamnya Perilaku pasca pembelian merupakan tahapan proses keputusan pembeli dimana konsumen mengambil tindakan lebih lanjut setelah pembelian, berdasarkan kepuasan dan ketidak puasan. Jawabannya terletak pada hubungan antara harapan konsumen dan kinerja produk yang dirasakan. Jika produk tidak memenuhi harapan maka konsumen kecewa, jika produk memenuhi harapan konsumen,

konsumen puas, jika produk melebihi ekspektasi maka konsumen sangat puas.⁹

D. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata ribhu, yang artinya keuntungan atau dapat disederhanakan *murobahah* adalah akad jual beli seharga barang ditambah keuntungan (margin) yang telah disepakati.

Menurut Nur Rahmah menerangkan *murabahah* merupakan akad pembiayaan yang mewajibkan pihak bank syariah memberitahukan harga perolehan atau harga asal rumah yang dibeli dari developer kepada nasabah dan menentukan suatu tingkat keuntungan (profit margin) sebagai tambahan tersebut.¹⁰ *Murabahah* menurut Ibnu Qudamah yaitu jual beli dengan menghitung modal ditambah jumlah keuntungan tertentu yang diketahui atau *Murabahah* diartikan menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹¹

Berdasarkan pernyataan di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan secara umum terkait definisi pembiayaan murabahah, pembiayaan murabahah yaitu merupakan sebuah pembiayaan yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih untuk tujuan usaha bersama-sama dengan penjual memberi tahu terkait hasil keuntungan kepada pembeli.

⁹ Dr. M. Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen*, .43

¹⁰ Nur Rahmah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Kediri : Sulqa Qress : 2022) 89

¹¹ Abdul Aziz *et al*, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta Selatan : IFR : 2020)

2. Landasan Hukum

Ada beberapa hal yang menjadi landasan hukum *murabahah*, yaitu sebagai berikut:¹²

a. Al-Qur'an

Pembiayaan *murabahah* sendiri telah diterangkan dalam al-qur'an, salah satunya yaitu pada Qs. Al Baqarah ayat 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ

Artinya: *Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya (QS. Al-Baqarah:275).*

¹² Nurnasrina & P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru : Cahaya Firdaus : 2018). 23-24

Berdasarkan ayat di atas Allah SWT telah mempertegas menolak dan melarang adanya konsep ribawi. Ayat ini juga dapat menjadi ketentuan dalam praktik jual beli murabahah serta mendapat pengakuan dan legalitas dari syara' dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan yang dilakukan oleh BMT karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung riba.

b. Hadist

Pembiayaan murabahah juga selain diatur dalam Al-Quran, murabahah juga telah diatur dalam beberapa hadits salah satunya yaitu, Hr. Ibnu Majah.¹³

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

Artinya: *Dari Suhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah Saw bersabda "Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah).*

Berdasarkan Hadits riwayat Ibnu Majah ulama menyatakan bahwa arti tumbuh dan menjadi lebih baik terdapat pada perniagaan. Terlebih pada jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo atau akad murabahah. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini

¹³ Nurnasrina & P. Adiyes Putra, "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah".23-24

mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo, begitu juga dengan akad murabahah yang dilakukan secara jatuh tempo.

3. Fatwa DSN Tentang Ketentuan Murabahah

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah, yaitu sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan

nasabah.

- h. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.¹⁴

Aturan kedua yakni kepada pihak nasabah, yaitu sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

¹⁴ Dr. H. Anwar Abbas, *Himpunan Fatwa Perbankan Syariah*, (Jakarta : Emir : 2002) 103

- g. Jika uang muka memakai kontrak „urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
- 1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; atau
 - 2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

4. Rukun Murabahah

Adapun rukun murabahah, sebagai berikut:

- a. Ijab dan qobul
- b. pihak yang berakat adalah penjual (Bank) dan pembeli (Nasabah)
- c. Objek akad.¹⁵

5. Syarat Murabahah

Berikut ini merupakan syarat umum *murabahah* yang terbagi dalam lima hal yaitu:

- a. Perserikatan atau aliansi dalam transaksi bisa diwakilkan
- b. Penjual memberitahu biaya barang kepada nasabahKontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

¹⁵ Sutrisno & Dwi Praptono Agus Harjito, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : K-Media : 2020) 39

- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.¹⁶

¹⁶ Sutrisno & Dwi Praptono Agus Harjito, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*, 39

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*) adalah sebuah penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi tempat penelitian yang diluar dari perpustakaan dan laboratorium, sebuah tempat yang telah dipilih sebagai lokasi penelitian untuk menyelidiki permasalahan yang terjadi dan dibentuk untuk penyusunan suatu laporan karya ilmiah atau bisa dikatakan Penelitian lapangan adalah penelitian sebagai suatu tempat yang dipilih oleh peneliti sebagai tempat terjadinya permasalahan yang terjadi pada lokasi tersebut.¹

Berdasarkan keterangan diatas, maka dapat dipahami bahwa penelitian lapangan ini adalah penelitian yang dilaksanakan secara langsung ke lokasi atau tempat penelitian yaitu BMT Assyafi'iyah Kecamatan Raman Utara.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian yang dilakukan dengan mendeskripsikan suatu keadaan atau dapat juga mendeskripsikan mengenai tahapan percakapan interaktif langsung dengan informan. Dengan tipe penelitian ini, peneliti mendapatkan data dengan

¹ Dr.Sulaeman Jajuli, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Banten:Media Madani:2020) 37.

jujur dan apa adanya yang selanjutnya setelah data didapatkan peneliti mendeskripsikan dengan apa adanya.²

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif adalah sebuah penelitian yang Dimana seorang peneliti dapat memfokuskan kedalam proses, gejala, peristiwa atau kejadian yang terjadi saat ini yang diungkapkan dengan kata-kata untuk memperoleh sebuah kesimpulan dan bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai faktor-faktor apa saja yang menjadi penentu nasabah melakukan pinjaman di BMT Assyafi'iyah Kecamatan Raman Utara.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Menurut Sugiyono Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti. Menurut Sugioyono yang menyatakan bahwa sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam hal ini data primer diperoleh melalui wawancara.³

Dalam penelitian ini untuk menentukan sumber data primer menggunakan teknik Purposivel Sampling yang artinya dalam pengambilan sampel yang dilakukan dengan wawancara untuk meminta informasi dari kebutuhan sampel peneliti telah memilih dengan kriteria yag telah ditentukan. Adapun yang menjadi sumber data primer ini adalah

² Dr.Sulaeman Jajuli, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, 38

³ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*, 2013. 23.

masyarakat pelaku usaha UMKM yang menjadi anggota BMT Assafi'iyah Cabang Raman Utara sebanyak 10 anggota atas nama Isna, Lusi, Katijah, Turinah, Muchamad, Edy, Ismiati, Susiarti, Maryati dan Muhajirin

2. Sumber Data Sekunder

Data Sekunder menurut Sugiyono adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumentasi. Seperti data yang diperoleh dari perpustakaan dan sumber-sumber lain yang sangat membantu hingga pengumpulan data yang berguna untuk penelitian ini.⁴ Adapun yang menjadi sumber penunjang dalam penelitian ini adalah jurnal ekonomi, buku teori perilaku konsumen, website BMT Assafi'iyah yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang kegiatannya melibatkan kontak langsung dengan orang yang diwawancarai atau narasumber. Menurut Saroso wawancara adalah salah satu alat tersebut paling banyak digunakan untuk mengumpulkan data penelitian kualitatif. Wawancara memungkinkan peneliti mengumpulkan berbagai data dari responden dalam berbagai situasi dan kondisi.⁵

⁴ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*, 2013.25.

⁵ Dr.Sulaeman Jajuli, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Banten:Media Madani:2020) 106

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara tidak struktur yang artinya wawancara ini dilakukan dengan cara tidak menggunakan pedoman wawancara tetapi dilakukan dengan cara berdialog bebas dan tetap berusaha menjaga serta mempertahankan fokus pembicaraan yang tetap relevan sesuai dengan tujuan dalam penelitian.

Adapun yang akan menjadi sasaran dalam wawancara ini adalah masyarakat pelaku UMKM yang menjadi nasabah atau anggota BMT Assafi'iyah Cabang Raman Utara. Dimana dalam wawancara tersebut diharapkan dapat memperoleh data mengenai apa saja yang menjadi faktor-faktor penentu nasabah tersebut melakukan pinjaman terhadap pihak BMT Assafi'iyah Cabang Raman Utara.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Metode dokumentasi adalah pengumpulan data yang diperoleh melalui dokumen. Menurut Fuad & Sapto dokumentasi adalah salah satu sumber data sekunder yang diperlukan dalam studi penelitian. Studi ini disiapkan karena itu merupakan permintaan dari seorang peneliti dalam mendukung sebuah penelitian.

Adapun dalam penelitian ini peneliti menggunakan dokumentasi sebagai pengumpul data berupa perekam suara melalui Smartphone, tanya jawab melalui via chat WhatsApp dan foto informan, dokumentasi dalam

penelitian ini berupa foto wawancara kepada kepala cabang BMT Assafi'iyah, foto wawancara 10 informan, catatan hasil wawancara.

D. Teknik Keabsahan Data

Sebagai penjamin pengujian keabsahan data, untuk menguji hasil pada penelitian ini yang dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah maka peneliti melakukan beberapa uji untuk menjaga keabsahan data yang dikumpulkan melalui Uji kredibilitas yaitu peneliti melakukan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan dalam penelitian dan Uji Konfirmability dimana peneliti mencatatkan atau menuliskan seluruh proses alur kegiatan selama penelitian.⁶

Selanjutnya dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik keabsahan data triangulasi. Adapun pada penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi sumber yaitu menggunakan lebih dari satu informan untuk mendapatkan data yang sama. Dimana peneliti memperoleh data mengenai fokus penelitian dengan mewawancarai nasabah atau anggota BMT Assafi'iyah sebanyak 10 informan.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan serangkaian kegiatan, pengelompokan, sistematisasi, interpretasi dan verifikasi data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi. dengan mengelompokkan data ke dalam kategori- kategori, memecahnya menjadi unit-unit, menyusunnya menjadi

⁶ Dr.H. Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*. Cetakan I, (Makassar : CV. Syakir Media Press, 2021), 188

pola-pola, memilih mana yang penting dan apa yang akan dipelajari. Dari Data yang telah diperoleh dari lapangan selanjutnya peneliti akan melakukan analisis melalui reduksi data maka itu perlu dicatat secara teliti dan rinci.

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Peneliti menyajikan data dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, atau sejenisnya. Langkah ketiga adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal apabila didukung oleh bukti-bukti valid maka merupakan kesimpulan yang kredible. Penarikan kesimpulan ini dilakukan pada saat kegiatan analisis data berlangsung secara terus-menerus selesai dikerjakan oleh peneliti, baik yang berlangsung dilapangan maupun setelah selesai dilapangan.⁷

⁷ Dr. Eko Murdiyanto, *Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta:UPN Veteran:2020).47-50.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Asyafi'iyah Kantor Cabang Kecamatan Raman Utara

1. Sejarah BMT Asyafi'iyah Kantor Cabang Kecamatan Raman Utara

(Baitul Maal Wa Tanwil) merupakan Lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.

Awal mula terbentuknya dari BMT assafi'iyah sendiri merupakan dari sekumpulan para jamaah pengajian dari assafi'iyah yang berkumpul pada tanggal 03 september 1995 yang didirikan oleh Bapak Mudhofir yang lahir di kebumen pada tanggal 11 oktober 1944. Kantor pertama yang didirikan oleh BMT Assyafi'iyah sendiri terletak di kota gajah lampung Tengah pada tahun 1995 di pondok pesantren nasional Assyafi'iyah. Semakin berkembang pesatnya BMT ini pada tahun 2004 akhirnya memiliki bangunan Gedung sendiri yang terletak dikota gajah di jalan Gasella pasar kota gajah lampung Tengah dan memperluas cabang-cabang dikabupaten lampung Tengah.¹

2. Visi dan Misi BMT Asyafi'iyah

VISI

“Menjadi Koperasi Besar, Modern dan Berkualitas”

¹ <https://www.bmtassyafiyahbn.com/>

MISI

- a. Meningkatkan pelayanan dan operasional berbasis digital.
- b. Meningkatkan kesejahteraan Anggota dan lingkungan kerja;
- c. Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syari'ah.
- d. Menumbuhkembangkan usaha produktif dibidang perdagangan, pertanian, industri, dan jasa.
- e. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada Anggota dengan efektif, efisien dan transparan.
- f. Menjalin kerjasama usaha dengan berbagai pihak.

3. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Kecamatan Raman Utara

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
BMT Assyafi'iyah BN Cabang Raman Utara



Sumber: Kepala Cabang BMT Assya'fiyah Raman Utara

4. Produk BMT Asyafi'iyah

Produk yang ada di *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Asyafi'iyah terdiri dari dua produk yaitu produk penghimpunan dana dan juga produk penyaluran dana. Yang dijelaskan sebagai berikut :²

a. Mudharabah (Mudah Ceria)

Akad kerjasama pembiayaan antara BMT selaku pemilik dana yang menyediakan semua kebutuhan modal dengan anggota sebagai pihak yang mempunyai keahlian atau keterampilan tertentu, untuk mengelola suatu kegiatan usaha yang produktif dan syariah.

b. Mudharabah (Sama Ceria)

Merupakan akad kerja sama pembiayaan antara BMT dengan anggota untuk mengelola suatu kegiatan usaha masing-masing memasukan penyertaan dana sesuai porsi yang disepakati, sedangkan untuk pengelola kegiatan usaha dipercayakan kepada anggota.

c. Murabahah Ceria

Akad jual beli antar BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama, BMT akan menwakalahkan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang telah disepakati.

² <https://www.bmtassyafiiyahbn.com/>

d. Jasa (Ihrom Ceria)

Pembiayaan untuk persiapan pelaksanaan ibadah haji dan umroh, anggota menggunakan akad ijarah multi jasa dengan jangka waktu tertentu.

e. Kebajikan Al-Qardh Ceria

Merupakan pinjaman yang diberikan oleh BMT kepada anggota yang harus dikembalikan pada waktu yang diperjanjikan tanpa disertai imbalan apapun kecuali apabila anggota memberikan infaq.

B. Gambaran Umum Informan Penelitian

1. Menurut Jenis Kelamin

Subjek dari penelitian ini adalah para informan yang merupakan anggota BMT Assyafi'iyah Cabang Raman Utara. Jumlah keseluruhan informan yang peneliti ambil sebanyak 10 orang dengan menggunakan metode Snowball Sampling. Berikut merupakan tabel hasil gambaran umum subjek penelitian.

Tabel 4.1
Data Informan Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Nama	Jenis Kelamin
1	Muhajir	Laki-Laki
2	Lusi Angraeni	Perempuan
3	Maryanti	Perempuan
4	Rutmika	Perempuan
5	Sangad Abidin	Laki-Laki
6	Joko	Laki-Laki
7	Katjiah	Perempuan
8	Edy Suyanto	Laki-Laki
9	Ismiati	Perempuan
10	Isna Yulianti	Perempuan

Sumber: Kepala Cabang BMT Assyafi'iyah Raman Utara

Berdasarkan data dari tabel diatas maka dapat dijelaskan oleh peneliti bahwa informan yang dijadikan sebagai sumber informasi dalam penelitian ini sejumlah 10 informan. Data diatas menjelaskan informan didominasi oleh jenis kelamin Perempuan sebanyak 6 informan sedangkan sisanya 4 informan laki-laki.

2. Berdasarkan Usia Informan

Tabel 4.2
Data Informan Berdasarkan Usia

No	Nama	Usia
1	Muhajir	40 Tahun
2	Lusi Angraeni	46 Tahun
3	Maryanti	38 Tahun
4	Rutmika	32 Tahun
5	Sangad Abidin	64 Tahun
6	Joko	54 Tahun
7	Katjiah	63 Tahun
8	Edy Suyanto	42 Tahun
9	Ismiati	45 Tahun
10	Isna Yulianti	40 Tahun

Sumber: Kepala Cabang BMT Assya'fiah Raman Utara

Berdasarkan data dari tabel diatas maka dapat dijelaskan oleh peneliti bahwa informan yang dijadikan sebagai sumber informasi dalam penelitian ini sejumlah 10 informan. Data diatas menjelaskan informan memiliki usia yang variatif yakni dimulai dari umur 32 tahun – 64 tahun.

3. Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.3
Data Informan Berdasarkan Pekerjaan

No	Nama	Pekerjaan
1	Muhajir	Petani
2	Lusi Angraeni	Pedagang
3	Maryanti	Penjahit
4	Rutmika	Pedagang
5	Sangad Abidin	Petambak Ikan
6	Joko	Pedagang
7	Katjiah	Penjahit
8	Edy Suyanto	Wiraswasta
9	Ismiati	Pedagang
10	Isna Yulianti	Pedagang

Sumber: Kepala Cabang BMT Assya'fiiyah Raman Utara

Berdasarkan data dari tabel diatas maka dapat dijelaskan oleh peneliti bahwa informan yang dijadikan sebagai sumber informasi dalam penelitian ini sejumlah 10 informan. Data diatas menjelaskan informan didominasi oleh jenis pekerjaan pedagang sebanyak 5 informan, pekerjaan menjahit 2 informan, sisanya masing-masing dengan 1 informan petani, petambak ikan dan wiraswasta.

C. Pembahasan

Pada tahap ini peneliti akan memaparkan bagian terpenting yang menjadi titik fokus utama dalam penelitian ini, dalam hal ini peneliti akan membahas mengenai tentang hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti guna untuk menjawab pertanyaan penelitian mengenai “Analisis

Perilaku Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Murabahah Di Bmt Asyafi'iyah Kec.Raman Utara”.

Penelitian ini didasari oleh teori Perilaku konsumen melalui faktor-faktor perilaku konsumen dan Pengambilan Keputusan. Perilaku konsumen merupakan sebuah proses yang berkaitan tentang dengan adanya waktu proses pembelian, dimana pada saat itu konsumen melakukan aktivitas seperti melakukan pencarian, penelitian, dan pengevaluasian produk dan jasa (*product and services*).

1. Perilaku Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah

Pengambilan Keputusan anggota nasabah tentu mempertimbangkan melalui proses-proses yang telah dilalui. Pengambilan Keputusan merupakan proses integrasi menggabungkan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan pilih salah satunya. Dalam pengukuran proses pengambilan keputusan sebelum konsumen membeli atau menggunakan sebuah produk dan jasa ada beberapa pertimbangan yang dilakukan seperti pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, Keputusan membeli serta evaluasi pasca pembelian.

a. Pengenalan Kebutuhan

Proses pembelian dimulai dengan pengenalan akan suatu kebutuhan pembeli menyadari suatu kebutuhan dan masalah. Kebutuhan bisa dipicu dengan rangsangan internal ketika salah satu

kebutuhan normal seseorang (ekonomi) muncul ketika tingkatnya cukup tinggi untuk menjadi dorongan. Kebutuhan juga dapat dipicu oleh rangsangan eksternal (iklan dan diskusi dengan teman). Dalam hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada tanggal 19-Agustus-2024 menemukan hasil ke 5 informan atas nama Muhajir, Rutmika, Joko, Katijah, Edy Suyanto, dengan jawaban yang serupa:

“Meminjam pembiayaan murabahah di BMT Assyafi’iyah adalah untuk mengembangkan bisnis masing-masing mulai dari toko kelontong, petambak ikan, penjahit serta juga untuk memenuhi kebutuhan ekonomi“.³

Peneliti menggambarkan bahwa keseluruhan informan dapat mengenali terlebih dahulu terkait kebutuhan yang menjadikan proses awal dalam memilih produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi’iyah seperti untuk pengembangan bisnis usaha dan kebutuhan ekonomi.

b. Pencarian Informasi

Dalam tahapan ini konsumen yang tertarik mungkin mencari informasi atau tidak. Jika dorongan konsumen kuat dan produk yang memuaskan sudah tersedia konsumen, konsumenlah yang nantinya akan membelinya. Dalam hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada tanggal 19-Agustus-2024 menemukan hasil ke 10 informan atas nama Muhajir, Lusi Anggaraeni, Maryanti, Rutmika, Sangat Abidin,

³ Wawancara Anggota Nasabah Joko, BMT ASYAFIAH, Kec. Raman Utara, 18 Agustus 2024

Joko, Katijah, Edy Suyanto, Ismiati dan Isna Yulianti dengan jawaban yang serupa:

“Kami dalam proses mempertimbangan dalam pengambilan Keputusan terhadap BMT Assyafi’iyah produk pembiayaan murabahah tersebut adalah diawali dengan mencari tau lokasi, produk-produknya, sistem pelayanan dalam memberikan informasi produk secara detailnya”.⁴

Hasil diatas para informan melakukan pencarian produk yang dilakukan oleh masyarakat menjadikan sebuah proses yang penting sebelum memutuskan memilih pinjaman produk murabahah di BMT Assyafi’iyah cabang raman utara

c. Evaluasi Alternatif

Tahap ini merupakan proses keputusan pembeli dimana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek-merek alternatif dalam kelompok pilihan. Dalam hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada tanggal 19-Agustus-2024 menemukan hasil ke 8 informan atas nama Muhajir, Lusi Anggaraeni, Maryanti, Rutmika, Sangat Abidin, Joko, Katijah, Edy Suyanto, dengan jawaban

“BMT Assyafi’iyah memberikan proses pelayanan yang terbuka dan cukup detail dalam memberi informasi keterangan terhadap produk-produknya yang menjadikan pelayananan peminjaman dengan cukup bagus”.⁵

BMT Assyafi’iyah cabang raman utara melakukan pelayanan yang cukup baik terhadap para anggota nasabah dan sebelum menjadi anggota nasabah sehingga masyarakat sebelum memutuskan untuk

⁴ Wawancara Anggota Nasabah Sangat Abidin, BMT ASYAFIAH, Kec. Raman Utara, 18 Agustus 2024

⁵ Wawancara Anggota Nasabah Rutmika, BMT ASYAFIAH, Kec. Raman Utara, 18 Agustus 2024

memilih produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah cabang utara.

d. Keputusan Pembeli

Tahapan ini konsumen akan memberikan keputusan pembelian dengan membeli merek yang paling populer preferensi atau keputusan pembeli tentang merek mana yang akan dibeli, tetapi ada dua faktor tersebut dapat terletak di antara niat pembeli (sikap orang lain) dan keputusannya pembelian (faktor situasional yang tidak terduga seperti harga, pendapatan, dan manfaat produk yang diharapkan). Dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada tanggal 19-Agustus-2024 menemukan hasil ke 10 informan atas nama Muhajir, Lusi Anggaraeni, Maryanti, Rutmika, Sangat Abidin, Joko, Katijah, Edy Suyanto, Ismiati dan Isna Yulianti dari masing-masing informan memberikan keterangan yang tidak jauh berbeda.

“Dengan penghasilan yang tidak pasti atau dengan penghasilan yang cukup, alasan meminjam produk pembiayaan murabahah sendiri yaitu banyaknya keuntungan yang kami dapatkan tidak menggunakan agunan, sedangkan di tempat lain menggunakan, proses yang mudah dalam peminjaman dan biaya bunga yang rendah serta sistem penagihan yang ramah dan sopan”.⁶

Penjelasan hasil wawancara diatas juga dapat dipahami ketika konsumen akan melakukan pembelian barang atau jasa dan berada pada tahapan memutuskan membeli atau menggunakan, konsumen ini akan menilai dari keseluruhan aspek seperti sistem, lokasi, serta

⁶ Wawancara Anggota Nasabah Lusi Anggraini, BMT ASYAFIAH, Kec. Raman Utara, 18 Agustus 2024

keuntungan yang didapatkan oleh para setiap konsumen yang menjadi informan dalam penelitian ini.

e. Perilaku Pasca Pembelian

Setelah membeli suatu produk, konsumen akan merasa puas dan tidak puas serta terlibat didalamnya Perilaku pasca pembelian merupakan tahapan proses keputusan pembeli dimana konsumen mengambil tindakan lebih lanjut setelah pembelian, berdasarkan kepuasan dan ketidakpuasan.

Dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada tanggal 19-Agustus-2024 menemukan hasil ke 10 informan atas nama Muhajir, Lusi Anggaraeni, Maryanti, Rutmika, Sangat Abidin, Joko, Katijah, Edy Suyanto, Ismiati dan Isna Yulianti.

“Saya merasakan keseluruhan perasaan yang senang dan puas terhadap sistem atau mekanisme dalam seluruh proses peminjaman pada produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi’iyah cabang raman utara”.⁷

Pada hasil wawancara diatas tentu seorang konsumen dalam melakukan pembelian barang ataupun jasa harus mempertimbangkan tentang kepuasan yang terjadi setelah menggunakan barang atau jasa tersebut.

Pada penelitian ini peneliti juga dapat melakukan analisis terhadap seluruh proses para informan sebelum memutuskan menjadi anggota nasabah BMT Assyafi’iyah cabang raman utara, Dalam perilaku

⁷ Wawancara Anggota Nasabah Edi Suyatno, BMT ASYAFIAH, Kec. Raman Utara, 18 Agustus 2024

kompleks, anggota cenderung menggunakan lima tahapan dalam proses pengambilan keputusan. Pertama, kosumen akan mengenali kebutuhan tentang kurangnya atau butuhnya modal untuk usaha dagangnya dan kebutuha kehidupan ekonomi, kemudian para informan yang menjadi anggota akan berusaha mencari informasi mengenai produk pembiayaan, hal ini dapat dilihat dari beberapa pernyataan anggota informan yang menyatakan bahwa mereka mulai mencari informasi mulai dari lingkungan terdekat baik masyarakat maupun keluarga, kemudian para informan mendapatkan referensi yang menjadikan sebagai bahan referensi untuk masyarakat melakukan pinjaman produk murabahah di BMT Assyafi'iyah cabang raman utara.

Selanjutnya dalam tahapan evaluasi alternatif para informan anggota memiliki alternatif-alternatif yang menjadikan pilihan atau memiliki pengalaman-pengalaman yang mendukung dalam keputusannya. Seperti beberapa anggota informan menyatakan bahwa adanya perasaan merasa kecewa dengan lembaga pembiayaan konvensional maupun pembiayaan yang ada ruang lingkup kecamatan raman utara, hal ini kemudian para anggota nasabah diberikan pilihan atau rekomendasi dari lingkunganya untuk memilih pilihan yang dapat menjadikan alternatif yang cukup baik dengan diarahkannya menjadi anggota nasabah produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah cabang raman utara.

Tahapan selanjutnya adalah para anggota nasabah yang menjadi informan dalam penelitian ini berada pada tahap Keputusan pembelian,

keputusan pembelian ini menjadi proses atau tahapan penentu dalam setiap konsumen yang akan menggunakan produk murabahah. Konsumen dalam penelitian ini yang menjadi anggota nasabah mempertimbangkan kemudahan dalam sistem penagihan, biaya bunga yang rendah, serta mudahnya karyawan BMT Assyafi'iyah yang benar-benar melakukan pelayanan kekonsumen dengan cara yang cukup terbuka dan ramah.

Selanjutnya perilaku pasca pembelian, perilaku ini merujuk pada perasaan puas atau tidaknya, baik dari segi pelayanan, sistem maupun yang lainnya. Perilaku pascapembelian akan menunjukkan bagaimana anggota dalam hal loyalitas. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya para anggota yang merasa terpuaskan oleh pelayanan maupun sistem yang diterapkan oleh BMT Assyafi'iyah cabang raman utara, bahkan rata-rata anggota memiliki loyalitas tinggi, dapat dilihat dari lamanya para anggota bergabung untuk bermitra dengan BMT Assyafi'iyah cabang raman utara.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Lusi Novita Sari mahasiswi Institut Agama Islam Negeri Metro dengan judul "Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah berkah nasional KCP Metro" dengan hasil bahwa sistem pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT Assyafi'iyah cukup baik, cepat, ramah, bunga yang rendah, dan terbuka sehingga masyarakat melakukan pinjaman pada BMT tersebut, penelitian ini memiliki dasar faktor dominan yang

mempengaruhi perilaku konsumen terbesar pada faktor sosial dan psikologi.⁸

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen dalam Memilih Pembiayaan Murabahah

a. Faktor Budaya

Faktor budaya ini merupakan faktor yang setiap budayanya terdiri dari sub budaya kecil yang menyediakan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk anggotanya. Dalam hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada tanggal 19-Agustus-2024 menemukan hasil ke 3 informan atas nama Sangat Abidin, Edy Suyanto dan Isna Yulianti dengan jawaban yang serupa.

“Menurutnya banyaknya lingkungan masyarakat serta keluarga sekitarnya yang memilih meminjam di BMT Assyafi'iyah terkhususnya produk pembiayaan murabahah, selain itu para informan menerangkan bahwa dalam agama merupakan salah satu kondisi yang harus diperhatikan secara penting karena harus sesuai dengan prinsip syariah yang melalui mekanis akad yang terjadi di produk pembiayaan murabahah”.⁹

Hasil diatas menunjukkan bahawa perilaku konsumen dalam faktor budaya, didasari karena banyaknya lingkungan masyarakat sekitar yang menggunakan pinjaman tersebut, sedangkan dalam kategori yang lain ada beberapa informan yang mempertimbangkan dalam segi atas dasar agama.

⁸ Lusi Novita Sari, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bmt Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro”, *Skripsi*, (Metro : IAIN Metro, 2017)

⁹ Wawancara anggota nasabah sangat Abidin, BMT ASYAFIAH, Kec.Raman Utara, 18 Agustus 2024

b. Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan faktor yang dipengaruhi adanya referensi, lingkungan keluarga atau masyarakat yang memberikan peran serta status sosial dalam melakukan pembelian.

“lingkungan masyarakat dan penyebaran brosur-brosur yang dilakukan dari pihak BMT Assyafi’iyah menjadi alasan informan mengambil produk pembiayaan murabahah di cabang raman utara”¹⁰

Hasil diatas yang telah peneliti lakukan bahwa pengetahuan masyarakat dalam meminjam produk pembiayaan murabahah keseluruhan informan mengetahui tentang produk pinjaman pembiayaan murabahah adalah karena banyak lingkungan masyarakat, dilingkungan keluarga dan pihak BMT Assyafi’iyah langsung terjun kelapangan untuk menyebarkan brosur-brosur produk-produk BMT Assyafi’iyah Cabang raman utara salah satunya yaitu produk pinjaman atau pembiayaan murabahah.

c. Faktor Pribadi

Faktor pribadi sendiri adalah faktor yang dipengaruhi oleh adanya umur, tahapan dalam siklus hidup, gaya hidup ataupun konsep diri dalam melakukan pembelian atau penggunaan barang dan jasa. Dalam hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada tanggal 19-Agustus-2024 menemukan hasil ke 5informan atas nama

¹⁰ Wawancara Anggota Nasabah Edi Suyanto, BMT ASYAFIAH, Kec.Raman Utara, 18 Agustus 2024

Maryanti, Rutmika, Joko, Katijah, Edy Suyanto, dengan jawaban yang serupa:

“Menurut kami karena biaya bunga yang rendah, sesuai dengan prinsip syariah, pinjaman dengan modal satu juta tidak dikenakan sistem bunga, Lokasi yang dekat dari rumahnya”.¹¹

Hasil diatas mendapatkan keseluruhan informan bahwa lokasi yang tidak jauh dari rumah dan sistem mekanisme pembiayaan murabahah yang menerapkan biaya yang rendah menjadikan faktor pribadi utama masyarakat memilih.

d. Faktor Psikologi

Faktor psikologi merupakan cara yang digunakan untuk mengenali, mengumpulkan dan menganalisis perasaan dan pikiran mereka untuk mengambil tindakan dalam melakukan keputusan pembelian produk, terdiri dari motivasi, persepsi, pembelajaran, dan daya ingat.

“Menurut kami penggunaan pembiayaan produk murabahah dengan mekanisme peminjaman sebanyak RP.1.000.000 menggunakan agunan, selain itu kami memiliki kepercayaan yang cukup baik selama menjadi anggota nasabah di BMT Assyafi’iyah cabang Raman Utara”.¹²

Pendapat ini menggambarkan bahwa faktor dalam psikologi memiliki nilai dalam memandang kepercayaan terhadap suatu produk yang menjadikan masyarakat memilih produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi’iyah cabang raman utara.

¹¹ Wawancara Anggota Nasabah Maryanti, BMT ASYAFIAH, Kec. Raman Utara, 18 Agustus 2024

¹² Wawancara Anggota Nasabah Muhajirin, BMT ASYAFIAH, Kec. Raman Utara, 18 Agustus 2024

Perilaku konsumen merupakan adanya interaksi dinamis antara afeksi dan kognisi, perilaku dan lingkungannya yang mana setiap individu manusia melakukan kegiatan pertukaran dalam siklus hidup mereka. Menurut *Engel, Blackwell dan Miniard* menyatakan bahwa perilaku konsumen merupakan kegiatan atau perbuatan yang berkaitan secara langsung dalam memperoleh, menggunakan serta meninggalkan produk atau jasa. Dalam hal ini perilaku konsumen saling berkaitan dengan pengambilan Keputusan yang mana setiap konsumen yang ingin menggunakan barang atau jasa selalu mempertimbangan atas dasar-dasar keputusan termasuk langkah-langkah dalam pengambilan Keputusan dan Teori dalam pengambilan Keputusan Menurut teori dari Kotler dan Amstrong mengemukakan terkait pengambilan Keputusan konsumen yaitu sebuah langkah Keputusan pembelian yang berdasarkan atas pemikiran, dimana individu mengevaluasi berbagai macam pilihan dan memutuskan pada pilihan kepada suatu produk dari banyaknya jenis atau ragam pilihan produk atau hal ini merupakan Keputusan pembelian yang dimana konsumen benar-benar membeli produk atau menggunakan jasa.

Penelitian ini terdiri dari konsumen yang beragam dari segi sudut pandang usia, jenis kelamin, status sosial atau pekerjaan, dan lain sebagainya yang dapat mempengaruhi pola segi pandang para informan dalam proses memilih produk pembiayaan murabahah di BMT Assya'fiiyah cabang raman utara. Konsumen sendiri sebelum melakukan peminjaman pembiayaan murabahah ada beberapa proses-proses yang

dilewati untuk memutuskan menggunakan produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah cabang raman utara, pengukuran proses pengambilan keputusan sebelum konsumen membeli atau menggunakan sebuah produk dan jasa ada beberapa pertimbangan yang dilakukan seperti pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, Keputusan membeli serta evaluasi pasca pembelian.

Hasil ini terlihat sesuai dengan penelitian yang telah peneliti lakukan terhadap keseluruhan informan yang menjadi anggota nasabah BMT Assyafi'iyah cabang raman utara yang melakukan pinjaman produk pembiayaan murabahah. Perilaku konsumen yang terjadi dilapangan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti budaya, sosial, pribadi dan psikologi. Faktor budaya yang terjadi di lingkungan masyarakat yang menjadi anggota nasabah BMT Assyafi'iyah cabang raman utara keseluruhan informan ini dapat dipengaruhi oleh lingkungan sekitar baik dari masyarakat maupun lingkungan keluarga, pandangan ini tentu menjadi garis besar informan melakukan peminjaman produk pembiayaan Murabahah karena mendapatkan sebuah kepercayaan yang dapat diandalkan dari lingkungan terdekatnya mereka.

Selanjutnya yang menjadi pengaruh informan dalam mempengaruhi pola perilaku konsumen adalah dari faktor sosial yang mana faktor ini perilaku konsumen memiliki kepercayaan yang terjadi dalam lingkungan terdekatnya, informan dalam penelitian ini melakukan pinjaman pembiayaan murabahah dari kurun waktu yang cukup bervariasi

mulai dari 1 tahun – 7 tahun. Pengetahuan konsumen terkait produk pembiayaan murabahah sendiri selain dari kondisi lingkungan adalah dari pihak BMT Assyafi'iyah yang melakukan pemasaran produknya terjun langsung kelapangan masyarakat dengan memberikan informasi produk melalui brosur-brosur yang dibagikan. Hal kepengaruhan konsumen juga dilandaskan oleh adanya Faktor pribadi konsumen dalam informan ini menjadikan gambaran yang cukup kompleks juga dalam melakukan pinjaman pembiayaan murabahah hal yang terlihat bahwa hampir mayoritas masyarakat yang menjadi informan dalam penelitian ini pengetahuan tentang produk pinjaman pembiayaan murabahah adalah karena banyak lingkungan masyarakat sekitar yang menjadi anggota nasabah dan pihak BMT Assyafi'iyah langsung terjun kelapangan untuk menyebarkan brosur-brosur produk-produk BMT Assyafi'iyah Cabang raman utara salah satunya yaitu produk pinjaman atau pembiayaan murabahah. Serta lokasi yang dekat dan proses pembiayaan yang mudah dan cepat menjadikan suatu pertimbangan masyarakat dalam memilih pinjaman pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah cabang raman utara.

Faktor yang mempengaruhi dalam perilaku konsumen adalah dari faktor psikologi, konsumen dalam penelitian ini memberikan keterangan bahwa perbedaan yang terjadi antara BMT Assyafi'iyah cabang raman utara dengan BMT lainnya yang berada wilayah tersebut dari sistem pembiayaan yang menurutnya lebih mudah dan mendapatkan banyak

keuntungan sehingga masyarakat memiliki pandangan yang dapat mempengaruhi pola perilaku konsumen dalam memilih produk pembiayaan murabahah. Pada penelitian ini juga peneliti memberikan keterangan hasil dari wawancara yang telah peneliti lakukan terhadap informan bahwa faktor terbesar yang mempengaruhi pinjaman produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah yaitu faktor sosial dan pribadi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan terkait Analisis Perilaku konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan Akad Murabahah di BMT Assyafi'iyah Cabang Raman Utara yang terjadi dilapangan mengenai para anggota yang melakukan pinjaman pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Cabang Raman Utara. pola perilaku konsumen masyarakat sekitar, mencari kepuasan terhadap suatu produk yang mana hal ini dipengaruhi oleh sistem pelayanan yang baik dilakukan oleh pihak BMT Assyafi'iyah cabang raman utara. Pertimbangan konsumen dalam memilih suatu produk dalam Lembaga keuangan, salah satunya BMT, yang mana para anggota mencari tau terlebih dahulu mengenai produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah cabang raman utara, setelah itu para anggota calon nasabah memikirkan tentang jarak dan lokasi, biaya bunga ataupun persyaratan serta pelayanan yang diberikan dari pihak BMT Assafi'iyah kepada anggota maupun calon nasabah.
2. Faktor terbesar yang mempengaruhi informan meminjam pembiayaan murabahah adalah faktor sosial dan faktor pribadi. Faktor-faktor ini merupakan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi pengambilan keputusan masyarakat sekitar kecamatan raman utara untuk

mengajukan diri sebagai anggota nasabah dalam pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Raman Utara.

B. Saran

Adapun saran yang dapat dijadikan masukan bagi pihak BMT Assyafi'iyah Raman Utara dan anggota nasabah adalah sebagai berikut:

1. Bagi BMT pelayanan terhadap nasabah sangat baik dari sistem penagihan dan sistem pemasaran produk ke nasabah.
2. Anggota nasabah perlunya dapat lebih dalam mencari tau produk dan mempertimbangkan secara matang dalam mengambil keputusan

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz *et al*, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariahah*, (Jakarta Selatan : IFR : 2020)
- Adinda Dirgahayu P Pangabean, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT Al-Fath Ikmi Cabang Legoso 2019”, Skripsi, (Jakarta : Universitas Islam Negeri Syarifhidayatullah Jakarta : 2019).
- Ainul Yaqin, “Fungsi Sosial Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Pasca UU No 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro,” *Mabsya: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah* 3, no. 2 (2021).
- Andrian, Cristophorus Indra, Jumawan & Fadhli Nursal, *Perilaku Konsumen*, (Malang : Rena Cipta Mandiri : 2022)
- Ani Retno Sulistiowati, “Analisis Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Pengambilan Pembiayaan Pada KSPPS BMT Ben Sejahtera KCU Kroya” Skripsi, (Purwokerto : Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri : 2023)
- Anwar Abbas, *Himpunan Fatwa Perbankan Syariah*, (Jakarta : Emir : 2002)
- Arrizqoh Barizoh, “Strategi Baitul Maal Wa Tamwil dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah”. *Istithmar : Jurnal Studi Ekonomi Syariah* Volume 7 Nomor 1 Juni (2023).
- Bella Suciati Agami, “Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Fajar (Studi pada Anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung)” skripsi, (Bandar Lampung : Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung : 2018)
- Dewi Fitria Ningsih Pantoiyo, “Analisis alasan nasabah memilih BMT Al-Muhajirin sebagai tempat pembiayaan”, Skripsi, (Palu : Universitas Islam Negeri Datokarama Palu : 2023).
- Eko Murdiyanto, *Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta:UPN Veteran:2020).
- Euis Amalia et al., *Keuangan Mikro Syariah Dr. Euis Amalia, M.Ag*, 2016..
- <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1992/25tahun~1992uu.htm>
- <https://kneks.go.id/isuutama/8/sharing-platform-keuangan-mikro-syariah-berbasis-baitul- maal-wat-tamwil-bmt>
- <https://www.bmtassyafiiyahbn.com/>

<https://www.bmtassyafiiyahbn.com/>

Husein Umar, *Metode Rise Perilaku Konsumen Jasa*, (Jakarta : Gramedia Pustaka: 2005).

Krisna Sudjana and Rizkison Rizkison, "Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 2 (2020): 175, <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i2.1086>.

M. Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta : CV Budi Utama : 2012)

Naqiyah dan Dr. Nita Triana, *Rekonstruksi BMT*, (Yogyakarta : Pustaka Ilmu Group : 2021).

Nur Rahmah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Kediri : Sulqa Qress : 2022)

Nurnasrina & P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru : Cahaya Firdaus : 2018).

Phillip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip Prinsip Pemasaran Edisi Dua Belas Jilid Satu*, 2008.

Skripsi Adinda Dirgahayu P Panggabean, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT Al-Fath Ikmi Cabang Legoso 2019

Sri rahayu et al, "Perilaku Konsumen", (Palembang : Cv Anugerah Jaya: 2021)

Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*, 2013.

Sulaeman Jajuli, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Banten:Media Madani:2020).

Sulaeman Jajuli, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Banten:Media Madani:2020)

Sutrisno & Dwi Praptono Agus Harjito, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : K-Media : 2020)

Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*. Cetakan I, (Makassar : CV. Syakir Media Press, 2021)

LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : /In.28.1/J/TL.00//2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Atika Riasari (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **YENI SAPUTRI**
NPM : 2003020046
Semester : 9 (Sembilan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN
KEPUTUSAN MURABAHAH DI BMT ASYAFIYAH KEC. RAMAN
UTARA

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro,
Belum di proses,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M

ALAT PENGUMPUL DATA(APD)

ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MURABAHAH DIBMT ASYAFI'YAH KEC.RAMAN UTARA

A. Identitas Responden

Nama :
Jenis Kelamin :
Umur :
Pekerjaan :

B. Petunjuk Pengisian

1. Wawancara tak berstruktur
2. Selama melakukan penelitian berlangsung, peneliti mencatat dan mendeskripsikan hasil wawancara
3. Waktu pelaksanaan wawancara sewaktu-waktu masih dapat berubah mengikuti perkembangan situasi dan kondisi lapangan

C. Pertanyaan

1. Apakah anda dalam memilih pinjaman murabahah di BMT Assafiiyah karena banyaknya masyarakat yang memilih produk pinjaman di BMT tersebut?
2. Apakah anda memilih pinjaman murabahah di BMT Assafiiyah karena harus sesuai pertimbangan agama?
3. Sejak kapan anda menjadi anggota nasabah BMT Assafi'iyah
4. Dari manakah anda mengetahui produk pembiayaan murabahah di BMT Assafi'iyah?
5. Apakah anda mengetahui produk pembiayaan murabahah BMT Assafiiyah dari lingkungan terdekat anda?
6. Mengapa anda tertarik memilih pinjaman pembiayaan murabahah di BMT Assafi'iyah?
7. Apakah dalam memilih pinjaman murabahah di BMT Assafiiyah karena lokasi yang dekat dengan anda tinggal?
8. Menurut anda apa yang membedakan pinjaman pembiayaan murabahah di BMT Assafi'iyah dibandingkan dengan produk lainnya?
9. Bagaimana tanggapan anda terkait produk pembiayaan murabahah di BMT Assafiiyah?

10. Bagaimana proses pertimbangan anda dalam memilih pinjaman produk pembiayaan murabahah di BMT Assafiiyah?
11. Apa yang menjadi kepercayaan anda memilih pinjaman murabahah di BMT Assafiiyah?
12. Apakah pihak BMT Assafi'iyah selama ini sudah cukup terbuka dalam memberikan informasi produk pembiayaan murabahah terhadap nasabah?
13. Apakah pihak BMT Assafi'iyah sudah sangat baik dalam memberikan pelayanannya?
14. Berapakah penghasilan anda dalam waktu satu bulan?
15. Keuntungan apa yang anda dapatkan selama menjadi anggota nasabah pembiayaan murabahah di BMT Assafi'iyah?
16. Bagaimana sistem penagihan selama menjadi anggota nasabah pembiayaan murabahah jika sudah memasuki jatuh tanggal tempo?
17. Bagaimana perasaan yang anda inginkan setelah meminjam murabahah di BMT Assafiiyah?
18. Apakah anda merasakan kepuasan terhadap produk pembiayaan murabahah di BMT Assafi'iyah selama menjadi anggota nasabah?

Dosen Pembimbing,


Atika Riasari, M.BA
NIP.191880708219032007

Metro, 15 Juli 2024

Mahasiswa Tbs,


Yeni Saputri
NPM. 2003020046



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2285/In.28/D.1/TL.01/08/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **YENI SAPUTRI**
NPM : 2003020046
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BMT Asyafiyah Berkah Nasional, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MURABAHAH DI BMT ASYAFIYAH KEC. RAMAN UTARA".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 14 Agustus 2024

Mengetahui
Pejabat Setempat



Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



NIP



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2284/In.28/D.1/TL.00/08/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pimpinan BMT Asyafiyah Berkah
Nasional
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2285/In.28/D.1/TL.01/08/2024,
tanggal 14 Agustus 2024 atas nama saudara:

Nama : **YENI SAPUTRI**
NPM : 2003020046
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pimpinan BMT Asyafiyah Berkah Nasional bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BMT Asyafiyah Berkah Nasional, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MURABAHAH DI BMT ASYAFIYAH KEC. RAMAN UTARA".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 14 Agustus 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



NIP



BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARI'AH

BADAN HUKUM :
No. 28/BH/KDK.7.2/III/1999

KANTOR PUSAT :
Jl. Jend Sudirman No. 09
Kotagajah Timur
Kec. Kotagajah
Lampung Tengah
Telp. (0725) 5100 189
Fax (0725) 5100 199
Email :
bmt_assyafiyah@yahoo.co.id

Nomor : 040/014/BMT-ABN/VIII/2024
Lampiran : -
Perihal : **BALASAN IZIN RESEARCH**

Raman Utara, 19 Agustus 2024

Kepada Yth,
Kepala Jurusan S1 Perbankan Syari'ah IAIN METRO
Di-
Tempat

KANTOR CABANG :
KOTAGAJAH
GAYA BARU
BANDAR SURABAYA
KALIREJO
PURBOLINGGO
UNIT 2
JEPARA
PENAWARTAMA
SUKOHARJO
SENDANG AGUNG
SIMPANG PEMATANG
MULYO ASRI
GADING REJO
RAMAN UTARA
JEMBAT BATU
ADILUWIH
PONCOWARNO
SIMPANG RANDU
TRIDATU
SIMPANG SRIBAWONO
DAYA MURNI
SUMBER AGUNG
SUKA JAYA
PUGUNG RAHARJO
RUMBIA
TANJUNG JAYA
METRO
PRINGSEWU
MARGO MULYO
PENAWARAJI
BANYUMAS
TANJUNG RAYA
PEKALONGAN
SEKAMPUNG
TUGU MULYO
MERAK
MUARA INTAN
GISTING
TANJUNG BINTANG
KARANG ANYAR
PULUNG KENCANA
NYUKANG HARJO
MERAPI
MANDALA
SIMPANG AGUNG
MAKARTITAMA
RAWAJITU
SIDOMULYO

Assalamu'alaikum, Wr.Wb.

Berdasarkan Surat yang kami terima dengan nomor : B-2284/In.28/J/TL.00/08/2024 Perihal IZIN RESEARCH, dengan data mahasiswa sebagai berikut :

Nama : YENI SAPUTRI
NPM : 2003020046
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Kami Atas Nama KSPPS BMT Assyafi'iyah Berkan Nasional Cabang Raman Utara, memberikan izin kepada Mahasiswa tersebut di atas untuk melaksanakan Kegiatan tersebut di tempat kami.

Mudah-mudahan kegiatan tersebut dapat berjalan dengan lancar dan bermanfaat untuk kemajuan kita bersama.

Demikian Surat Balasan ini kami sampaikan, semoga bisa dipergunakan sebagaimana mestinya.

Terima Kasih

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb.

Pimpinan
KSPPS BMT Assyafi'iyah BN KC. Raman Utara





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-784/ln.28/S/U.1/OT.01/07/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : YENI SAPUTRI
NPM : 2003020046
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003020046

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 03 Juli 2024
Kepala Perpustakaan

Basad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP. 19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Yeni Saputri
NPM : 2003020046
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Perilaku Konsumen Dalam Pengambilan keputusan Murabahah di BMT ASYAFIAH Kec.Raman Utara** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 30 Oktober 2024
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi

NIP.199208292019031007



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Yeni Saputri
NPM : 2003020046

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS
Semester/TA : VIII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	29/11-2023	- Peranabahan teori	
2	5/12-2023	- Penelitian Zevan - Teori ditambah - Manfaat Teoritis	
3.	7/05-2024	- Ditambahkan penjelasan tabel 1-1 - Pertanyaan penelitian dan tujuan diperbaiki - Manfaat Scr Praktis salah - Peneliti relevan ditambah: Metode yg digunakan, hasil penelitian, persamaan dan perbedaan - landasan teori, ambil teori dari buku bukan jurnal - siapa sumber data primernya? - di jelaskan teknik pengumpulan data yg akan dilakukan saat penelitian - Perhatikan teknis penulis, huruf besar, kecil, kata, tanda baca dll.	

Dosen Pembimbing

Atika Riasari, MBA
NIP. 19880708 201903 2 007

Mahasiswa Ybs,

Yeni Saputri
NPM. 2003020046



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Yeni Saputri
NPM : 2003020046

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS
Semester/TA : VIII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
4.	29/ Mei 2024	- Penelitian Pelavan Perbedaanya dijelaskan - landasan teori belum simetris, teori tambahan diletakkan setelah teori inti - di sebutkan Jurnal, buku, dan Website	
5.	30/ 05 2024	ACC Untuk Diseminarkan	

Dosen Pembimbing,

Atika Riasari, MBA
NIP. 19880708 201903 2 007

Mahasiswa Ybs,

Yeni Saputri
NPM. 2003020046



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Yeni Saputri

Fakultas/Jurusan : FEBI/ Perbankan Syariah

NPM : 2003020046

Semester : IX

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	15 Juli 2024	Penyusunan APD berdasarkan teori yang akan digunakan untuk menganalisis, jika menggunakan teori perilaku konsumen maka pertanyaan wawancara berdasarkan teori tersebut misal ada faktor-faktor dll.	
2.	18 Juli 2024	ACC Outline	
3.	09 Agustus 2024	ACC APD (alat Pengumpulan Data)	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Atika Riasari, M.BA

NIP. 1918807082019032007

Yeni Saputri

NPM. 2003020046



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Yeni Saputri

Fakultas/Jurusan : FEBI/ Perbankan Syariah

NPM : 2003020046

Semester : IX

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
01.	Senin, 09 Sep 2024	<ul style="list-style-type: none">- Tabel, gambar harus disertai Sumber dan diberikan Keterangan atau deskripsi terkait gambar atau tabel.- Bagian "C. proses pengumpulan data dan analisis data" maksudnya seperti apa? Kalau ini hasil wawancara, tidak ditulis di dalam Skripsi Namun di jadikan lampiran- Bagian pembahasan: data hasil Penelitian dianalisis Menggunakan landasan teori (teori yang digunakan dalam penelitian) --> diperbaiki.	
02.	Senin, 23 Sep 2024	<ul style="list-style-type: none">- Gambar /tabel diberi penjelasan dan sumber- Bagian pembahasannya --> hasil data peneliti dianalisis Menggunakan teori.	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Atika Riasari, M.BA

NIP. 1918807082019032007

Yeni Saputri

NPM. 2003020046



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website :www.febi.metrouniv.ac.id



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Yeni Saputri

Fakultas/Jurusan : FEBI/ Perbankan Syariah

NPM : 2003020046

Semester : IX

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
3.	20-10-2024	<ul style="list-style-type: none">- Hasil wawancara ditulis dlm bentuk narasi atau ringkas di bagi pembahasan Untuk Menjelaskan temuan Utama dan wawancara.- Sebutkan Siapa yg diwawancarai, kpn diwawancarai, tujuan.- Susun temuan berdasarkan tema atau pertanyaan yg diajukan selama wawancara => kutipan 1sg untuk Mendukung argumen => ringkasan pandangan atau jawaban respondAnalisis => Hubungan temuan dr wawancara dengan teori atau literatur yg relevan. Tujukkan bagaimana jawaban dr narasumber atau pertentangan dgn penelitian sebelumnya	 

Dosen Pembimbing ,

Mahasiswa Ybs,

Atika Riasari, M.BA

NIP. 1918807082019032007

Yeni Saputri

NPM. 2003020046



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Yeni Saputri

Fakultas/Jurusan : FEBI/ Perbankan Syariah

NPM : 2003020046

Semester : IX

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<ul style="list-style-type: none">- Interpretasi => Jelaskan implikasi di temuan wawancara apakah ada pola atau kesamaan yg muncul di jawaban.- Kesimpulan parsial -> jika ada poin penting yg bisa disimpulkan lsg di wawancara, tuliskan kesimpulan ser se parsial -> pembahasan yg lebih luas.- ada hub antara hasil wawancara dan analisis	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Atika Riasari, M.BA

NIP. 1918807082019032007

Yeni Saputri

NPM. 2003020046



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Yeni Saputri

Fakultas/Jurusan : FEBI/ Perbankan Syariah

NPM : 2003020046

Semester : IX

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
04	30-10-2024	ACC skripsi Senin, 11 November 2024 jam 10.00 offline	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Atika Riasari, M.BA

NIP. 1918807082019032007

Yeni Saputri

NPM. 2003020046

DOKUMENTASI



Bapak Ari Usmanto



Bapak Joko



Ibu Katjiah



Ibu Lusi



Bapak Abidin



Ibu Maryanti



Bapak Edy



Ibu Ismiati



Ibu Yulianti



Bapak Muhajirin

PROSEDUR PENGALAMAN PEMBAYARAN

Persyaratan Umum :

1. Anggota
2. Mengisi Blangko Permohonan Pembayaran
3. Memiliki usaha atau pekerjaan tetap
4. Menyerahkan foto copy KTP/SIM/identitas lain
5. Bersedia disurvei
6. Jaminan/Ayunan

LAYANAN ONLINE

KSPS BMT Assyafiyah Berkah Nasional memberikan kemudahan anda dalam bertransaksi SECARA Online antara lain :

- Pembayaran Tagihan Telpun (TELKOM) dan Listrik (PLN)
- Pembayaran Tagihan (FIF: ACC, AT FINANCE)
- Pengisian Pulsa HP dan Listrik (TOKEN)
- Transfer antar Bank
- Dan Transaksi ONLINE lainnya



Powered By :

BUDAYA ORGANISASI

CERIA

"Bekerja dan melayani anggota dengan suasana hati gembira, ikhlas, semangat dan antusias"

Collaboration Membangun kebersamaan, bekerjasama dengan saling menjaga, percaya dan memahami

Excellent Bekerja dengan antusias dan ikhlas memberi pelayanan terbaik menuju prestasi

Respect Hormat, Peduli dan ramah terhadap anggota

Integrity Mengedepankan nilai-nilai kejujuran dan pelayanan dan tata kelola organisasi terbaik.

Accountability Antusias, penuh tanggungjawab dalam bersikap, bekerja dan melayani.

BANTULAN

Bagian dari KSPS BMT ASSYAFIYAH BERKAH NASIONAL yang secara khusus bertugas menghimpun, mengelola dan menyulurkan Zakat, Infaq dan Shadaqah (ZIS) dan dana sosial lainnya untuk kesejahteraan umat. Dana yang terhimpun akan disalurkan kepada yang berhak (Mustahid) sesuai dengan amanah, dengan prioritas gerakan :

1. Program pemberdayaan ekonomi umat melalui pemberian pembiayaan Qordul Hasan.
2. Bakti Sosial, Donor, Darah dan Khataman Masal.
3. Pemberian santunan bagi Dhuafa
4. Bantuan dana pendidikan melalui Gerakan Orang Tua Penyanun (OTPP)



Program khataman masal



Program bedah rumah



Program santunan



Program layanan umat

Informasi Lebih Lanjut Hubungi Customer Service kami :

Kantor Pusat :
Jl. Jend. Sudirman Kotagajah Timur Kec. Kotagajah Lampung Tengah
Telp. (0725) 5100189 Fax. 0725 5100199

Kantor Cabang :

- | | | | |
|-------------------|---------------------|-----------------|---------------------|
| 01 KOTAGAJAH | 11 JEMPAH BERKATANG | 21 DAYA KUNIR | 31 BANYUAS |
| 02 GAYAN BARUBAWA | 12 MULO ARI | 22 SUMBER AGUNG | 32 TANGKUNG BAYU |
| 03 KALIBELO | 13 GADING BELD | 23 SIKU JAYA | 33 PEKALONGAN |
| 04 KALIBELO | 14 SEBANT BATU | 24 RUMBA | 34 TELUK WILUNG |
| 05 PERBODONGGO | 15 AIR LUMAH | 25 TANJANG JAYA | 35 MERAK |
| 06 JEPARA | 16 SIPANG PANDU | 26 PENINSISU | 36 GINTUNG |
| 07 PENAWAR | 17 SINDANG AGUNG | 27 PENAWARAH | 37 TAJALUNG BINTANG |
| 08 PENAWAR | 18 SINDANG AGUNG | 28 PENAWARAH | 38 PULUNG ANJAY |
| 09 PENAWAR | 19 SINDANG AGUNG | 29 PENAWARAH | 39 PULUNG ANJAY |
| 10 SINDANG AGUNG | 20 SINDANG AGUNG | 30 PENAWARAH | 40 PULUNG ANJAY |
| | | | 41 PULUNG ANJAY |
| | | | 42 INTUKANG HARJO |

ATAU HUBUNGI KANTOR CABANG PEMBANTU KAMI :

APAF 0852 668A 5815



KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT ASSYAFIYAH BERKAH NASIONAL
BADAN HUKUM NO. 28/BH/KDK.7.2/III/1999



SELAYANG
PANDANG

Mitra Usaha dan Ibadah



Mukadimah

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembelian Syariah (KSPPS) BMT Assyafiyah Berkah Nasional dengan badan hukum No.28/BH/KDK.72/II/1999, merupakan salah satu KSPPS Primer Nasional yang ber Kantor pusat di Lampung dan beralamat di Jl. Jenderal Sudirman no. 09 Kotagajah Timur, Kec. Kotagajah, Kab. Lampung Tengah.

KSPPS BMT Assyafiyah Berkah Nasional sebagai lembaga keuangan mikro syariah memiliki fungsi sebagai Batu Tamwil dan Batu Maal. Sebagai Batu Tamwil bergerak mengembangkan usaha usaha produktif dan investasi untuk meningkatkan kualitas usaha mikro dan kecil anggota dengan mendorong kegiatan menyimpan dan menabung serta pembiayaan ekonomi.

Sebagai Batu Maal, bergerak pada kegiatan-kegiatan pemberdayaan tanpa orientasi mencari keuntungan sebagai pengembangan amanah dalam menghimpun dan menyalurkan dana Zakat, Infaq, Shadaqah dan Wakaf.

Kini KSPPS BMT Assyafiyah Berkah Nasional memiliki 42 Kantor cabang dan Batu Maal yang tersebar di Pulau Sumatera dan Jawa.

VISI DAN MISI

Visi

Menciptakan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembelian Syariah yang Sehat, Kuat, Bermamfaat, Mandiri dan Islami.

Misi

1. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan lingkungan kerja.
2. Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syariah.
3. Menumbuhkembangkan usaha produktif di bidang perdagangan, pertanian, industri dan jasa.
4. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota dengan efektif, efisien, profesional dan transparan.
5. Menjalin kerja sama usaha dengan berbagai pihak.



Pengawas, Pengurus, Manajer dan Divisi KSPPS BMT Assyafiyah Berkah Nasional



Produk Simpanan

CERIA UTAMA
Simpanan perorangan dengan sistem keuntungan yang dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan, dengan setoran awal Rp. 10.000 dan saldo rata-rata minimal Rp. 10.000 pada setiap bulannya.

CERIA PRIMA
Simpanan menggunakan akad "Wadiah Yad Dhommanah" dengan pembukuan rekening atas nama perorangan, dan setoran awal minimal Rp.10.000,- serta saldo simpanan minimal Rp.10.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik setiap bulannya

CERIA PINTAR
Simpanan untuk persiapan dan keperluan anak sekolah, menggunakan akad "Wadiah Yad Dhommanah", simpanan yang di khususkan untuk keperluan pendidikan. Pengambilannya setiap ada keperluan untuk pendidikan. Dengan pembukuan rekening atas nama perorangan, setoran awal minimal Rp.10.000,- dan saldo simpanan minimal Rp.5.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik setiap bulannya

CERIA QURBAN
Simpanan untuk persiapan ibadah Qurban, menggunakan akad "Wadiah Yad Dhommanah", dengan pembukuan rekening atas nama perorangan, dengan setoran awal minimal Rp.10.000,- dan saldo simpanan minimal Rp.10.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik

CERIA KETUPAT
Produk simpanan Assyafiyah, simpanan umum syariah yang setoran ada batas waktu tertentu dengan sistem paket yang berlaku di tahun berjalan menggunakan akad "Wadiah Yad Dhommanah", dan mendapatkan bingkisan lebaran yang menarik.*

CERIA IHROM
Simpanan Persepan untuk ibadah Haji/Umroh, akad simpanan menggunakan akad "Wadiah Yad Dhommanah", bonus menarik.*

CERIA BERKAH
Simpanan Berjangka Syariah yang di tujuakan untuk anggota yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian umat melalui sistem bagi hasil yang dikelola secara syariah.*

Nisbah Ceria Berkah Antara Anggota dan BMT

Jangka Waktu	Anggota	BMT
3 Bulan	30 %	70 %
6 Bulan	40 %	60 %
12 Bulan	60 %	40 %

* Syarat & ketentuan berlaku



Produk Pembiayaan

Pembiayaan Bagi Hasil
Merupakan konsep pembiayaan yang adil dan memiliki nuansa kemanusiaan yang sangat kentel, Hasil yang diperoleh dibagi berdasarkan perbandingan (nisbah) yang disepakati dan bukan sebagaimana pemempatan suku bunga pada bank dan koperasi konvensional

Mudah Ceria
Akad kerjasama pembiayaan antara BMT selaku pemilik dana yang menyediakan semua kebutuhan modal dengan anggota sebagai pihak yang mempunyai keahlian atau keterampilan tertentu, untuk mengelola suatu kegiatan usaha yang produktif dan syariah.

Sama Ceria
Merupakan akad kerja sama pembiayaan antara BMT dengan anggota untuk mengelola suatu kegiatan usaha masing-masing memisahkan penyertaan dana sesuai porsi yang disepakati, sedangkan untuk mengelola kegiatan usaha dipercayakan kepada anggota.

Pembiayaan Jual Beli
Konsep jual beli mengandung beberapa kebalikan antara lain pembiayaan yang diberikan selalu terkait dengan sektor riil, karena yang menjadi dasar adalah barang yang diperjual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya akad

Murabahah Ceria
Akad jual beli antara BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama, BMT akan memwakilahkan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang telah disepakati.

Pembiayaan Jasa
Hawalah Ceria
Akad pengalihan piutang pihak pertama kepada BMT, anggota meminta kepada BMT agar membayarkan terlebih dahulu piutangnya atas transaksi yang halal dengan pihak yang bernuang.

Ihrom Ceria
Pembiayaan untuk persiapan pelaksanaan ibadah haji dan umroh, anggota menggunakan akad ihrom multi jasa dengan jangka waktu tertentu.

Pembiayaan Kebajikan

Al-Qarh Ceria
Merupakan pinjaman yang diberikan oleh BMT kepada anggota yang harus dikembalikan pada waktu yang diperjelaskan tanpa disertai imbalan apapun kecuali apabila anggota memberikan manfaat, pinjaman yang diberikan tersebut adalah dalam rangka saling membantu dan bukan merupakan transaksi komersial, akan menagih kepada pihak yang bertanggung tersebut

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Yeni Saputri biasa dipanggil Yeni, Lahir di Metro 11 Maret 2002. Penulis merupakan anak ketiga dari Bapak Dasa'at dan Ibu Kasturi. Bertempat tinggal di Sukaraja Nuban, Kecamatan Batanghari Nuban, Kabupaten Lampung Timur, Provinsi Lampung. Adapun riwayat pendidikan yang telah ditempuh peneliti adalah sebagai berikut :

1. TK Bina putra pada tahun 2007-2008.
2. SD Negeri 2 Raman Aji pada tahun 2008-2014
3. SMP Negeri 1 Ramana Utara pada tahun 2014-2017
4. SMA Negeri 1 Raman Utara pada tahun 2017-2020

Kemudian pada tahun 2020 peneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dengan program studi S1-Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.