

TUGAS AKHIR

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT ANGGOTA
DALAM PENGAMBILAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA
BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL KCP.METRO**

Oleh :

**LUSI NOVITA SARI
NPM. 14123018**



**Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1438H / 2017 M**

PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT ANGGOTA DALAM PENGAMBILAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL KCP.METRO

Nama : LUSI NOVITA SARI

NPM : 14123018

Program : Diploma Tiga (D-3) Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Pembimbing



Zumaroh, M.E.Sy
NIP.19790422 200604 2 002



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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296. website: www.metrouniv.ac.id, email: iainmetro@metrouniv.lac.id, website

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor: B-087/In.28/FEBI/PP.00.9/08/2017

Judul Tugas Akhir: FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT ANGGOTA DALAM PENGAMBILAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL KCP METRO, disusun oleh: LUSI NOVITA SARI, NPM. 14123018, Program: D-3 Perbankan Syariah, telah dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal:

TIM MUNAQOSYAH:

Ketua : Zumaroh, M.E.Sy

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag.,M.H.

Penguji II : Rina El Maza, M.S.I

Sekretaris : Roza Zelvia, M.Si

(.....) 
(.....) 
(.....) 
(.....) 




Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum

NIP. 19720923 200003 2 002

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT ANGGOTA DALAM
PENGAMBILAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT
ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL KCP.METRO

LUSI NOVITA SARI
NPM: 14123018

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Produk yang ditawarkan meliputi jasa penyimpanan meliputi simpanan *wadiah* dan *mudharabah*, untuk produk pembiayaan meliputi pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, *musyarakah*, dan *qardul hasan*. Produk *murabahah* yaitu produk pembiayaan jual beli barang menjadi produk unggulan dalam pembiayaan pada BMT. Salah satunya pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro. Produk *murabahah* paling diminati oleh anggota BMT Assyafi'iyah KCP.Metro, dikarenakan fasilitas pembiayaan *murabahah* memberikan jaminan perolehan keuntungan yang memadai berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak pada saat perjanjian serta kemudahan dalam akad ketika melakukan transaksi. Terlihat dari jumlah anggota yang keseluruhan pada Januari 2016-Maret 2017 berjumlah 5.500 anggota pembiayaan *murabahah* pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro. Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Pengumpulan data penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi dan jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan yang pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro.

Pada dasarnya factor-faktor yang mempengaruhi minat membeli berhubungan dengan perasaan dan emosi, bila seseorang merasa senang dan puas daam membeli barang atau jasa maka hal itu akan memperkuat minat membeli. Dari hasil analisis disimpulkan bahwa minat anggota terhadap produk pembiayaan *murabahah* timbul karena rasa ingin untuk mendapatkan kepuasan dan kesenangan setelah memakai produk pembiayaan *murabahah*. Faktor-faktor lain yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro adalah: dilihat dari faktor sosial, pengaruh kelompok refrensi dimana anggota mendapatkan informasi dari anggota lain. Faktor keunggulan produk, kemudahan dalam berakad proses perhitungan yang mudah dipahami oleh anggota, proses pencairan dana yang cepat dan disesuaikan dengan kebutuhan anggota. Faktor pelayanan, pemberian informasi yang sangat jelas dan pelayanan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan anggota. Faktor fasilitas dan kemudahan dalam mendapatkan jasa, fasilitas yang memadai, lokasi yang berdekatan dengan tempat tinggal, karyawan datang kepada anggota dan prosedur yang mudah.

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LUSI NOVITA SARI
NPM : 14123018
Program : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juli 2017
Yang menyatakan



Lusi Novita Sari
NPM. 14123018

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ.....

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu....”(Q.S. An-Nisaa’: 29)

PERSEMBAHAN

Tidak ada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan ilmu kepada peneliti, saya persembahkan Tugas Akhir ini sbagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih sayang yang tulus kepada :

1. Kedua Orang Tuaku tersayang (ibu Gestuti dan Bapak Gustam) yang telah mendidikku sejak kecil dengan penuh kasih sayang dan telah mendoakan akan keberhasilakku.
2. Kakak dan adikku Eka Wulan Dari, Septa Dwi Putra dan Nabila Rahma Saputri yang tiada henti menghibur dan mendo'akanku.
3. Dosen Pembimbingku Ibu Zumaroh, ME.Sy yang selalu membantu dan membimbingku menyelesaikan Tugas Akhirku.
4. Dosen Pembimbing Akademik Bapak Drs. Tarmizi, M.Ag yang selalu membimbing akademikku.
5. Sahabat-sahabatku Widi Astuti, Putri Fernanda Sari, Rizki Ayunaini, Dianing Agustin, Ade Rismawati Oganda, Syifa Azka Umayra, Putri Sulistiana, Grasella Natalia.
6. Teman-temanku angkatan 2014 khususnya kelas PBS C yang selalu memberi motivasi dan memberi warna disetiap langkahku dalam menempuh pendidikan di IAIN Metro
7. Almamater kebangganku IAIN Metro.

Terimakasih saya ucapkan atas keiklasan dan ketulusannya dalam mencurahkan cinta, kasih sayang dan do'anya untuk saya. Terimakasih atas bantuan kalian semua. Semoga kita semua termasuk orang-orang yang dapat meraih kesuksesan dan kebahagiaan dunia akhirat.

KATA PENGANTAR

Segala puji peneliti haturkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, baik kesehatan jasmani maupun kesehatan rohani sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul ‘‘Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Assyafi’iyah KCP.Metro.’’

Shalawat serta salam panjatkan kepada sang revolusioner dunia yakni Nabi Muhammad SAW. Dengan perantara beliau kita bisa mengenal nama yang baik dan nama yang buruk dalam islam.

Sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma Tiga (D3) Perbankan Syariah, fakultas syariah dan Ekonomi Islam Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh Sarjana Amd. Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak oleh karena itu, tidak lupa peneliti menyampaikan terimakasih kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana. M.Hum selaku Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.
3. Ibu Zumaroh, SE.I.,ME.Sy, selaku ketua Prodi D3 Perbankan Syari’ah IAIN Metro dan selaku Dosen Pembimbing.
4. Drs. Tarmizi, M.Ag., selaku dosen pembimbing akademik.

5. Bapak dan ibu Dosen/Karyawan Intitusi Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitas guna menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Bapak Bayu Saputra selaku Pimpinan Cabang Pembantu BMT Assyafi'iyah KCP Metro, Bapak Octa Arinta selaku Kepala Bagian Pembiayaan beserta seluruh karyawan BMT Assyafi'iyah KCP Metro.
7. Rekan-rekan mahasiswa yang telah membeikan motivasi dan dukungan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa penelitian Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan. Untuk itu diperlukan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Pada akhirnya peneliti berharap semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk banyak pihak dalam memahami ilmu pengetahuan perbankan syariah.

Metro, Juli 2017
Penulis

Lusi Novita Sari
NPM. 14123018

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Metode Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Murabahah	13
1. Pengertian Murabahah	13
2. Dasar Hukum Murabahah.....	14
3. Rukun dan Syarat Murabahah	22
4. Aplikasi Murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah	23
B. Minat Nasabah.....	25
1. Pengertian Minat Nasabah.....	25
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen.....	26
3. Tahap-tahap dalam Proses Pengambilan Keputusan	30
BAB III PEMBAHASAN	33
A. Profil BMT	33
1. Sejarah Singkat BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional.....	33
2. Tujuan, Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah KCP Metro	34
3. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro	35
4. Produk BMT Assyafi'iyah KCP Metro.....	37

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Assyafi'iyah KCP Metro.....	39
C. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Assyafi'iyah KCP Metro.....	43
BAB IV PENUTUP	46
A. Kesimpulan	46
B. Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Skema Pembiayaan Murabahah	23
Gambar 3.1 Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Persetujuan Magang dan Penelitian

Lampiran 2 Surat Pembimbing TA

Lampiran 3 Kartu Konsultasi Bimbingan

Lampiran 4 Alat Pengumpul Data

Lampiran 5 Surat Keterangan Bebas Pustaka

Lampiran 6 Brosur Produk-produk BMT Assyafi'iyah KCP Metro

Lampiran 7 Formulir Pembiayaan Murabahah BMT Assyafi'iyah KCP Metro

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada zaman modern ini banyak dijumpai lembaga keuangan syariah yang dapat dijangkau oleh seluruh kalangan masyarakat. khususnya bagi para pengusaha kecil dan menengah. Lembaga keuangan syariah tersebut di antaranya BMT. *Baitul maal wat tamwil* (BMT) merupakan sebuah lembaga keuangan mikro (LKM) yang dioperasikan dengan menggunakan prinsip bagi basil (syariah).¹ Sebagai lembaga keuangan. BMT menjalankan fungsi menghimpun dana dan menyalurkannya.² Sebagai lembaga bisnis, *Baitul Maal wal Tamwil* (BMT) lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan. yakni simpan pinjam.³ BMT mirip dengan bank Islam, bahkan boleh dikatakan menjadi cikal bakal dari Bank Islam.

Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat yang tidak terjangkau oleh pelayanan Bank Islam atau BPR Islam. BMT hadir untuk memenuhi kebutuhan finansial masyarakat yang belum tersalurkan oleh jasa lembaga keuangan pada umumnya. BMT merupakan salah satu lembaga keuangan yang menerapkan prinsip syariah. Lembaga BMT yang memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009). H. 450

² M.Nur Ranto Al Arif. *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis*, Cet. 1. (Bandung: CV Pustaka Setia. 2012), h_329.

³ *Ibid*, h. 318

falsafahnya yaitu “*dari anggota oleh anggota untuk anggota*” maka berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 25 Tahun 1992 tersebut berhak menggunakan badan hukum koperasi.⁴ BMT juga memiliki peranan untuk melepaskan ketergantungan masyarakat pada rentenir. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat.

Dalam menghimpun dan menyalurkan dana, *murabahah* menjadi tumpuan utama pembiayaan. *Murabahah* adalah pembelian barang dengan pembayaran ditangguhkan (1 bulan, 3 bulan, 1 tahun, dst). Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara *shahibul maal* dan *mudharib*.⁵ *Shahibul maal* membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada *mudharib* sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan *margin* yang disepakati. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda.

Kebutuhan *mudharib* untuk memiliki suatu barang tertentu, tetapi tidak memiliki cukup dana sehingga *shahibul maal* bisa memenuhi kebutuhan *mudharib* dengan skim *ba'i al-murabahah*. Mekanisme transaksi ini, *shahibul maal* melakukan akad dengan *mudharib*. Dari tahun ke tahun minat pembiayaan *murabahah* dalam perkembangan di dunia perbankan syariah mengalami peningkatan. Pada Januari 2016 samapi dengan Maret 2017

⁴ Nur S. Buchari, *Koperasi Syariah*, (Jawa Timur: Mashun, 2009), h. 13

⁵ Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 363

dengan persentase 55.01% jika dibandingkan pembiayaan yang lain, dengan pembiayaan *musyarakah* 21.44% , pembiayaan *mudharabah* 12.65%, *Qardh* 6.93%, *ijarah* 3.43%, dan piutang *istishna* 0.3%.⁶

Dari persentase tersebut terlihat bahwa pembiayaan *murabahah* menjadi produk pembiayaan yang paling diminati sehingga menjadi sektor utama pencarian keuntungan oleh perbankan maupun lembaga keuangan syariah lainnya. Pada dasarnya anggota akan memilih produk yang diinginkan jika produk tersebut telah memenuhi keinginan dan sesuai kepuasan yang akan didapat nantinya.

Pembiayaan merupakan tulang punggung bagi BMT, karena salah satu faktor untuk mencari sebuah keuntungan. Penerapan secara baik pada pembiayaan lembaga keuangan syariah BMT diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi sekaligus dapat mendorong kinerja keuangan. BMT Assyafi'iyah merupakan salah satu dari beberapa BMT yang berada di wilayah Metro. Mampu berkembang merebut pangsa pasar dengan baik di tengah persaingan dengan lembaga keuangan bank konvensional ataupun non bank termasuk rentenir. Banyak produk yang ditawarkan oleh BMT Assyafi'iyah seperti jasa penyimpanan maupun jasa pembiayaan. Dalam penyaluran jasa pembiayaan BMT Assyafi'iyah lebih mengedepankan produk *murabahah*, pembiayaan ini banyak digemari oleh anggota.⁷

⁶ http://www.bi.go.id/web/id/Perbankan/Edukasi+Perbankan/Daftar_Produk_Perbankan_Syariah.html

⁷ Okta Arinta, Kabag Pembiayaan BMT Assyafi'iyah KCP Metro, wawancara pada tanggal 17 April 2017.

Pembiayaan *Murabahah* mampu menjembatani para pengusaha dalam meningkatkan penghasilan dan perekonomian masyarakat kecil misalnya BMT Assyafi'iyah mampu membelikan atau membiayai anggota dalam bentuk uang maupun barang sesuai akad yang disepakati kedua belah pihak. Namun, dalam hal ini tidak memungkinkan terjadinya kesenjangan antara pihak BMT dan anggota, meskipun terjadi kesenjangan BMT Assyafi'iyah tetap mendapat kepercayaan dari masyarakat dan mampu membiayai masyarakat sehingga BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro lebih unggul dibandingkan BMT lainnya.

Terlihat dari jumlah anggota pada Januari 2016 sampai Maret 2017 yang keseluruhan berjumlah 7684 anggota dari tiap-tiap cabang anggota BMT Assyafi'iyah, sekitar 5500 anggota BMT Assyafi'iyah merupakan anggota pembiayaan *murabahah*.⁸ Pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro dengan jumlah anggota pada Januari 2016 sampai dengan Maret 2017 836 anggota dengan jumlah anggota pembiayaan *murabahah* sebanyak 136 Anggota. Produk *murabahah* jika dibandingkan dengan produk lain, sangat mudah dilihat dari *margin* yang dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan keuntungan yang diperoleh. Bagi anggota produk *murabahah* memberikan jaminan perolehan keuntungan yang memadai berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak pada saat perjanjian dilakukan

⁸ Dwi Bayu Saputra, Pimpinan BMT Assyafi'iyah KCP Metro, wawancara pada tanggal 17 April 2017

dan kemudahan dalam saat melakukan transaksi perjanjian serta keuntungan yang didapat secara pasti.⁹

Berdasarkan data survey yang dilakukan oleh penulis, pembiayaan *murabahah* yang ada pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro memiliki minat anggota yang cukup tinggi jika dibandingkan produk pembiayaan yang lain, dilihat dari jumlah pengguna pembiayaan *murabahah*. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam, tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu faktor-faktor apakah yang mempengaruhi minat anggota dalam pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan rumusan masalah yang dikemukakan di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro.

⁹ Kristina Martini, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, wawancara pada tanggal 17 April 2017

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dapat dilaksanakan dan permasalahan dapat terjawab dengan baik secara teoritis maupun praktis. Adapun manfaat dari penelitian yang peneliti lakukan adalah:

a. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya ilmu pengetahuan dan wawasan khususnya yang berkaitan dengan produk pembiayaan *murabahah*.

b. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan kepada pembaca dan peneliti sendiri serta dapat membantu lembaga keuangan syariah untuk menyelesaikan masalah yang berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro.

D. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan ini pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada masyarakat.¹⁰ Adapun maksud dari penelitian tersebut penelitian yang mempelajari secara mendalam tentang faktor-faktor apa saja yang

¹⁰ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 2009), h. 32

mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro, maka dilihat dari lokasinya penelitian ini dilakukan di BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro, jalan Suttan Syahrir Metro Timur Kota Metro.

Sedangkan, penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Menurut Husein Umar deskriptif kualitatif adalah “menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari gejala tertentu.”¹¹ Sedangkan penelitian kualitatif menurut Moleong adalah “penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.”¹² Jadi yang dimaksud dengan penelitian deskriptif kualitatif ini berupa keterangan- keterangan bukan berupa angka-angka hitungan. Jadi dapat diartikan peneliti berupaya mengumpulkan fakta berupa keterangan-keterangan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro.

¹¹ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009), h. 22

¹² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2004), h. 7

2. Sumber Data

“Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh dari sebuah penelitian.”¹³ Sumber data dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer yaitu sumber-sumber dasar yang merupakan sumber data utama dari sebuah penelitian yang diperoleh dari tangan pertama.¹⁴ Pihak yang menjadi sumber data adalah Pimpinan cabang, Kabag Pembiayaan, *Account Officer*, dan Anggota BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro.

b. Sumber data Skunder

Sumber data sekunder yaitu sumber data yang diperoleh melalui buku-buku pustaka yang ditulis orang lain. Dokumen-dokumen yang merupakan hasil laporan.¹⁵ Sumber data sekunder diperoleh dari sumber penelitian dengan mempelajari referensi yang memiliki hubungan dengan pembiayaan murabahah, misalnya dalam buku Ascarya yang berjudul *Akad dan Produk Bank Syariah*.

¹³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 172

¹⁴ Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), h. 168

¹⁵ Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2008), h. 93

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara merupakan “salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yakni melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data dengan sumber data baik secara langsung maupun tidak langsung.”¹⁶ Wawancara memiliki dua jenis yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Yang dimaksud wawancara terstruktur adalah menuntut pewawancaranya mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang susunannya ditetapkan sebelumnya, dengan kata-kata yang persis pula. Sedangkan wawancara tidak terstruktur mirip dengan percakapan informal. Metode ini bertujuan memperoleh bentuk-bentuk informasi tertentu dari semua responden, tetapi susunan kata dan urutannya disesuaikan dengan ciri-ciri setiap responden.¹⁷

Dalam hal ini penulis menggunakan jenis wawancara terstruktur dimana penulis mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro kepada pimpinan cabang, kabag pembiayaan, *account officer*, dan anggota BMT-Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro dan anggota. Wawancara ini bertujuan untuk

¹⁶ Rianto Adi, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Hukum*, (Jakarta: Grani, 2004), h. 72

¹⁷ Deddy Mulyana, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008), h. 181

mendapatkan informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP.Metro dan jumlah anggota pembiayaan *murabahah*.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan “cara yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.”¹⁸ Dalam penelitian ini data yang dicari dan dikumpulkan oleh peneliti berupa sejarah, visi, dan misi BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro dan brosur pembiayaan *murabahah* serta dokumentasi jumlah anggota pembiayaan *murabahah*.

4. Teknik Analisis Data

Bogdan dan Bikle mengungkapkan analisa data adalah kegiatan mengubah data hasil penelitian menjadi informasi yang dapat digunakan untuk mengambil kesimpulan dalam suatu penelitian.”¹⁹ Teknik analisa data yang dipakai dalam penelitian ini adalah teknik analisa kualitatif, karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan dalam bentuk uraian.

¹⁸ Muhamad, *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 152

¹⁹ Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian*, h. 248

Kualitatif adalah “prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, maksudnya sumber data yang diperoleh itu tertulis atau ungkapan dan tingkah laku yang diobservasikan dari manusia.”²⁰ Data tersebut dianalisa dengan menggunakan cara berfikir induktif. Berfikir induktif adalah suatu cara berfikir yang berawal dari fakta-fakta yang khusus dan konkret kemudian dari fakta atau peristiwa tersebut ditarik kesimpulan. Berdasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisa data, peneliti menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Data tersebut dianalisa dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berawal dari informasi tentang kecenderungan atau minat nasabah terhadap pembiayaan murabahah kemudian dicari faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota terhadap pembiayaan *murabahah*.

5. Mekanisme Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis menguraikan sub bab yang meliputi latar belakang masalah, pertanyaan penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian.

²⁰ Burhan Ashafa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h. 16

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini dibahas tentang teori yang dipakai dalam penulisan penelitian . Teori yang dipakai yaitu bersumber dari Al Quran, Ijma' dan Fatwa MUI.

BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan profil BMT Assyafi'iyah dan laporan hasil penelitian.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini penulis menguraikan kesimpulan dan saran dari hasil analisa data yang dilakukan pada bab terdahulu.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Jadi singkatnya murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyertakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Dalam definisi tersebut adanya keuntungan yang disepakati, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian pada biaya tersebut.²¹ Dilihat dari asal kata *ridhu* (keuntungan), merupakan transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungan tertentu. Di sini bank bertindak sebagai penjual, dan di lain pihak nasabah sebagai pembeli, sehingga harga beli dari supplier/produsen/pemasok ditambah dengan keuntungan bank sebelum dijual kepada nasabah.²² Definisi secara fikih adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan barang yang

²¹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 103

²² Arviyan Arivin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 760

diperjualbelikan termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu. Definisi menurut teknis koperasi syariah adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan *margin* keuntungan yang disepakati.²³

Jadi dapat dipahami bahwa *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barang-barang dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan *margin* (keuntungan).

2. Dasar Hukum

a. Al-Qur'an

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 مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ
 عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba,

²³ Nur Syamsudin Buchori, *Koperasi Syariah*, (Banten: Pustaka Aufa Media, 2002), h.

Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (Q.S. Al-Baqarah: 275).²⁴

Ayat diatas menerangkan jika “mengambil” diserupakan dengan “makan” untuk menegaskan apa yang dimakan tidak bisa dikembalikan. Demikian pula halnya dengan riba apa yang sudah diambil tidak bisa dikembalikan. Para pemakan riba di dunia disamakan dengan orang kemasukan setan berjalan tidak menentu arahnya. Gerak-gerik mereka seperti orang gila atau kemasukan setan. Mereka (pemakan riba) ketika itu memandang riba adalah halal sebagai layaknya jual beli. Orang boleh menjual sesuatu yang semula harganya serupiah menjadi dua rupiah, tentu hal yang sama berlaku dalam transaksi pinjaman uang (kredit).²⁵

Allah telah menghalalkan jual beli karena dalam jual beli ada pertukaran dan pergantian, ada barang yang mungkin akan benambah harganya pada masa yang akan datang. Tambahan harga itu adalah imbalan jasa dari kemanfaatan yang diperoleh dari harga barang tersebut. Barang siapa yang sudah sampai ke dalam ajaran Tuhan yang mengharamkan riba, kemudian dia jalankan ajaran itu dan dia

²⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: CV As-Syifa, 2004), 85

²⁵ *Ibid*

tinggalkan praktek riba sebelumnya, maka sega yang diambil (diperoleh) dari hasil riba tidak wajib dikembalikan kepada yang membayar dahulu asal tidak mengulangi. Jika barang siapa kembali memakan riba sesudah diharamkan dan mengetahui kemudarat riba yang menimpa masyarakat mereka akan mendekan dalam neraka.²⁶

Surat An-Nisa Ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*(Q.s. An-Nisa: 29).²⁷

Allah mengingatkan melalui ayat ini hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan yakni memakan harta yang merupakan sarana kehidupan kamu, di antara kamu di jalan yang batil yakni tidak sesuai dengan tuntutan syariat Islam tetapi hendaklah kamu peroleh harta tersebut dengan jalan perniagaan yang berdasar kerelaan di antara kamu, kerelaan yang tidak melanggar ketentuan agama karena harta benda mempunyai kedudukan di bawah nyawa bahkan terkadang nyawa dipertaruhkan untuk memperoleh atau

²⁶ Tengku Muhammad Hasbi Ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Qur'an Anul Majid An-Nur*, Jilid 1 (Surat 1-4), (Semarang: PT Pustaka Riski Putra, 2000), h. 488

²⁷ *Ibid*, h. 97

mempertahankannya, maka pesan dari ayat ini adalah dan janganlah kamu membunuh dirimu atau membunuh orang lain, karena orang lain sama dengan kamu. Dan bila kamu membunuhnya maka kamu terancam dibunuh, karena sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.²⁸

b. Ijma'

Abdullah Saeed mengatakan, bahwa Al-Quran tidak membuat acuan langsung berkenaan dengan *murabahah*, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Demikian juga, tidak ada hadist yang memiliki acuan langsung kepada *murabahah*. Karena nampaknya tidak ada acuan langsung kepadanya dalam Al-Quran atau hadist yang diterima umum, para ahli hukum harus membenarkan *murabahah* berdasarkan landasan lain.²⁹

Imam Malik mendukung pendapatnya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah, yaitu ada *consensus* pendapat di sini (di Madinah) mengenal hukum orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengambilnya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan berdasarkan keuntungan.³⁰

²⁸ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah*, (Jakarta: Lentera Hati, 2000), h. 391

²⁹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 13

³⁰ *Ibid*

Mayoritas para ulama membolehkan jual beli dengan cara *murabahah*, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki orang lain.³¹

c. Fatwa MUI

Fatwa N0: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.³²

Pertama: Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang dipeljualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. .
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli beserta keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara

³¹ *Ibid*, h. 47

³² Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), h. 246

jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Kedua: Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemasaran.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) 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. .

Ketiga: Jaminan dalam *Murabahah*:

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya. .
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: Hutang dalam *Murabahah*:

- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tetap wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima: Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Jadi, hukum *murabahah* berdasarkan Al-Qur'an, Ijma', dan fatwa MUI membolehkan adanya praktik *murabahah* apabila memenuhi ketentuan yang telah ditetapkan.

3. Rukun dan Syarat

a. Rukun Murabahah

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang yang dijual, dan *musyatari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- 3) *Shighah*, yaitu ijab dan qabul.³³

b. Syarat Murabahah

- 1) Pembeli hendaklah betul-betul mengetahui modal sebenarnya dari suatu barang yang hendak dibeli.

³³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), h. 82

- 2) Penjual dan pembeli hendaklah setuju dengan kadar untung atau tambahan harga yang ditetapkan tanpa ada sedikitpun paksaan.
- 3) Barang yang dijualbelikan bukanlah barang ribawi. Sekiranya barang tersebut telah dibeli dari pihak lain, jual beli yang pertama itu mestilah sah menurut perundangan Islam.³⁴

Jadi, rukun dan syarat *murabahah* yaitu adanya pihak penjual dan pembeli. Objek akad yaitu melakukan ijab dan qabul dan memenuhi syarat yaitu mengetahui modal sebenarnya. Kedua belah pihak menyetujui bagi hasil keuntungan maupun penambahan harga dan barang yang dijualbelikan bukan barang ribawi.

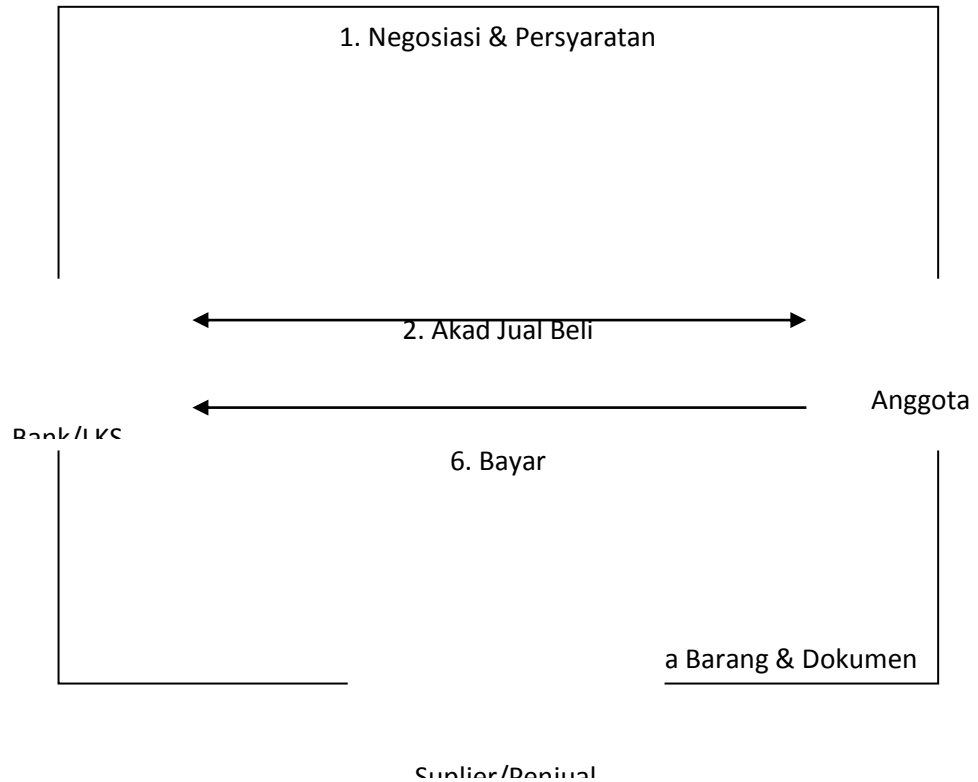
4. Aplikasi Murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan syariah di Indonesia banyak yang menggunakan *al-murabahah* secara berkelanjutan seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya *murabahah* adalah suatu kontrak jangka pendek dengan sekali akad. Secara umum, aplikasi perbankan dari *ba'i al-murabahah* dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut:

³⁴ Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan Islam & Peransuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 88

Gambar 2.1

Skema Pembiayaan *Murabahah*



Skema di atas dapat dijelaskan bahwa anggota dan bank/LKS melakukan negosiasi atas barang yang akan dibeli atau dipesan terjadi akad jual beli antara bank/LKS dengan anggota, bank/LKS juga langsung menyebukan atas keuntungan (*margin*) yang akan diambilnya. Bank/LKS membeli barang yang sudah dipesan oleh anggota kepada si penjual atau pembuat barang dan Bank/LKS menyuruh si penjual mengirimkan barang kepada anggota yang memesan barang. Setelah itu anggota menerima

barang serta dokumen-dokumen yang akan dibayarkan kepada pihak Bank/LKS.

Dengan demikian telah terjadi transaksi *murabahah*, dari teknis *murabahah* merupakan akad penyediaan barang berdasarkan akad jual beli, dimana penjual (Bank/LKS) menyerahkan barang yang dibutuhkan pembeli (anggota) dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati pada Saat akad terjadi.³⁵

Pengajuan oleh anggota pembiayaan *murabahah* pada bank/LKS atau lembaga keuangan syariah dengan anggota melakukan negosiasi dan persyaratan setelah itu melakukan akad jual beli kemudian bank atau lembaga keuangan syariah membeli barang kepada suplier atau penjual, setelah itu melakukan pengiriman kepada anggota, anggota menerima barang dan dokumen selanjutnya melakukan pembayaran atau pengangsuran kepada bank atau lembaga keuangan syariah.

B. Minat Nasabah

1. Pengertian Minat Nasabah

Minat sebagai aspek kewajiban bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktivitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsmeen sebagai penyedian dana dalam proses transaksi barang ataupun

³⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 107

jasa. Dalam kamus Bahasa Indonesia, minat diartikan “sebagai niat atau kehendak.”³⁶ Menurut *Theory of Reasoned Action* (teori tindakan beralasan) dari Fishbein dan Ajzen yaitu “perilaku manusia dipengaruhi oleh kehendak/niat/minat. Minat merupakan keinginan individu untuk melakukan perilaku tertentu sebelum perilaku tersebut dilaksanakan. Adanya niat atau minat untuk melakukan suatu tindakan akan menentukan apakah kegiatan tersebut akhirnya akan dilakukan.”³⁷ Kegiatan yang dilakukan inilah yang disebut dengan perilaku. Dengan demikian perilaku merupakan niat atau minat yang sudah direalisasikan dalam bentuk tingkah laku yang tampak. Dalam teori tindakan beralasan diuraikan bahwa niat atau minat dipengaruhi oleh sikap dan norma subyektif yang dihubungkan.

Sedangkan menurut Swastha dan Irawan mengemukakan “faktor-faktor yang mempengaruhi minat pembeli berhubungan dengan perasaan dan emosi, bila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli barang atau jasa maka hal itu akan memperkuat minat membeli.”³⁸

Jadi, minat nasabah adalah keinginan seorang nasabah untuk membeli atau melakukan sesuatu sesuai niat atau keinginan yang dipengaruhi oleh sikap dan perasaan.

³⁶ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka 2002), h. 675

³⁷ <http://komunikasi.us/Index.php/mata.kuliah/dmnm/40970ptik>

³⁸ Swastha dan Anwar Prabu, *Prilaku Konsumen Edisi Revisi*, (Bandung: PT. Revika Aditama, 2009), h.146

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen

Prilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang ada diluar diri manusia (eksternal) dan faktor-faktor yang ada dalam diri manusia (internal). Faktor eksternal yang utama adalah faktor kebudayaan, sosial, produk, harga, promosi dan lokasi. Sedangkan faktor-faktor internal yang utama adalah faktor pribadi, psikologis, konsumsi, pendapatan, dan kesadaran masyarakat.³⁹

a. Faktor Budaya

Budaya adalah penentu yang mendasar dari keinginan dan prilaku seseorang. Budaya adalah sekelompok nilai-nilai sosial yang diterima masyarakat secara menyeluruh dan tersebar kepada anggota-anggotanya melalui bahasa dan simbol-simbol. Setia budaya terdiri dari subbudaya yang lebih kecil yang menyediakan identifikasi dan sosial yang lebih spesifik bagi anggota-anggotanya. Subbudaya meliputi kebangsaan, agama, ras, dan daerah geografis. Kelas sosial adalah sebuah kelompok yang relatif *homogeny* dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat yang tersusun dalam sebuah hierarki dan para anggota dalam setiap hierarki memiliki nilai, minat, dan prilaku yang relatif sama.

Jadi, faktor budaya merupakan penentu keinginan dan prilaku yang mendasar yang terdiri dari kumpulan nilai prilaku.

³⁹ Kotler dan Keller, *management pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009), h.56

b. Faktor Sosial

Faktor sosial ini terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status. Yang dimaksud kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang. Para anggota keluarga juga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli. Ada dua macam keluarga dalam kehidupan pembeli, yaitu keluarga sebagai sumber orientasi yang terdiri dari orang tua, dan keluarga sebagai sumber keturunan, yaitu pasangan suami istri dan anak-anaknya. Kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam pengertian peranan status. Setiap peran akan mempengaruhi perilaku pembelian seseorang.

Jadi, faktor sosial merupakan faktor yang mempengaruhi konsumen berdasarkan lingkungan.

c. Faktor Produk

Faktor produk adalah jenis produk yang ditawarkan oleh bank kepada nasabah yang meliputi ragam dan kualitas produk. Jika produk banyak yang menyukai maka semakin banyak pula nasabah yang memilih menggunakan produk tersebut.

d. Faktor Harga

Yang dimaksud dengan faktor harga meliputi daftar harga, diskon potongan harga, periode pembayaran, dan persyaratan.

Jadi, faktor harga merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan kepada bank setelah terjadi kesepakatan antara nasabah dengan bank.

e. Faktor Promosi

Yang dimaksud faktor promosi meliputi iklan dan promosi penjualan yang dilakukan oleh pihak bank kepada calon nasabah agar para calon nasabah dapat mengerti tentang kelebihan dan kekurangan produk yang dimiliki bank.

Jadi, faktor promosi adalah aktivitas menyampaikan manfaat produk dan membujuk nasabah untuk menggunakan produk yang dimiliki bank.

f. Faktor Lokasi

Yang dimaksud faktor lokasi meliputi pemilihan lokasi yang strategis artinya lokasi tersebut membuat nasabah lebih mudah untuk menjangkau. Karena semakin strategis lokasi maka akan semakin besar peluang yang didapat.

Jadi, faktor lokasi adalah ketepatan dalam pemilihan lokasi yang strategis yang dapat memudahkan nasabah dalam menjangkaunya.

g. Faktor Pribadi

Yang dimaksud dengan faktor pribadi meliputi usia dan tingkat daur hidupnya, pekerjaannya, kondisi ekonomi, gaya hidup, kepribadian, dan konsep diri.

Jadi, faktor pribadi merupakan faktor yang mempengaruhi konsumen berdasarkan usia pekerjaan, gaya hidup, dan kepribadian.

h. Faktor Psikologis

Faktor psikologis meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan, dan sikap. Motif adalah suatu kebutuhan yang cukup kuat mendesak untuk mengarahkan seseorang agar dapat mencari pemuasan terhadap kebutuhan itu. Persepsi adalah proses memilih, mengorganisasi, dan menafsirkan masukan-masukan informasi oleh seseorang untuk menciptakan sebuah gambaran yang bermakna tentang dunia. Pembelajaran menunjukkan perubahan dalam perilaku seorang individu yang bersumber pada pengalaman. Keyakinan merupakan suatu gagasan deskriptif yang dianut oleh seseorang tentang sesuatu. Sikap mengembangkan penilaian kognitif yang baik maupun tidak baik, perasaan emosional, dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa obyek atau gagasan.⁴⁰

Jadi, faktor psikologis merupakan faktor yang mempengaruhi konsumen berdasarkan motivasi dan pengetahuan konsumen.

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dijelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen adalah keinginan dan perilaku yang mendasar, lingkungan, gaya hidup, kepribadian, motivasi,

⁴⁰ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h. 227

pengetahuan konsumen, lokasi yang mudah dijangkau, promosi, dan produk yang ditawarkan.

3. Tahap-tahap dalam Proses Pengambilan Keputusan

Ada lima- tahap dalam proses pengambilan keputusan untuk membeli yang umum dilakukan oleh seseorang, yaitu⁴¹:

a. Pengenalan Kebutuhan

Kebutuhan konsumen mungkin muncul karena menerima informasi baru tentang produk, kondisi ekonomi, periklanan, atau karena kebetulan. Selain itu, gaya hidup seseorang, kondisi demografis, dan karakteristik pribadi dapat pula mempengaruhi keputusan pembelian seseorang.

Jadi, pengenalan kebutuhan adalah mengambil keputusan berdasarkan kebutuhan seseorang sesuai dengan kepentingan konsumen.

b. Proses Informasi Konsumen

Meliputi pencairan sumber-sumber informasi oleh konsumen. Proses informasi yang paling relevan bagi benefit yang dicari dan sesuai dengan keyakinan dan sikap mereka. Memproses informasi meliputi aktivitas mencari, memperhatikan, memahami, menyimpan dalam ingatan dan mencari tambahan informasi.

⁴¹ *Ibid*, h. 228

Jadi, proses informasi konsumen adalah pengambilan keputusan berdasarkan informasi yang didapat.

c. Evaluasi Produk atau Merk

Konsumen akan mengevaluasi karakteristik dari berbagai produk atau merk dan memilih produk atau merk yang mungkin paling memenuhi kebutuhan yang diinginkannya.

Jadi, evaluasi produk dan merk adalah pengambilan keputusan berdasarkan memilih produk atau merk yang paling dibutuhkan.

d. Pembelian

Dalam pembelian, beberapa aktivitas lain diperlakukan seperti pemilihan toko, penentuan kapan akan membeli, dan kemungkinan finansialnya. Setelah ia menemukan tempat yang sesuai, waktu yang tepat, dan dengan dukungan daya beli maka kegiatan pembelian dilakukan.

Jadi, pembelian adalah pengambilan keputusan berdasarkan pemilihan toko, waktu dan finansial yang sesuai.

e. Evaluasi Pasca Pembelian

Sekali konsumen melakukan pembelian maka evaluasi pasca pembelian dilakukan. Jika kinerja produk sesuai dengan harapan konsumen, konsumen akan puas. Jika tidak, kemungkinan pembelian akan berkurang. Jadi, evaluasi pasca pembelian

merupakan pengambilan keputusan berdasarkan kepuasan konsumen.

Jadi, tahap-tahap dalam proses pengambilan keputusan adalah mengambil keputusan berdasarkan kebutuhan seseorang sesuai dengan kepentingan konsumen, informasi yang didapat, memilih produk yang dibutuhkan, pemilihan toko, dan berdasarkan kepuasan konsumen.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Profil BMT

1. Sejarah Singkat BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional

BMT ASsyafi'iyah Kantor Pusat Kota Gajah Lampung Tengah berdiri tanggal 03 September 1995 bertempat di Pondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah. Pendirinya yaitu Mudhofir, Drs. Ali Nurhamid. M.Sc., KH. Suhaimi Rais, Drs. Ali Yurja Syarbaini. Modalnya berasal dari para jama'ah pengajian dan dana pengajian akbar peresmian Pondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah yang dihadiri *mubaligh* Bapak KH. Drs. Agus Darmawan dari Jakarta.⁴²

Kegiatan tersebut berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp. 800.000,00 (delapan ratus ribu rupiah) yang selanjutnya digunakan sebagai modal awal BMT Assyafi'iyah. Untuk menambah modal kegiatan *baitul maal* pada saat itu mendapatkan bantuan dana *asnaf* dari Bank Muamalat Indonesia Pusat sebesar Rp. 2.500.000, 00 (dua juta lima ratus ribu rupiah) sebagai dana bergulir.⁴³

Terbitnya surat Keputusan Menteri Nomor: 91/Kep/M/KUUKM/I/IX/2004 tanggal 10 September 2004, maka koperasi BMT Assyafi'iyah

⁴² Dokumentasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro

⁴³ Dokumentasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro

menyesuaikan diri dengan nama Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Assyafi'iyah. Dari situlah KJKS BMT Assyafi'iyah mulai berkembang dengan pesat sampai berada pada posisi seperti sekarang.⁴⁴

2. Tujuan, Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah KCP Metro

a. Tujuan BMT Assyafi'iyah KCP Metro

Meningkatkan kesejahteraan anggota serta ikut membangun ekonomi umat dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur dengan berlandaskan syariat Islam.

b. Visi BMT ASsyafi'iyah KCP Metro

“Menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah Yang Sehat, Kuat, Bermanfaat, Mandiri, dan Islami.”

c. Misi BMT Assyafi'iyah KCP Metro

- 1) Meningkatkan kesejahteraan anggota dan lingkungan kerja
- 2) Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syariah
- 3) Menumbuh kembangkan usaha produktif dibidang perdagangan, pertanian, industry, dan jasa
- 4) Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota dengan efektif, efesien, dan transparan
- 5) Menjalani kerjasama usaha dengan berbagai pihak⁴⁵

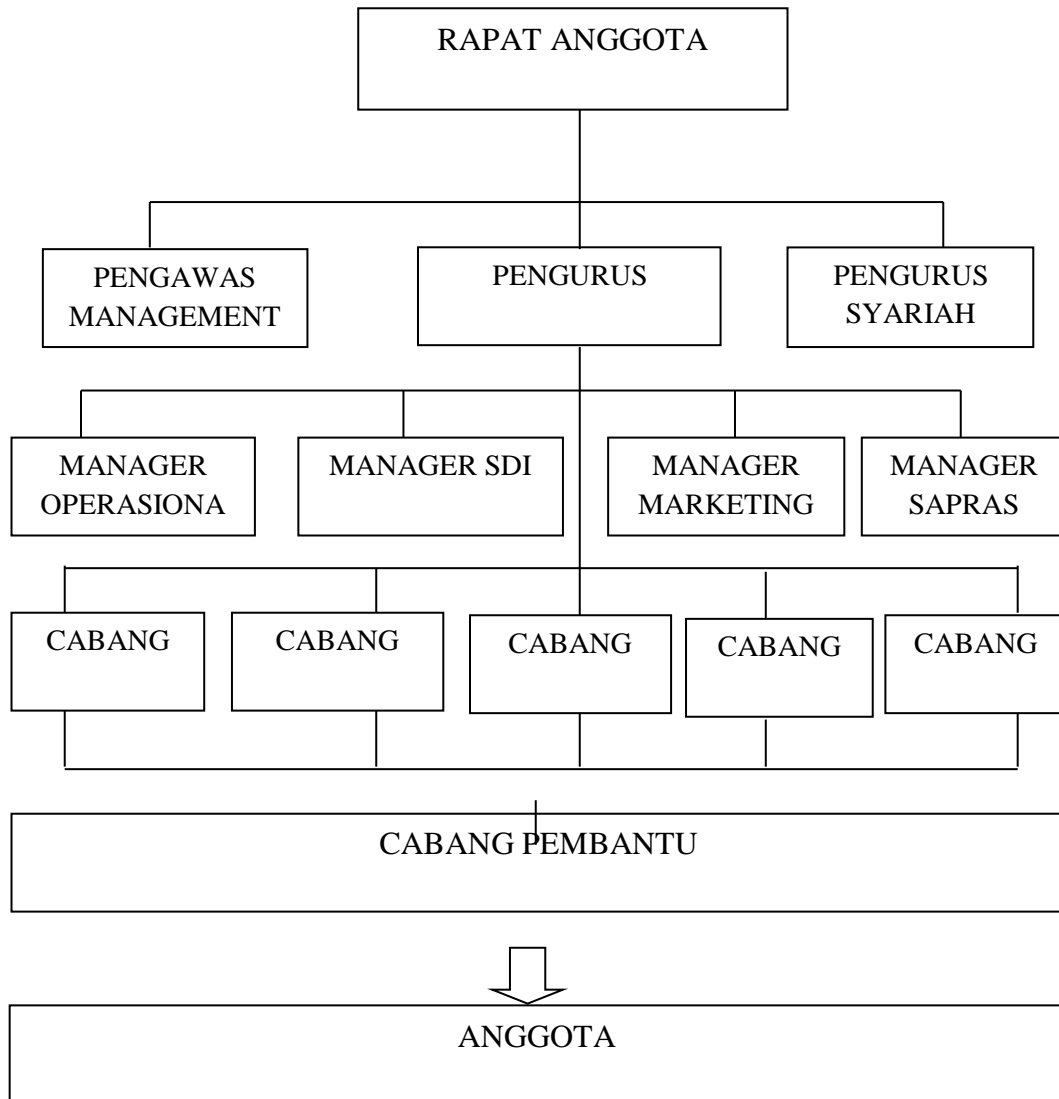
⁴⁴ Dokumentasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro

⁴⁵ Dokumentasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro

3. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro

BMT Assyafi'iyah merupakan lembaga keuangan syariah yang terdiri atas BMT Assyafi'iyah pusat, BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang, dan BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Pembantu. Semua produk dan layanan yang diberikan sama antara BMT Assyafi'iyah pusat, BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang, dan BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Pembantu, yang membedakan hanyalah tingkat memberikan kewenangan dan memberikan keputusan. Berikut ini gambar struktur organisasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro.

Gambar 3.1
Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro⁴⁶



⁴⁶Dokumentasi BMT Assyafi'iyah KCP Metro

Struktur organisasi di atas yang menangani segala urusan pembiayaan adalah Manager Marketing dibantu dengan kabag pembiayaan di setiap kantor cabang maupun kantor cabang pembantu.

Tugas utama Manager Marketing dan Kabag pembiayaan adalah melaksanakan aktivitas pembiayaan dan memastikan seluruh kebijakan, peraturan dan prosedur pembiayaan dipenuhi secara optimal.

4. Produk BMT Assyafi'iyah KCP Metro

Penyaluran dana di BMT Assyafi'iyah bisa disebut dengan pembiayaan (kredit dengan sistem syariah) kepada anggota yang dapat digunakan untuk konsumtif, produktif (pengembangan usaha atau investasi) maupun modal. Ada beberapa produk penyaluran dana yang ada di BMT Assyafi'iyah antara lain:

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Yaitu pinjaman anggota untuk usaha produktif dengan sistem bagi hasil berdasarkan kesepakatan bersama.

2) Pembiayaan Sewa Beli *Musyarakah* (Pembiayaan Modal Penyerta)

Yaitu pembiayaan investasi antar pihak BMT dengan anggota/calon anggota. BMT berada pada posisi penyertaan modal pada usaha anggota, bagi hasil akan diambil dengan proporsi modal yang disertakan dan dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati.

3) Pembiayaan *Al-Muzara'ah*

Yaitu akad jual beli yang dilakukan oleh BMT dengan anggota (petani), untuk keperluan pertanian, benih dari pemilik tanah. Nisbah ditentukan diawal akad. Prioritas dalam pembiayaan di BMT Assyafi'iyah adalah pengusaha kecil menengah serta sektor informal.

4) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu akad jual beli yang dilakukan oleh pihak BMT dengan anggota/calon anggota, sesuai dengan kebutuhan anggota/calon anggota, yang besarnya keuntungan ditentukan diawal akad. Pada pembiayaan murabahah ini para anggota yang meminjam dana dari pihak BMT dikenakan anggunan. Besarnya pembiayaan yang dicairkan tergantung dari anggunan yang mereka berikan pada pihak BMT.

Anggota dapat melunasi dana yang dipinjam dari pihak BMT bisa dengan cara diangsur baik dengan pembayaran harian, mingguan, bahkan bulanan. Besar kecilnya angsuran sesuai dengan berapa besar jumlah modal yang mereka pinjam. Dalam perakteknya produk pembiayaan ini sangatlah diminati karena memiliki keunggulan yaitu bagi hasil yang diberikan oleh pihak

BMT disepakati secara bersama bukan atas dasar kesepakatan BMT itu sendiri, dan terjadi tawar menawar atas bagi hasil yang ada di produk ini. Biasanya rata-rata bagi hasil yang disepakati antara pihak anggota dan BMT adalah Rp.100.000, - untuk per Rp.1.000.000, - selama 100 hari, dan dibayarkan perhari adalah Rp.11.000, -.⁴⁷

Jadi BMT Assyafi'iyah yang berdiri pada tanggal 03 September 1995 di Pondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kota Gajah Lampung Tengah memiliki tujuan, visi, dan misi dalam membangun BMT Assyafi'iyah. BMT Assyafi'iyah terdiri dari BMT Assyafi'iyah Pusat, BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang dan BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Pembantu. Penyaluran dana yaitu pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah*, pembiayaan *al-muzara'ah* dan pembiayaan *murabahah*.

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro

Produk pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk yang paling diminati oleh anggota baik pada bank maupun lembaga keuangan syariah seperti BMT. Pengelolaan yang baik terhadap produk ini, juga menyebabkan pembiayaan murabahah menjadi paling diminati oleh anggota

⁴⁷Wawancara dengan Bapak Bayu Saputra Pimpinan BMT Assyafi'iyah KCP Metro, pada tanggal 4 Mei 2017

pada BMT Assyafi'iyah KCP Metro, terlihat dari jumlah anggota pembiayaan murabahah yang berjumlah 134 anggota.⁴⁸

Menurut bapak Bayu Saputra selaku pimpinan cabang, faktor yang menyebabkan anggota lebih menyukai produk murabahah dikarenakan kemudahan dalam akad dan proses pencairan dana yang cepat. Pada dasarnya anggota tidak ingin direpotkan dengan proses yang terlalu panjang dan tidak ingin pusing dengan pembiayaan tersebut.⁴⁹

Kelebihan yang dimiliki oleh produk murabahah juga menjadi faktor penyebab anggota lebih berminat pada produk ini. Kelebihannya yaitu barang yang diperjualbelikan bersifat jelas disesuaikan dengan kebutuhan anggotanya dan prosedur yang sangat mudah. Namun produk ini juga memiliki kelemahan yaitu tidak sesuainya penggunaan dana oleh anggota, selain itu juga produk ini dianggap sama dengan produk yang ada di koperasi umum.⁵⁰

Dalam pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro memiliki ketentuan yaitu termasuk anggota BMT Assyafi'iyah, fotocopy KTP suami dan istri bagi yang belum berumah tangga menyertakan fotocopy KTP orangtua, foto copy jaminan, foto 3x4 suami dan istri dan bersedia disurvei.⁵¹

Menurut Bapak Bowo yang telah menjadi anggota selama 2 tahun, faktor yang menyebabkan beliau berminat dengan produk ini dikarenakan

⁴⁸ Bayu Saputra, Pimpinan BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 4 Mei 2017

⁴⁹ Bayu Saputra, Pimpinan BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 4 Mei 2017

⁵⁰ Octa Arinta, Kabag Pembiayaan BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 4 Mei 2017

⁵¹ Anjar Ari Tri Nugroho, *Account Officer* BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 4 Mei 2017

melihat tetangga yang juga mengambil produk murabahah. Sehingga terpengaruh saran tetangga agar mengambil pembiayaan murabahah. Kepuasan yang dapat diambil dari produk ini adalah kemudahan dalam berakad dan proses yang tidak rumit.⁵²

Menurut Ibu Pilina yang telah menjadi anggota selama 6 bulan, faktor yang menyebabkan beliau berminat pada pembiayaan murabahah dikarenakan fasilitas dan kemudahan jasa yang didapat, yakni lokasi yang berdekatan dan pelayanan yang dilakukan oleh karyawan dalam proses sosialisasi terhadap pembiayaan ini sangat memuaskan. Anggota diberi keleluasaan dalam memilih tempat untuk membeli barang yang diinginkan.⁵³

Menurut Ibu Saikan yang telah menjadi anggota selama 3 tahun, produk pembiayaan murabahah salah satu produk yang mudah ditawarkan sehingga beliau lebih berminat mengambil produk ini, dan beliau lebih mudah paham dalam segi aturan dan perhitungan pada produk ini.⁵⁴

Menurut Bapak Sarwoko yang telah menjadi anggota selama satu tahun, beliau berminat mengambil pembiayaan murabahah lebih dikarenakan untuk memenuhi kebutuhan yang cepat serta proses yang mudah dimengerti.⁵⁵

Menurut Ibu Rosmalia yang telah menjadi anggota selama 2 tahun, beliau lebih berminat dikarenakan faktor pencairan dana yang cepat, lokasi yang berdekatan, dan ada keterbukaan antara pihak penjual dan pembeli.⁵⁶

⁵²Bowo, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

⁵³Pilina, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

⁵⁴Saikan, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

⁵⁵Sarwoko, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

⁵⁶Rosmalia, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

Menurut Bapak Suharmani yang telah menjadi anggota selama satu tahun, beliau lebih berniat dikarenakan faktor memenuhi kebutuhan dan lokasi yang berdekatan dengan tempat tinggal.⁵⁷

Menurut Bapak Eko yang telah menjadi anggota selama 1,5 tahun, beliau lebih berniat karena dengan proses yang mudah dan tidak perlu datang ke BMT langsung untuk melakukan angsuran karena dengan system jemput bola yang dilakukan oleh pihak BMT.⁵⁸

Menurut Ibu Dewi yang telah menjadi anggota selama 8 bulan, beliau berniat karena mendengar cerita dari teman yang sudah lebih dulu menggunakan pembiayaan *murabahah*.⁵⁹

Menurut Ibu Linda yang telah menjadi anggota selama 2,5 tahun, beliau berniat karena untuk memenuhi kebutuhan dan lebih mudah dimengerti akadnya.⁶⁰

Ketertarikan anggota terhadap produk ini juga dipengaruhi oleh faktor promosi. Promosi yang dilakukan oleh para karyawan sangat menarik yaitu dengan menjelaskan secara ringan dan terperinci mengenai produk-produk pembiayaan yang dimiliki. Melakukan sosialisasi ke tempat-tempat yang memungkinkan banyak calon anggota yang memerlukan pembiayaan *murabahah* dengan cara mendatangi calon anggota secara langsung dan memberi brosur serta menjelaskan tentang produk yang ditawarkan. Pada pembiayaan *murabahah* barang yang dijual belikan sangat jelas dan sesuai

⁵⁷ Suharmani, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

⁵⁸ Eko, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

⁵⁹ Dewi, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

⁶⁰ Linda, Anggota BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 9 Mei 2017

dengan kebutuhan anggota. Biasanya anggota menggunakan produk pembiayaan murabahah baik untuk usaha maupun untuk memenuhi kebutuhan hidup.⁶¹

Pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah KCP Metro memiliki margin yang ditawarkan kepada anggota yaitu sebesar 0,3%. Dalam pelaksanaannya anggota dapat menawar harga barang sesuai dengan kemampuan dari anggota tersebut. Sehingga prinsip ekonomi diterapkan dalam penentuan harga barang tersebut. Penjual selaku BMT Assyafi'iyah dapat menawarkan harga yang setinggi-tingginya dan pembeli selaku anggota dapat menawar harga serendah-rendahnya sampai akhirnya terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak. Dalam hal penyediaan barang BMT Assyafi'iyah menyerahkan kepada anggota, jika tidak bisa maka pihak kantor akan menyediakan barang yang dibutuhkan sesuai dengan keinginan anggota.⁶²

Jadi faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah adalah pencairan dana yang cepat, lokasi yang berdekatan, akad yang mudah dipahami, untuk memenuhi kebutuhan, dipengaruhi juga oleh faktor promosi, dan dipengaruhi oleh lingkungan sekitar.

C. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Assyafi'iyah KCP Metro.

⁶¹Anjar Ari Tri Nugroho, *Account Officer* BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 10 Mei 2017

⁶²Octa Arinta, *Ka.bag Pembiayaan* BMT Assyafi'iyah KCP Metro, *Wawancara*, 10 Mei 2017

Pada dasarnya faktor-faktor yang mempengaruhi minat membeli berhubungan dengan perasaan dan emosi, bila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli barang atau jasa maka hal itu akan memperkuat minat membeli.⁶³ Kemudahan dalam berakad dan proses pencairan dana yang cepat juga mempengaruhi minat anggota, serta pelayanan dan pemberian fasilitas yang diberikan oleh BMT Assyafi'iyah KCP Metro memberi kepuasan tersendiri bagi anggotanya.

Faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah dibagi menjadi dua faktor, yaitu faktor sosial dan faktor psikologis. Faktor sosial terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status. Kelompok referensi adalah kelompok-kelompok yang secara langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang.⁶⁴ Teori tersebut sudah berjalan sesuai dengan faktor yang mempengaruhi minat anggota. Anggota terpengaruh oleh anggota yang lain yang sudah menggunakan produk pembiayaan murabahah. Selain itu lokasi yang strategis memberikan kemudahan anggota dalam menjangkau. Pada pembiayaan murabahah transaksi yang dilakukan jelas terhadap barang yang diperjualbelikan dan disesuaikan dengan kebutuhan anggota. Sedangkan faktor psikologis, meliputi proses memilih, mengorganisasi, dan menafsirkan masukan-masukan informasi oleh seseorang untuk menciptakan sebuah gambaran yang

⁶³ Swastha dan Anwar Prabu, *Prilaku Konsumen Edisi Revisi*, (Bandung: PT.Revika Aditama), h.146

⁶⁴ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2009), h.223

bermakna tentang dunia. Pembelajaran yang menunjukkan perubahan dalam perilaku seseorang individu yang bersumber pada pengalaman.⁶⁵

Pemberian informasi kepada anggota yang jelas dan menarik yang dilakukan oleh para karyawan BMT Assyafi'iyah KCP Metro. Faktor ini tidak berjalan sesuai dengan teori karena anggota langsung mencerna informasi yang mudah dipahami saja, tanpa mencari informasi lebih lanjut untuk membandingkan informasi yang didapat. Seharusnya anggota sebelum menerima informasi dari karyawan sebaiknya mencari informasi kembali mengenai pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan agar tidak ada keraguan dalam mengambil keputusan kembali. Dibandingkan dengan produk pembiayaan yang lain, pembiayaan murabahah yang paling mudah dipahami dilihat dari segi kemudahan dalam perhitungan sehingga anggota mudah memahami perhitungan pembiayaan murabahah dan pertimbangan keuntungan yang dijamin.

⁶⁵ *Ibid*

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil uraian dan pembahasan yang telah penulis kemukakan dalam penelitian ini maka kesimpulan yang dapat diambil dari tugas akhir ini yaitu pengambilan pembiayaan murabahah dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor utama yang paling mempengaruhi dan sesuai dengan teori dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro adalah faktor sosial dan faktor psikologis. Faktor sosial ini meliputi kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status, sedangkan faktor psikologis, meliputi proses memilih, mengorganisasi, dan menafsirkan masukan-masukan informasi oleh seseorang untuk menciptakan sebuah gambaran yang bermakna tentang dunia. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah adalah pencairan dana yang cepat, lokasi yang berdekatan, akad yang mudah dipahami, untuk memenuhi kebutuhan hidup dan dipengaruhi juga oleh faktor promosi.

B. Saran

Merujuk pada kesimpulan di atas maka penulis mencoba memberikan dan mengemukakan masukan atau rekomendasi bagi BMT Assyafi'iyah KCP Metro yang kiranya dapat menjadi bahan pertimbangan yaitu sebagai berikut:

1. Peningkatan kinerja karyawan sehingga anggota lebih mendapatkan rasa kepuasan dan kesenangan setelah memakai produk pembiayaan murabahah.
2. Meningkatkan kreativitas dalam melakukan promosi terhadap anggota sehingga anggota lebih tertarik lagi untuk menggunakan pembiayaan murabahah.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Karim. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Andri Soemitra. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Arviyan Arivin. *Islamic Banking Sebuah Teori. Konsep. dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2008.
- Burhan Ashafa. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta, 2004.
- Deddy Mulyana. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Semarang: CV As-Syifa, 2004.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka 2002.
- Gemala Dewi. *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan Islam & Peransuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2005.
- Husein Umar. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009.
- Kartini Kartono. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: Mandar Maju, 2009.
- Lexy J. Moleong. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2004.
- M. Quraish Shihab. *Tafsir Al-Misbah*. Jakarta: Lentera Hati, 2000.
- M.Nur Ranto Al Arif. *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Cet. 1. Bandung: CV Pustaka Setia, 2012.
- Mohamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana, 2010.

- Muhamad. *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Nur Syamsudin Buchori. *Koperasi Syariah*. Banten: Pustaka Aufa Media, 2002.
- Nur S. Buchari. *Koperasi Syariah*. Jawa Timur: Mashun, 2009.
- Nurul Zuriyah. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009.
- Panji Anoraga. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Rianto Adi. *Metodelogi Penelitian Sosial dan Hukum*. Jakarta: Grani, 2004.
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Swastha dan Anwar Prabu. *Prilaku Konsumen Edisi Revisi*. Bandung: PT. Revika Aditama, 2009.
- Tengku Muhammad Hasbi Ash-Shiddieqy. *Tafsir Al-Qur'an Anul Majid An-Nur*. Jilid 1 Surat 1-4. Semarang: PT Pustaka Riski Putra, 2000.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Zainudin Ali. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- <http://komunikasi.us/Index.php/mata.kuliah/dmnm/40970ptik>
- http://www.bi.go.id/web/id/Perbankan/Edukasi+Perbankan/Dafrar_Produk_Perbankan_Syariah.html



SURAT KETERANGAN MAGANG

No : 003/027/BMT-ASSY/MTR/VII/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dwi Bayu Saputra

Jabatan : Pimpinan Cabang KSPPS BMT ASSYAFIYAH BERNAS Cab. Metro

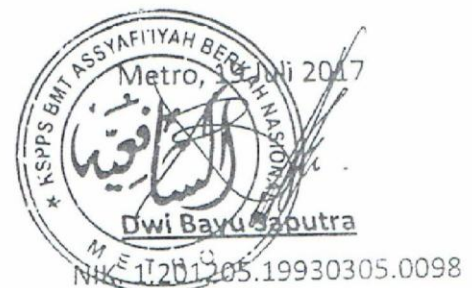
Dengan ini menyatakan bahwa :

No	Nama	NPM
1.	Lusi Novita Sari	14123018
2.	Rizki Ayunnaeni Rahmatika	14123348

Mahasiswa yang tersebut diatas telah melakukan magang kerja di KSPPS BMT ASSYAFIYAH BERKAH NASIONAL Cabang Metro dari tanggal 06 Maret 2017 sampai dengan 31 Mei 2017.

Selama masa magang di KSPPS BMT ASSYAFIYAH BERKAH NASIONAL , yang bersangkutan telah melaksanakan dan memenuhi tugas dan tanggung jawab dengan baik. Yang bersangkutan juga aktif mempelajari dan mengikuti kegiatan yang berlangsung di perusahaan kami.

Demikian surat keterangan magang ini kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.





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.metrouniv.ac.id; email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-483/In.28/FEBI/PP.00.9/07/2017
Lampiran :-
Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

03 Mei 2017

Kepada Yth:
Zumaroh, S.E.I., M.E.Sy
di - Metro

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Tugas Akhir, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Tugas Akhir mahasiswa :

Nama : Lusi Novita Sari
NPM : 14123018
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bmt Assyafi'Iyah Berkah Nasional

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan sampai selesai Tugas Akhir:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Tugas Akhir maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Tugas Akhir antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,


Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum.
197209232000032002



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 TUGAS AKHIR

Nama : Lusi Novita Sari
NPM : 14123018

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam D3 PBS
Semester : VI

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	8-5-2017	- Outline bab 2 disesuaikan komponen judul. - Outline bab iii disesuaikan, fokus dan tujuan penelitian.	
	26-05-2017	- Outline bab II, komponen teori harus disesuaikan dengan grand teorinya.	
	7-06-2017	- Acc Outline, Lanjutkan Penulisan bab I	
	12-06-2017	- LEM masih dangkal, Perbanyak cerita dilapangan, gangan kebanyakan teori - Bedakan antara penelitian	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, M. E. Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Lusi Novita Sari
NPM. 14123018



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 TUGAS AKHIR

Nama : Lusi Novita Sari
NPM : 14123018

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam D3 PBS
Semester : VI

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12-06-17.	<p>Di BMT dengan di Bank .</p> <ul style="list-style-type: none">- BMT tidak menggunakan istilah nasabah karena koperasi.- Manfaat teoritis dan praktis harus dapat dibedakan.- Penulisan laporan berikut footnote ikuti pedoman.- Definisi sumber data dan data jangan dibolak - balik.- Literatur gunakan yg up to date- kata asing dicetak miring.- Pisahkan penyajian kutipan dan penjelasan peneliti.- Tenaga Marketing dan anggota pem. murabahah perlu ditambah di sumber data primer.	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, M. E. Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Lusi Novita Sari
NPM. 14123018



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

M E T R O Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Lusi Novita Sari
NPM : 14123018

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam D3 PBS
Semester : VI

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12-06-2017.	<ul style="list-style-type: none">- Sumber data Sekunder, Sebutkan buktinya jika boro.- Perlu digelaskan jenis wawancara yg digunakan.- Literatur yg digunakan berulang. Ikuti pedoman dalam penulisannya pada footnote.- Mekanisme bab II diperbaiki	
	15-06-2017.	<ul style="list-style-type: none">- Acc bab I, Lanjutkan konsultasi ke pembimbingan (penulisan) bab II	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, M. E. Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Lusi Novita Sari
NPM. 14123018



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 TUGAS AKHIR

Nama : Lusi Novita Sari
NPM : 14123018

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam D3 PBS
Semester : VI

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	4-7-2017	<ul style="list-style-type: none">- Setelah mengutip teori, jelaskan kembali dg bahasa sendiri- Teori yg dikutip harus jelas sumbernya- Penulisan, ikuti pedoman- \leq praktik di BMT beri penegasan implementasi teorinya di akhir bagian uraian	
	6-7-2017	ACC bab II, lanjutkan ke APD	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, M. E. Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Lusi Novita Sari
NPM. 14123018



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 TUGAS AKHIR

Nama : Lusi Novita Sari
NPM : 14123018

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam D3 PBS
Semester : VI

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	7-7-2017	<ul style="list-style-type: none">- pertanyaan pd daftar wawancara disesuaikan teori & tujuan penelitian- disesuaikan juga dg kapasitas sumber data- Redoman dokumentasi disesuaikan kebutuhan data sekunder	
	11-7-2017	Acc APD, Lanjutkan penulisan bab III & pengumpulan data	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, M. E. Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Lusi Novita Sari

NRM. 14123018



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 TUGAS AKHIR

Nama : Lusi Novita Sari
NPM : 14123018

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam D3 PBS
Semester : VI

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	14-7-2017	<ul style="list-style-type: none">- Keengkapan profilnya, sederhana- Setelah menyajikan data deskripsikan kembali dg bahasa sendiri- Pastikan APD telah digunakan dan hasil selumahnya telah tersaji di penyajian data.- Pastikan yg diwawancar adalah sumber data primer yg telah ditentukan- Analisis blm ada	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, M. E. Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Lusi Novita Sari

NPM. 14123018



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
M E T R O Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Lusi Novita Sari
NPM : 14123018

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam D3 PBS
Semester : VI

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	17-7-2017	<ul style="list-style-type: none">- profil masih kepanjangan sederhanakan lagi- Analisis dirapikan lagi penyajiannya supaya lebih mudah dicerna- Kesimpulan disederhanakan lagi	
	18-7-2017	ACC bab III & IV, lanjutkan penyusunan kelengkapan TA (Cover - Riwayat hidup)	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, M. E. Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Lusi Novita Sari

NPM. 14123018

**ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
DALAM PENGAMBILAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT
ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL KCP.METRO**

- A. Wawancara/Interview Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah KCP.Metro
1. Produk apa yang paling diminati oleh anggota pada BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?
 2. Berapakah jumlah anggota pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?
 3. Faktor apa yang mempengaruhi minat nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?
- B. Wawancara/Interview Kabag.Pembiayaan Murabahah BMT Assyafi'iyah KCP.Metro
1. Apa kelebihan pembiayaan murabahah yang dimiliki oleh BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?
 2. Bagaimana upaya meningkatkan minat anggota BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?
- C. Wawancara/Interview *Account Officer*/Marketing BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?
1. Ketentuan apa saja dalam pembiayaan murabahah dalam BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?
 2. Bagaimana cara meningkatkan minat anggota pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?

D. Wawancara/Interview Anggota BMT Assyafi'iyah KCP.Metro

1. Berapa lama menjadi anggota pembiayaan murabahah BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?
2. Faktor apa yang mempengaruhi minat anda mengambil produk pembiayaan Murabahah pada BMT Assyafi'iyah KCP.Metro?

E. Dokumentasi

1. Pengutipan tentang sejarah, visi, misi dan tujuan BMT Assyafi'iyah KCP.Metro.
2. Penggambaran struktur organisasi dan tugas BMT Assyafi'iyah KCP.Metro.
3. Brosur Produk BMT Assyafi'iyah KCP.Metro.
4. Buku-buku tentang murabahah dan minat nasabah.

Mengetahui,
Pembimbing I



Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Metro, 11 Juli 2017

Mahasiswa ybs,



Lusi Novita Sari
NPM. 14123018



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

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-900/In.28/S/OT.01/07/2017**

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

Nama : LUSI NOVITA SARI
NPM : 14123018
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / D3 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2016 / 2017 dengan nomor anggota 14123018.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 14 Juli 2017
Kepala Perpustakaan



Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

PROSEDUR PENGALUAN PEMBIAYAAN

Persyaratan Umum :

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

LAYANAN ONLINE

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

- Pembayaran Tagihan Telpon (TELKOM) dan Listrik (PLN)
- Pembayaran Angsuran (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

Mengedapankan nilai-nilai kejujuran dan pelayanan, dan tata kelola organisasi terbaik.

Accountability

Antusias, penuh tanggungjawab dalam bersikap, bekerja dan melayani.

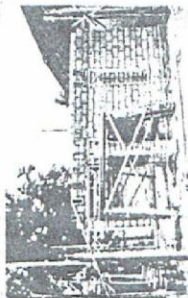
BMT ASSYAFIYAH

Bagian dari KSPPS BMT ASSYAFIYAH BERKAH NASIONAL yang secara khusus bertugas menghimpun, mengelola dan menyalurkan Zakat, Infaq dan Shadaqah (ZIS) dan dana sosial lainnya untuk Kesejahteraan umat. Dana yang terkumpul akan disalurkan kepada yang berhak (Mustahiq) sesuai dengan amanah, dengan prioritas gerakan :

1. Program pemberdayaan ekonomi umat melalui pemberian Pembiayaan Qordul Hasan.
2. Bakti Sosial, Donor Darah dan Khitanan Masal.
3. Pemberian santunan bagi Dhu'afa
4. Bantuan dana pendidikan melalui Gerakan Orang Tua Penyantun (OTP)



Program khitanan masal



Program bedah rumah



Program santunan



Program layanan umat

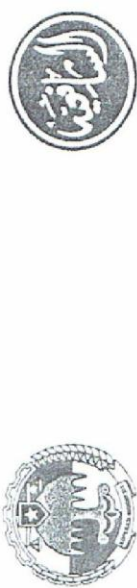
Informasi Lebih Lanjut Hubungi Customer Service kami :

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

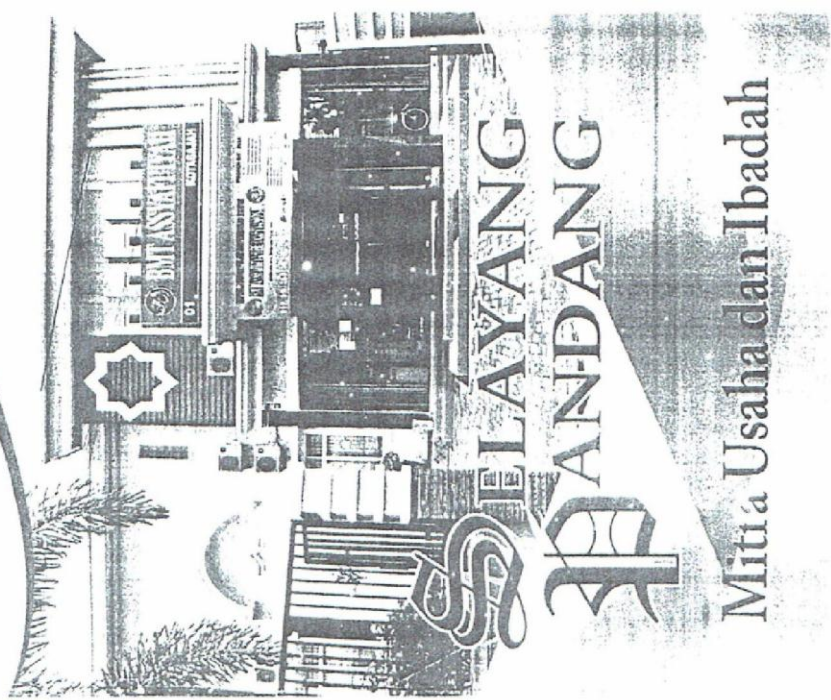
Kantor Cabang :

- | | | | |
|--------------------|-----------------------|-------------------|-------------------|
| 01 KOTAGAJAH | 11 SIMPANG P. MANGANG | 21 DAYI MURNI | 31 BANYUMAS |
| 02 GAYA BARU | 12 MULYO ASIH | 22 SUMBER AGUNG | 32 TANJUNGPINANG |
| 03 BANDAR SURABAYA | 13 GADING REJO | 23 SERAJAYA | 33 KARANG LAMPUNG |
| 04 KARANG LAMPUNG | 14 KARANG LAMPUNG | 24 KARANG LAMPUNG | 34 SEKAMPUNING |
| 05 HUBERUNGGO | 15 KARANG LAMPUNG | 25 RUMAH | 35 TUGU MULYO |
| 06 UNIT 2 | 16 ASULUNIH | 26 TANJUNGPINANG | 36 MELAYU |
| 07 JEPARA | 17 PONGOWARNO | 27 METRO | 37 MUHARIRAN |
| 08 KARANG LAMPUNG | 18 KARANG LAMPUNG | 28 KARANG LAMPUNG | 38 KARANG LAMPUNG |
| 09 KARANG LAMPUNG | 19 KARANG LAMPUNG | 29 KARANG LAMPUNG | 39 KARANG LAMPUNG |
| 10 SENDANG AGUNG | 20 SIMPANG SUREWONG | 30 PENAWARAR | 40 KARANG LAMPUNG |
| | | | 41 PULUNG KENCANA |
| | | | 42 NYURANG HURDO |

ATAU HUBUNGI KANTOR CABANG PEMBANTU KAMI :



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



Mitja Usaha dan Ibadah

PROSEDUR PENGALAMAN PEMBIAYAAN

Persyaratan Umum :

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

LAYANAN ONLINE

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

- Pembayaran Tagihan Telpon (TELKOM) dan Listrik (PLN)
- Pembayaran Angsuran (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

Horat, Peduli dan ramah terhadap anggota

Integrity

Mengedapankan nilai-nilai kejujuran dan pelayanan yang tate kelola organisasi terbaik.

Accountability

Antusias, penuh tanggungjawab dalam bersikap, bekerja dan melayani.

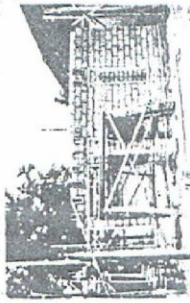
021-7777-7777

Bagian dari KSPPS BMT ASSYAFIYAH BERKAH NASIONAL yang secara khusus bertugas menghimpun, mengelola dan menyalurkan Zakat, Infaq dan Shadaqah (ZIS) dan dana sosial lainnya untuk Kesejahteraan umat. Dana yang terkumpul akan disalurkan kepada yang berhak (Mustahiq) sesuai dengan amanah, dengan prioritas gerakan :

1. Program pemberdayaan ekonomi umat melalui pemberian Pembiayaan Qordul Hasan.
2. Bakti Sosial, Donor Darah dan Khitanan Masal.
3. Pemberian santunan bagi Dhu'fa
4. Bantuan dana pendidikan melalui Gerakan Orang Tua Penyantun (OTP)



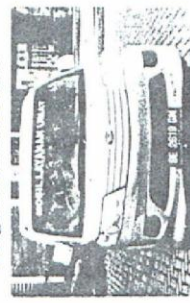
Program khitan masal



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 SIMPANG ITI MATANG	31 BAYUMAS
02 GAYA BARU	12 MULYO ASHI	32 TARJUNG RAYA
03 BANDAR SURABAYA	13 GADING REJO	33 SUKALONG
04 KALIREJO	14 RAMAN BATA	34 KARANG BAHARU
05 JUNGKUNG	15 ALU LUMBI	35 TUGI MULYO
06 JEPARA	16 PONCOWARNO	36 MI RUK
07 PEMAWAR JAYA	17 SIMPANG KAHU	37 BUKA INTAN
08 SERDANG AGUNG	18 SIMPANG SIPILAWONO	38 TANJUNGPINANG
09 KARANG BAHARU	19 PENAWARAJI	39 KARANG ARYAR
10 SERDANG AGUNG	20	40
		41
		42

ATAU HUBUNGI KANTOR CABANG PEMBANTU KAMI :

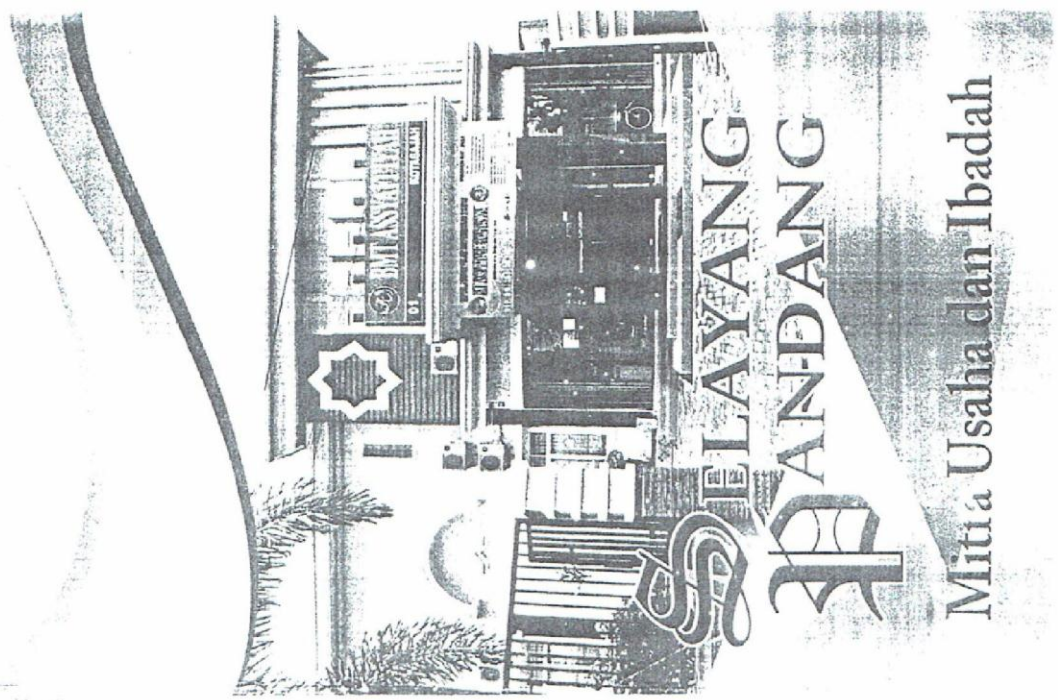


Mita Usaha dan Ibadah

SELAYANG
 PELANDANG



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





PENGURUS

PROSEDUR PENGHAJUAN PEMBIAYAAN

- Persyaratan Umum :
1. Anggota atau Calon Anggota
 2. Mengisi Blangko Permohonan Pembiayaan
 3. Memiliki usaha atau pekerjaan tetap
 4. Menyerahkan foto copy KTP/SIM/Identitas lain
 5. Bersedia disurvei
 6. Jaminan/Agunan

BAITUL MAAL

Bagian dari KKS BMT ASSYAFTIYAH yang secara khusus bertugas menghimpun, mengelola dan menyebarkan Zakat Infaq dan Shadaqah (ZIS) dan dana sosial lainnya untuk Kesejahteraan umat. Dana yang terkumpul akan dikelola dan kepada yang berhak (Mudharif) sesuai dengan Amanah dengan Prioritas berikut :

1. Program Pembiayaan ekonomi Umat melalui pemberian pembiayaan Qardul Hasan
2. Bakti Sosial Donor darah dan Khitanan Massal
3. Pemberian santunan bagi dhu'a
4. Bantuan Dana Pendidikan melalui Gerakan Orang tua Payatam (OTIP)



Siapa pun Bisa!!



Gedung PUSDIKLAT BMT ASSYAFTIYAH

LAYANAN ONLINE

KKS BMT ASSYAFTIYAH kini hadir memberi kemudahan bagi anda dalam bertransaksi SECARA ONLINE antara lain :

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

PermataBank

Permata

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 :
- Jl. Jend. Sudirman Kotagajah Lampung Tengah
 - Gaya Baru Sepuluh Surabaya Lampung Tengah
 - Kalirejo Lampung Tengah Telp. (0729) 370568
 - Pasar Unit II Kab. Tulang Bawang HP. 0856 69709610
 - Jl. KH. Gholib Pringsewu Telp. (0725) 7033145
 - Labuhan Ratu 2 Way Jepara Lampung Timur
 - Mihyo Asri Kab. Tulang Bawang Barat
 - Tugu Mulyo OKI Sumatera Selatan
 - Merak, Ciligon Prov. Banten

ATAU HUBUNGI KANTOR CABANG PEMBANTU KAMI :

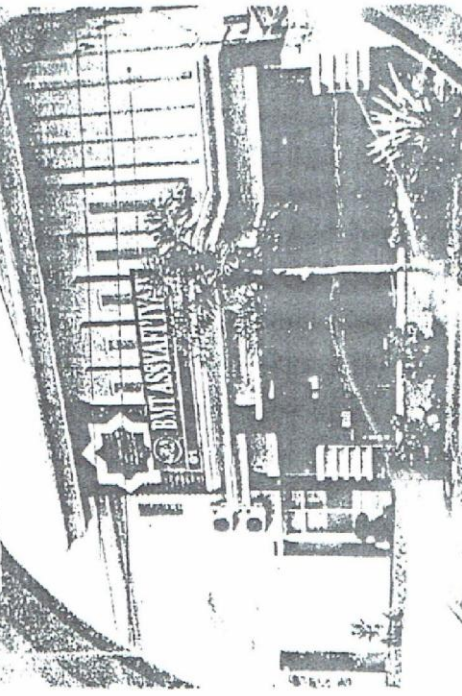


KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH

BMT ASSYAFTIYAH

BERKAH NASIONAL

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



SELINDANG

Mari Kita MURAH dan MIT, BERSIH dan RIFIK, SUCI dan HAQ dan PERUNTUKAN agar kita mencapai berkah dan kebahagiaan di dunia dan akhirat.

Mitra Usaha dan Ibadah

MUKADIMAH

Ribungkitan BMI merupakan wujud nyata kesedaran dan masyarakat akan pentingnya Lembaga Keuangan yang bermafaskan Islam. Ini kesempatan bagi Lembaga Keuangan Syari'ah untuk mengembangkan perkeonomian yang dibumihkan masyarakat.

KJKS BMT ASSYAFIYAH berdiri dipenghujung tahun 1995, didirikan di Pondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kotagajah, Pada tahun 1999 Koperasi BMT ASSYAFIYAH dikuatuhkan sebagai unit usaha otonom dengan Badan Hukum No. 28/BH/KDK.7.2/III/1999.

Seiring dengan perkembangan KJKS BMT ASSYAFIYAH yang makin pesat maka kami telah membangun gedung baru sebagai Kantor Pusat Kini KJKS BMT ASSYAFIYAH memiliki 9 (sembilan) Kantor Cabang dan 24 Kantor Cabang Pembantu di Provinsi Lampung, Sumatera Selatan dan Banten

VISI DAN MISI

Visi :
Menjadi Kopcrasi Jasa Keuangan Syari'ah yang Sehat, Kuat, Bermafaat, Mandiri dan Islami.

- Misi :**
- Meningkatkan Kesejahteraan Anggota dan Lingkungan Kerja.
 - Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syari'ah.
 - Menumbuhkan usaha Produktif dibidang pertanian perdagangan, industri dan jasa.
 - Meningkatkan budaya menyumpun dikalangan Anggota.



Penyerahan Sertifikat Koperasi Sehat 2010 dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Lampung

PRODUK SIMPANAN

SIMPANAN MUDHARABAH

Merupakan simpanan dengan sistem bagi hasil keuntungan yang dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan. Pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga dengan setoran awal minimal Rp 10.000,- dan Saldo Simpanan minimal Rp. 10.000,-.

SIMPANAN WADI'AH

Merupakan simpanan yang dinilai sebagai titipan dan tidak berbagi hasil atau merupakan simpanan pembiayaan

SIMPANAN TARBIIYAH (PENDIDIKAN)

Merupakan simpanan yang dikhususkan untuk keperluan Pendidikan. Pengambilannya setiap ada keperluan untuk pendidikan. Setiap bulan berhak mendapatkan bagi hasil.

SIMPANAN QURBAN



Merupakan simpanan yang dikhususkan untuk keperluan Qurban, yang pengambilannya menjelang hari Raya Qurban (Idul Adha). Anggota berhak mendapatkan Bonus.

SIMPANAN HARI RAYA

Merupakan simpanan yang dikhususkan untuk keperluan Hari Raya Idul Fitri, yang pengambilannya menjelang hari Raya Idul Fitri. Anggota berhak mendapatkan Bonus.

SIMPANAN Berjangka Syari'ah

Simpanan berjangka ini ditujukan untuk masyarakat muslim yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian umat melalui sistem bagi hasil yang dikelola Secara syari'ah.

... yang beriman, janganlah kamu ... dengan berlipat ganda, dan ... kepada Allah supaya kamu ... keuntungan. (QS. Al Imron : 130)

Perbandingan Jangka Waktu dan Tingkat Bagi Hasil untuk Simpanan Berjangka Syari'ah adalah sebagai berikut :

JANGKA	BMT	ANGGOTA/CALON ANGGOTA
3 Bulan	60 %	~ %
6 Bulan	50 %	50 %
12 Bulan	40 %	60 %

Dengan produk ini Anggota/Calon Anggota tidak terbebani Biaya Administrasi dan juga Anggota/Calon Anggota dapat mengambil bagi hasil keuntungan setiap bulan.

PRODUK PEMBIAYAAN

PEMBIAYAAN Musyarakah

Pembiayaan investasi antara KJKS BMT ASSYAFIYAH dengan Anggota/Calon Anggota. BMT berada pada posisi penyerta modal pada usaha Anggota/Calon Anggota, bagi hasil akan diambil dengan proporsi modal yang disertakan dan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

PEMBIAYAAN Mudharabah

Pembiayaan untuk investasi usaha, modal sepenuhnya dari KJKS BMT ASSYAFIYAH, bagi hasil akan diambil dengan nisbah yang telah disepakati.

PEMBIAYAAN Murabahah

Adalah akad jual beli yang dilakukan oleh KJKS BMT ASSYAFIYAH dengan Anggota/Calon Anggota, sesuai dengan kebutuhan Anggota/Calon Anggota, yang besarnya keuntungan ditentukan diawal akad. Cara pembayarannya bisa kontan atau kredit (diangsur).

PEMBIAYAAN Al Muzara'ah

Adalah akad jual beli yang dilakukan oleh KJKS BMT ASSYAFIYAH dengan Anggota/Calon Anggota (Petani), untuk keperluan pertanian, benih dari pemilik tanah. Nisbah ditentukan diawal akad.





FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN

No. Anggota :

Pembiayaan Baru Pembiayaan Lama

1. Nama Lengkap :
2. Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan *)
3. Tempat / Tgl. Lahir :
4. No. KTP / SIM / dll :
5. Status : Lajang / Kawin / Janda / Duda *)
6. Nama Ibu Kandung :
7. Alamat Rumah :
- Telp./HP
8. Usaha / Pekerjaan :
9. Alamat Usaha :
- Telp./HP
10. Nama Suami/Istri :
11. No. KTP / SIM / dll :
12. Pekerjaan Suami/Istri :
13. Jumlah Tanggungan Keluarga : Orang
14. Jumlah Permohonan Pembiayaan : Rp.
(.....)
15. Jangka Waktu Pembiayaan : Bulan / Minggu / Hari
10. Tujuan Penggunaan Pembiayaan :
11. Jaminan / Agunan yang diberikan : BPKB / Sertifikat /

..... 20

Mengetahui, 20

.....
 Suami Istri

*) Coret yang tidak perlu

PERSYARATAN PEMBIAYAAN

MENJADI ANGGOTA DENGAN CARA :
1. MEMPUNYAI SIMPANAN POKOK MINIMAL Rp. 10.000
2. MEMPUNYAI SIMPANAN WAJIB MINIMAL Rp. 10.000
MEMPUNYAI SIMPANAN WADIAH MINIMAL 1 % DARI NILAI PEMBIAYAAN
FOTO COPY KTP SUAMI/ISTRI, BAGI YANG BELUM BERKLUARGA MENYERTAKAN KTP ORANG TUA
FOTO COPY KARTU KELUARGA
FOTO COPY BUKU NIKAH
FOTO COPY JAMINAN
1. BPKB BERSERTA FOTO COPY STNK
2. SERTIFIKAT, AIB, SKT, SPORADIK, BERSERTA BUKTI PEMBAYARAN PBB
FOTO 3 X 4 SUAMI DAN ISTRI
DENAH LOKASI RUMAH DAN JAMINAN
BERSEEDIA DI SURVEI
FOTO USAHA
FOTO JAMINAN
MAP RPRU



**KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARI'AH
BMT ASSYAF'IYAH BERKAH NASIONAL**

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

KARTU PEMBIAYAAN

NAMA ANGGOTA :
 NO. REKENING :
 ALAMAT :
 JUMLAH PEMBIAYAAN : Rp.
 POKOK : Rp.
 MARGIN : Rp.
 JUMLAH ANGSURAN : Rp.
 JANGKA WAKTU :
 TGL. AKAD : TGL JATUH TEMPO :

TGL	No. BUKTI	Kode	PEMBIAYAAN (Rp.)	ANGSURAN		SALDO (Rp.)
				POKOK	Mark Up	
1	2	3	4	5	6	7
JUMLAH						

KODE : 1. Pembiayaan 2. Mark Up 3. Angsuran (Pokok dan Mark Up) 4. Discount 5. Pindaian

RIWAYAT HIDUP



Lusi Novita Sari dilahirkan di Metro pada tanggal 04 Oktober 1994. Peneliti merupakan anak ketiga pasangan Bapak Gustam dan Ibu Gestuti.

Berikut ini riwayat pendidikan yang telah peneliti tempuh:

1. TK PKK Tejo Agung Metro, lulusan tahun 2001
2. SD Negeri 10 Metro, lulusan tahun 2007
3. SMP Yos Sudarso Metro, lulusan tahun 2010
4. SMA Yos Sudarso Metro, lulusan tahun 2013

Kemudian pada tahun 2014 peneliti melanjutkan studi di STAIN Metro, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Prodi D-III Perbankan Syariah. Pada akhir masa studi, peneliti mempersembahkan Tugas Akhir (TA) yang berjudul: “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Anggota dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Assyafi’iyah Berkah Nasional KCP Metro”.

”.