

**TUGAS AKHIR**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGGINYA  
LOYALITAS ANGGOTA PADA PRODUK PEMBIAYAAN  
AKAD MURABAHAH DI BMT ARSYADA METRO**



Oleh :

**ROSITA SARI**

**NPM. 14123368**

**Jurusan : D-III Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi Bisnis dan Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO  
1439 H / 2018 M**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGGINYA  
LOYALITAS ANGGOTA PADA PRODUK PEMBIAYAAN  
AKAD MURABAHAH DI BMT ARSYADA METRO**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md.)**

**Oleh :**

**ROSITA SARI  
NPM : 14123368**

**Pembimbing I : Elfa Murdian, M.Hum**

**PROGRAM DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

**TAHUN 1439 H /2018 M**

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**  
Nomor : 0207/In.28.3/0/PP.00.9/01/2018

Tugas Akhir dengan Judul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGGINYA LOYALITAS ANGGOTA PADA PRODUK PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH DI BMT ARSYADA METRO**, disusun oleh Rosita Sari, NPM.14123368, Jurusan: Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jum'at / 05 Januari 2018.

**TIM UJIAN TUGAS AKHIR:**

Ketua/Moderator : Elfa Murdiana, M.Hum

Penguji I : H. Husnul Fatarib, Ph.D

Penguji II : Nizaruddin, S.Ag., MH

Sekretaris : Upia Rosmalinda, M.E.I



PANITA MUNAQOSYAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
IAIN METRO

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGGI NYA  
LOYALITAS ANGGOTA PADA PRODUK PEMBIAYAAN AKAD  
MURABAHAH DI BMT ARSYADA METRO**

Oleh :

**Judul Tugas Akhir : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
TINGGI NYA LOYALITAS ANGGOTA PADA  
PRODUK PEMBIAYAAN PRODUK MURABAHAH DI  
BMT ARSYADA METRO**

**Nama : ROSITA SARI**

**NPM : 14123368**

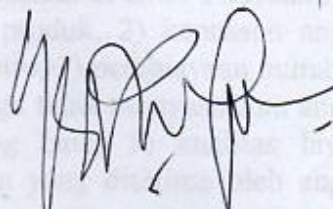
**Program : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah**

**Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**MENYETUJUI**

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

Pembimbing



**Elfa Murdiana, M.Hum**

**NIP. 19801206200801 2 010**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGGINYA  
LOYALITAS ANGGOTA PADA PRODUK PEMBIAYAAN AKAD  
MURABAHAH DI BMT ARSYADA METRO**

**Oleh :  
ROSITA SARI  
NPM. 14123368**

**ABSTRAK**

BMT sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang merupakan lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil bawah (golongan ekonomi mikro dan kecil) dan masyarakat menengah serta masyarakat atas dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat dengan berlandaskan sistem ekonomi berbasis Islam. Pemenuhan BMT adalah hal yang terpenting untuk diterapkan karena jasa yang sesuai dengan syariah pada BMT menambah kepercayaan masyarakat. Sehingga kepercayaan masyarakat dapat mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap BMT. Faktor utama konsumen mempertahankan hubungannya atau loyalitas pada BMT adalah kepatuhan dan ketertarikan pada BMT. Anggota memutuskan untuk tetap mempertahankan BMT berkaitan dengan masalah keimanan dan keyakinan terhadap pengharaman riba bagi umat Islam

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro. Manfaat penelitian ini secara teoritis, adalah menambah khazanah pengetahuan di bidang Perbankan Syariah dan secara praktis, adalah saran, informasi dan referensi bagi BMT untuk memberikan pelayanan yang baik agar anggota mempunyai loyalitas pada BMT Arsyada Metro khususnya produk pembiayaan akad murabahah.

Metode Penelitian dalam tugas akhir ini bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data primer pada penelitian ini adalah Fuad Ashari selaku Manager Bisnis BMT Arsyada Metro dan sumber data sekunder pada penelitian ini adalah buku-buku atau dokumen yang mendukung mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah. Pengumpulan dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas anggota dalam memilih pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro adalah: 1) kepercayaan anggota dalam memilih produk, 2) kepuasan anggota terhadap produk yang digunakan BMT Arsyada Metro, 3) pembiayaan murabahah yang bebas dari riba dan tidak berbelit-belit sehingga tidak menyusahkan anggota itu sendiri, 4) citra BMT Arsyada Metro yang baik, 5) kualitas layanan pembiayaan murabahah adalah tingkat keunggulan yang diterima oleh anggota BMT Arsyada Metro.



## ORISINILITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rosita Sari

NPM : 14123368

Program : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 08 Desember 2017



Rosita Sari

**NPM. 14123368**

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ (الرعد : ١١)

*Artinya : “...Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada dirinya sendiri...”<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup>. Q. S Ar Ra'd (13) :250

## **PERSEMBAHAN**

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa Syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan ilmu kepada peneliti, saya persembahkan Tugas Akhir ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih saya yang tulus kepada :

1. Kedua orang yaitu Ibu Sri Yati dan Bapak Yunus Marjono yang selalu mendukung dalam setiap langkahku serta mendidik dengan penuh kasih sayang dan selalu berdoa untuk keberhasilanku.
2. Kakak-kakakku tersayang Reni Asmara yang selalu memberikan semangat, motivasi serta arahan dalam menempuh kesuksesanku.
3. Adikku Ririn Rahma Wati yang selalu membantu dan mendoakanku dalam menyelesaikan studiku
4. Sahabat-sahabatku yang selalu menguatkan dan memberikan semangat untukku.
5. Almamater IAIN Metro

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



## KATA PENGANTAR

*Assalammu'alaikum. Wr. Wb.*

Segala puji bagi Allah SWT Tuhan semesta alam, yang telah menciptakan manusia sebagai makhluk yang paling sempurna. Salah satu kesempurnaan-Nya adalah Dia karuniakan manusia pikiran dan kecerdasan. Salawat dan salam kita sanjungkan kepada pemimpin revolusioner umat Islam sedunia tiada lain yakni, Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat dan umatnya yang selalu berpegang teguh hingga akhir zaman.

Peneliti menyadari bahwa Tugas Akhir ini mengalami halangan, rintangan dan ujian, namun pada akhirnya mendapatkan jalan kemudahan, tentunya tidak terlepas dari beberapa individu yang sepanjang penulisan Tugas Akhir ini banyak membantu dalam memberikan bimbingan dan masukan yang berharga kepada peneliti guna penyempurnaan Tugas Akhir ini.

Peneliti ingin mengungkapkan rasa hormat dan terima kasih tiada terhingga kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, Rektor IAIN Metro
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy selaku ketua Jurusan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah.
4. Bapak Husnul Fatarib, Ph.D dan Elfa Murdian, M.Hum selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat

berharga serta mengarahkan dan memberikan motivasi kepada peneliti.

5. Bapak dan Ibu Dosen serta Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan serta fasilitas selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Bapak Fuad Ashari, S.EI selaku Manager BMT Arsyada Metro yang telah memberikan izin untuk mengadakan penelitian serta meluangkan waktunya kepada peneliti untuk memberikan bimbingan maupun pengarahan untuk meneliti.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini sehingga peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan dimasa yang akan datang. Semoga hasil penelitian yang telah peneliti lakukan dapat bermanfaat bagi banyak pihak guna memenuhi ilmu pengetahuan perbankan syariah.

Metro, 18 Januari 2018  
Peneliti

**Rosita Sari**  
**NPM. 14123368**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Metodologi Penelitian .....	5
1. Jenis dan Sifat Penelitian .....	5
2. Sumber Data .....	7
3. Teknik Pengumpulan Data .....	8
4. Teknik Analisis Data .....	11
E. Sistematika Pembahasan .....	12

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Loyalitas Anggota .....	14
1. Pengertian Loyalitas Anggota .....	14
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Anggota .....	15
B. Pembiayaan .....	19
1. Pengertian Pembiayaan .....	19
2. Jenis-Jenis Pembiayaan .....	20
3. Prosedur Pembiayaan .....	21
C. Murabahah .....	22
1. Pengertian Murabahah .....	22
2. Dasar Hukum Murabahah .....	25
3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah .....	27
D. Baitul Maal Wat Tamwil .....	29
1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil .....	29

2. Asas dan landasan Baitul Maal Wat Tamwil .....	30
3. Fungsi Baitul Maal Wat Tamwil .....	31
4. Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil .....	32

### **BAB III PEMBAHASAN**

A. Profil BMT Arsyada Metro.....	33
1. Sejarah Berdirinya BMT Arsyada Metro .....	33
2. Profil BMT Arsyada Metro .....	34
3. Visi dan Misi Koprasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Arsyada Metro .....	38
4. Struktur Organisasi BMT Arsyada Metro.....	39
B. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BMT Arsyada Metro .....	41
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingginya Loyalitas Anggota Pada Produk Pembiayaan Akad Murabahah BMT Arsyada Metro	49

### **BAB IV PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	53
B. Saran .....	53

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

1. Struktur Organisasi BMT Arsyada Metro ..... 39

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- I. Surat Keterangan Bimbingan Tugas Akhir
- II. Nota Dinas
- III. Outline
- IV. Alat Pengumpul Data (APD)
- V. Surat Keterangan Bebas Pustaka
- VI. Kartu Konsultasi Bimbingan Tugas Akhir
- VII. Daftar Riwayat Hidup



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

BMT sebagai salah satu lembaga keuangan syari'ah yang merupakan lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil bawah (golongan ekonomi mikro dan kecil) dan masyarakat menengah serta masyarakat atas dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat dengan berlandaskan sistem ekonomi berbasis Islam.

BMT bertujuan mewujudkan kehidupan keluarga dan masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera. BMT juga memiliki visi dan misi, visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT serta POKUSMA (Kelompok Usaha Muamalah) yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian. Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera.<sup>2</sup>

Tujuan, visi dan misi BMT sebagaimana paparan di atas bahwasannya *Baitul Mal Wat Tamwil* sesuai dalam syariat Islam yaitu Tujuan BMT adalah meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Visi BMT adalah menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi

---

<sup>2</sup> Nurul Huda Dkk, *Baitul Mal*, h. 38.

wakil pengabdian Allah SWT memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.

Pemenuhan BMT adalah hal yang terpenting untuk diterapkan karena jasa yang sesuai dengan syariah pada BMT menambah kepercayaan masyarakat. Sehingga kepercayaan masyarakat dapat mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap BMT. Faktor utama konsumen mempertahankan hubungannya atau loyalitas pada BMT adalah kepatuhan dan ketertarikan pada BMT. Anggota memutuskan untuk tetap mempertahankan BMT berkaitan dengan masalah keimanan dan keyakinan terhadap pengharaman riba bagi umat Islam.

Loyalitas pelanggan adalah komitmen untuk bertahan secara mendalam untuk melakukan pembelian ulang atau berlangganan kembali produk atau jasa terpilih secara konsisten dimasa yang akan datang, meskipun pengaruh situasi dan usaha pemasaran mempunyai potensi untuk menyebabkan perubahan perilaku.<sup>3</sup> Dalam Kamus Lengkap Bahasa Indonesia pengertian nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan Bank (dalam hal keuangan).<sup>4</sup> Nasabah merupakan orang yang berhubungan langsung dengan perbankan.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat diahami bahwa loyalitas nasabah merupakan orang yang berkomitmen untuk menjadi nasabah sehingga bertahan dan bertanggung jawab atas produk yang dipilih dan digunakan nasabah untuk kebutuhannya. Nasabah merasa terbantu dengan produk yang ada di BMT sehingga perilaku nasabah sangat menguntungkan bagi BMT.

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan kepada anggota BMT Arsyada Metro dapat diketahui bahwa anggota tertarik dalam memilih BMT Arsyada Metro hal ini dikarenakan sistem operasionalnya tidak berbelit-belit dan produk-produk yang digunakan sesuai dengan kebutuhan masyarakat serta tidak menggunakan suku bunga namun menggunakan bagi hasil, nasabah mengetahui hukum tentang riba. Sedangkan dalam perbankan syariah tidak menggunakan sistem bunga bank (riba) yang hukumnya haram.<sup>5</sup>

Berdasarkan Pra survey yang peneliti lakukan di BMT Arsyada Metro dapat diketahui bahwa faktor yang mempengaruhi masyarakat menjadi nasabah di BMT Arsyada Metro berlandaskan pada asas kekeluargaan dan kemitraan yang diutamakan dalam pembiayaan, tidak menggunakan bunga bank namun menggunakan bagi hasil sehingga tidak memberatkan nasabah dan mekanisme BMT Arsyada Metro didasarkan pada prinsip efisiensi, keadilan dan kebersamaan.<sup>6</sup>

Peneliti juga melakukan wawancara kepada nasabah bahwasannya nasabah masih mempunyai loyalitas terhadap BMT Arsyada Metro hal ini

---

<sup>3</sup> Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi penelitian dan Pemasaran*, (Bogor : Kencana, 2003), h. 50.

<sup>4</sup> Safuan Alfandi, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Solo : Sendang Ilmu, 2004), h.183.

<sup>5</sup> Fuad Ashari selaku Manager Bsinis BMT Arsyada Metro pada tanggal 06 Juli 2017.

<sup>6</sup> Hasil Pra Survey Pada Tanggal 06 Juli 2017, Pukul 09.00 WIB.

dikarenakan nasabah masih tertarik dengan produk BMT Arsyada Metro, nasabah merasa diuntungkan akau merasa terbantu dengan adanya produk BMT Arsyada Metro sehingga nasabah bertanggung jawab untuk menyelesaikan tanggungan atau hutang yang digunakan nasabah dalam memenuhi kebutuhannya berupa kebutuhan primer dan sekunder.<sup>7</sup>

Berdasarkan hasil Pra survey dan wawancara yang peneliti lakukan dapat dipahami bahwa masyarakat mempunyai ketertarikan kepada BMT Arsyada Metro hal ini dikarenakan bahwa masyarakat mengetahui sistem oprasional dan produk yang ditawarkan oleh BMT Arsyada Metro dan tidak memberatkan masyarakat sehingga beberapa masyarakat memilih menjadi nasabah BMT Arsyada Metro untuk melakukan berbagai transaksi. Selain itu nasabah BMT masih loyalitas terhadap BMT Arsyada Metro hal ini dikarenakan nasabah masih membutuhkan dan merasa terbantu dengan adanya produk dari BMT Arsyada Metro sehingga loyalitas nasabah ditunjukkan dengan rasa tanggung jawabnya kepada BMT Arsyada Metro.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah adalah “faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro” ?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro.

### **2. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

---

<sup>7</sup> Fuad Ashari selaku Manager Bsinis BMT Arsyada Metro pada tanggal 06 Juli 2017.

- a. Secara teoritis, adalah menambah khazanah pengetahuan di bidang Perbankan Syariah.
- b. Secara praktis, adalah saran, informasi dan referensi bagi BMT untuk memberikan pelayanan yang baik agar anggota mempunyai loyalitas pada BMT Arsyada Metro khususnya produk pembiayaan akad murabahah.

#### **D. Metodologi Penelitian**

##### **1. Jenis dan Sifat Penelitian**

###### **a. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian dalam Tugas Akhir ini adalah *field research* atau penelitian lapangan yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari lokasi atau lapangan. Penelitian ini termasuk *field research* atau penelitian lapangan yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari lokasi atau lapangan.<sup>8</sup> Pendapat lain mengatakan bahwa penelitian lapangan adalah penelitian yang digunakan untuk mempelajari secara insentif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan sesuatu unit sosial, individu, kelompok, lembaga atau masyarakat.<sup>9</sup>

Penelitian lapangan yang dimaksud dalam Tugas Akhir ini, penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian BMT Arsyada Metro untuk mengetahui secara khusus tentang faktor-faktor yang

---

<sup>8</sup> Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2011) h. 54

<sup>9</sup> Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2011) h. 80

mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro.

#### **b. Sifat Penelitian**

Sifat penelitian yang penulis gunakan dalam Tugas Akhir ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian ini bersifat deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.<sup>10</sup> Penelitian kualitatif adalah penelitian yang pemecahan masalahnya dengan menggunakan data empiris.<sup>11</sup>

Berdasarkan pendapat di atas dapat dijelaskan bahwa penelitian deskriptif kualitatif ialah penelitian yang digunakan untuk mencari informasi atau mengetahui bagaimanakah situasi atau kondisi dan kejadian yang terjadi dalam rangka untuk mendapatkan data dan fakta terhadap persoalan yang sebenarnya.

Deskriptif kualitatif yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu peneliti bermaksud untuk menggambarkan tentang kondisi dan faktor yang ada di BMT Arsyada Metro terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro.

---

<sup>10</sup> Moh Nazir, *Metode Penelitian*, h.54.

<sup>11</sup> Masyhuri dan Zainuddin, *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dan Aplikatif*, (Bandung: Refika Aditama, 2011) h.20

## 2. Sumber Data

Sumber data yang peneliti gunakan dalam Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

### a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.<sup>12</sup> Artinya sumber data yang diperoleh langsung dari sumbernya. Adapun yang menjadi sumber data primer adalah Fuad Ashari selaku Manager Bisnis dan Sumarni, Andartasi selaku nasabah BMT Arsyada Metro.

### b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.<sup>13</sup>

Pengertian di atas dapat dipahami bahwa yang dimaksud dengan sumber data sekunder adalah sumber data kedua yaitu sumber data yang diperoleh dari sumber lain yang tidak berkaitan secara langsung dengan peneliti ini, buku-buku yang membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah antara lain:

- 1) Djaslin Saladin, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*, Jakarta : Mandiri maju, 2005.
- 2) Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Kencana Preada Media Group, 2011.

---

<sup>12</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2008), h.103

<sup>13</sup> *Ibid*, h. 10



- 3) Faturrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2012.
- 4) Mia Lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan* Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- 5) Juhaya S. Pradja, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, Pustaka Setia, Bandung, 2013.
- 6) Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Menejemen Bisnis Syari'ah* Bandung: Alfabeta, 2009.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro, maka digunakan beberapa metode ilmiah sebagai landasan untuk mencari pemecahan terhadap permasalahan tersebut. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

#### a. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara dilakukan oleh pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan dari terwawancara (*interview*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>14</sup>

Berdasarkan pendapat di atas dapat dijelaskan sebuah dialog tanya jawab antara dua orang atau lebih yang satu sebagai pewawancara dan yang lain sebagai sumber informasi.

Secara fisik wawancara dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

---

<sup>14</sup> Lexy J. Moleong , *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005) h. 186

- 1) Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh.
- 2) Wawancara tidak terstruktur yaitu dalam wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.<sup>15</sup>

Penelitian ini penulis menggunakan wawancara terstruktur yaitu wawancara yang dilakukan oleh pewawancara dengan membawa sederetan pertanyaan lengkap dan terperinci.<sup>16</sup>

Bahwasannya pewawancara telah mempersiapkan beberapa pertanyaan yang akan ditanyakan kepada narasumber yang hasilnya akan digunakan dalam menyelesaikan penelitian.

Pihak-pihak yang diwawancarai adalah Fuad Ashari selaku Manager Bisnis dan Sumarni, Andartasi selaku nasabah BMT Arsyada Metro. Wawancara akan penulis gunakan untuk memperoleh informasi bagaimana peran faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro.

#### b. Dokumentasi

Dokumentasi dari asal dari kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis. Dalam melaksanakan metode dokumentasi peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah,

---

<sup>15</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2008), h.138

<sup>16</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2013), h. 201

dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.<sup>17</sup>

Pengertian di atas dapat dipahami bahwa dokumentasi adalah pengumpulan data yang diperoleh melalui berbagai catatan. Metode dokumentasi ini digunakan dalam rangka untuk memperoleh data-data yang penulis perlukan antara lain sejarah berdiri, visi, misi, dan tujuan serta struktur organisasi BMT Arsyada Metro

#### **4. Teknik Analisis Data**

Teknik analisa merupakan suatu usaha untuk memproses data yang telah dikumpulkan oleh peneliti baik dengan alat pengumpul data yang berupa interview dan dokumentasi. Melakukan analisis adalah pekerjaan yang sulit memerlukan kerja keras. Analisis memerlukan daya kreatif serta kemampuan intelektual yang tinggi. Tidak ada cara tertentu yang dapat diikuti untuk mengadakan analisis, sehingga setiap peneliti harus mencari sendiri metode yang dirasakan cocok dengan sifat penelitian.<sup>18</sup>

Penelitian ini menggunakan teknik analisis kualitatif. Analisis kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasi data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>19</sup>

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan harus menunggu selesainya pengumpulan data. Hasil wawancara dari berbagai sumber yang

---

<sup>17</sup> *Ibid*, h.240

<sup>18</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, h. 244

<sup>19</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, h. 248

sudah terkumpul dipilih dan disederhanakan sehingga memudahkan dalam penarikan kesimpulan.

Data terkumpul kemudian dipilah-dipilah dan disajikan, langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan dengan menggunakan metode Induktif, yaitu penarikan kesimpulan dari hal-hal yang khusus menuju kepada hal-hal umum. Metode tersebut digunakan untuk menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah, yang selanjutnya digeneralisasikan menjadi kesimpulan yang bersifat umum.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Sistematika merupakan keseluruhan dari isi penelitian secara singkat yang terdiri dari empat Bab. Terdapat bab per bab, sub per sub dalam bab yang merupakan rangkaian untuk pembahasan dalam penelitian. Maka sistematika pembahasannya dalam penulisan tugas akhir ini sebagai berikut:

**BAB I** Pendahuluan; berisi tinjauan secara global tentang permasalahan yang dibahas dalam penulisan tugas akhir ini, serta dikemukakan pembahasan seperti: Latar Belakang Masalah, Pertanyaan Penelitian, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metodologi Penelitian, meliputi Jenis dan Sifat Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Analisa Data dan Sistematika Pembahasan.

**BAB II** Kajian Teori: Bab ini menjelaskan secara rinci tentang kajian-kajian teori yang terdiri: *Pertama*, Loyalitas Anggota, meliputi Pengertian Loyalitas Anggota dan Faktor yang mempengaruhi Loyalitas

Anggota. *Kedua*, Pembiayaan meliputi Pengertian Pembiayaan, Jenis-Jenis Pembiayaan dan. Prosedur Pembiayaan. *Ketiga*, Akad Murabahah meliputi Pengertian Akad Murabahah, Dasar Hukum Akad Murabahah, Rukun dan Syarat Akad Murabahah. *Keempat* Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), meliputi Pengertian *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), Asas dan Landasan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), Fungsi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dan Tujuan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

BAB III Pembahasan Bab ini merupakan penjelasan tentang laporan secara singkat tentang hasil penelitian yang telah dilakukan di lapangan, yang terdiri dari: *Pertama*, Deskripsi Data meliputi Sejarah Berdiri, Profil BMT Arsyada Metro, Visi dan Misi serta Struktur Organisasi. *Kedua*, Pelaksanaan Akad Murabahah di BMT Arsyada Metro dan *Ketiga*, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingginya Loyalitas Anggota Pada produk Pembiayaan Akad Murabahah BMT Arsyada Metro.

BAB IV Penutup: yang membahas tentang kesimpulan dan dilengkapi dengan saran-saran.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Loyalitas Anggota

##### 1. Pengertian Loyalitas Anggota

Loyalitas adalah kepatuhan ; kesetiaan.<sup>20</sup> Loyalitas pelanggan menyebutkan bahwa konsep loyalitas lebih mengarah kepada perilaku (*behavior*) dibandingkan dengan sikap (*attitude*). Seorang pelanggan yang loyal akan memperlihatkan perilaku pembelian yang dapat diartikan sebagai pola pembelian yang teratur dan dalam waktu yang lama, yang dilakukan oleh unit-unit pembuat atau pengambil keputusan.<sup>21</sup> Loyalitas pelanggan adalah komitmen untuk bertahan secara mendalam untuk melakukan pembelian ulang atau berlangganan kembali produk atau jasa terpilih secara konsisten dimasa yang akan datang, meskipun pengaruh situasi dan usaha pemasaran mempunyai potensi untuk menyebabkan perubahan perilaku.<sup>22</sup>

Loyalitas anggota adalah suatu komitmen dari anggota koperasi untuk bertahan, melakukan kegiatan dalam koperasi secara berulang-ulang atau konsisten. Untuk memelihara langganan maka tentu saja langganan harus memperoleh kepuasan melalui nilai lebih yang diterimanya dibandingkan dengan uang yang dikeluarkan untuk memperoleh suatu barang.

---

<sup>20</sup> Safuan Alfandi, *kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Solo : Sendang Ilmu, 2005), h. 326

<sup>21</sup> Bilson Simamora, *Membongkar Kotak Hitam Konsumen*, (Jakarta : Gramedia, 2003), h.

<sup>22</sup> Nugroho J Setiadi, *Perilaku Komsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi penelitian dan Pemasaran*, (Bogor : Kencana, 2003), h. 50.



Anggota BMT adalah orang yang menempatkan dananya dalam bentuk simpanan atau yang meminjam dana di BMT. Perilaku anggota adalah untuk menerangkan tingkah laku individu dalam melakukan pemilihan barang yang akan dikonsumsi.<sup>23</sup> Perilaku konsumen adalah aktivitas mental dan fisik yang dilakukan oleh pelanggan rumah tangga (konsumen akhir) dan pelanggan bisnis yang menghasilkan keputusan untuk membayar, membeli dan menggunakan produk dan jasa tertentu.<sup>24</sup> Perilaku anggota adalah kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang, jasa dan transaksi dalam proses pengambilan keputusan dan persaingan serta penentuan kegiatan.<sup>25</sup>

Perilaku anggota merupakan tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi lingkungan.

## 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Anggota

Faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas anggota sebagai berikut:

- a. Kepuasan (*Satisfaction*) adalah langkah yang penting dalam pembentukan loyalitas tetapi menjadi kurang signifikan ketika loyalitas mulai timbul melalui mekanisme lainnya.
- b. Kualitas produk dan jasa. Produk yang berkualitas rendah akan menanggung resiko pelanggan yang tidak setia.
- c. Citra yang baik dan positif semakin penting bagi sebuah produk. Pemasaran yang sudah biasa dikenal, yaitu, *Product* (hasil), *Price* (harga), *Place* (tempat), dan *promotion* (promosi).

---

<sup>23</sup> Djaslin Saladin, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta : Mandiri maju, 2005), h.10

<sup>24</sup> Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : Andi Yogyakarta, 2015), h.51

<sup>25</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung : Alfabeta, 2013), h.184

- d. Rintangan, semakin besar rintangan untuk berpindah akan membuat anggota atau pelanggan menjadi loyal, tetapi loyalitas mereka mengandung unsure ketidakpastian.<sup>26</sup>

Kualitas perbankan agar anggota dapat memilih bank syariah dalam berbagai transaksi yang dipilih oleh nasabah. Suatu kondisi dimana produk memenuhi kebutuhan orang yang menggunakannya, kebutuhan yang bersifat dinamis, yaitu kondisi yang berhubungan dengan barang, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi harapan pelanggan.

Faktor yang mempengaruhi loyalitas anggota sebagai berikut:

- a. Kepercayaan nasabah adalah semua pengetahuan yang dimiliki oleh anggota dan semua kesimpulan yang dibuat anggota tentang objek, atribut, dan manfaatnya.
- b. Kepuasan nasabah adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesan terhadap kinerja suatu produk dan harapan-harapannya.
- c. Komitmen, merupakan unsur perilaku sebagai upaya mempertahankan dan menjaga hubungan jangka panjang kedua belah pihak agar hubungan lebih bermakna.
- d. Sikap nasabah adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam masalah – masalah baik ataupun kurang baik secara konsekuen.
- e. Citra Perbankan, adalah respon anggota pada keseluruhan penawaran yang diberikan suatu perbankan dan kepercayaan, ide dan kesan anggota pada suatu organisasi perbankan.
- f. Kualitas layanan produk adalah tingkat keunggulan yang diharapkan atas keunggulan tersebut untuk memenuhi harapan pelanggan.<sup>27</sup>

Salah satu pendekatan kualitas pelayanan yang banyak dijadikan acuan dalam riset pemasaran sebagai berikut:

- a. *Service quality Tangible* (bukti langsung)
- b. *Realibility* (kehandalan)
- c. *Responsiveness* (daya tanggap)
- d. *Assurance* (jaminan)
- e. *Empati*.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Bilson Simamora, *Membongkar Kotak*, h. 87.

<sup>27</sup> Djaslin Saladin, *Dasar-Dasar Manajemen*, h.21

Kualitas pelayanan sebagai acuan agar masyarakat menjadi anggota pada bank syariah maka harus dilakukan pemasaran yaitu: *Service quality* *Tangible* (bukti langsung) yaitu kemampuan perusahaan dalam menunjukkan aksistensinya kepada eksternal. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik perusahaan dan keadaan lingkungan sekitarnya adalah bukti nyata pelayanan yang diberikan oleh pemberi jasa, *Realibility* (kehandalan) yaitu kemampuan perusahaan untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan pada pelanggan, *Responsiveness* (daya tanggap) yaitu suatu kemampuan untuk memberikan pelayanan yang cepat dan tepat pada pelanggan dengan menyampaikan informasi yang jelas atau tidak membiarkan pelanggan menunggu terlalu lama tanpa adanya kejelasan dan memberikan penyelesaian terhadap masalah pelanggan dengan cepat sesuai apa yang dijanjikan, *Assurance* (jaminan) yaitu pengetahuan, kesopanan santunan dan kemampuan para pegawai perusahaan untuk menumbuhkan rasa percaya pada perusahaan dan *empati*, yaitu memberikan perhatian yang tulus yaitu bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada para pelanggan dengan berupaya berusaha memahami keinginan pelanggan.

Konsumen dapat diartikan sebagai siapa saja yang berkepentingan dengan produk layanan yang ditawarkan oleh perusahaan.<sup>29</sup> Semakin berkembangnya inovasi layanan bank syariah dalam menyediakan produk dan aktivitasnya yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabahnya mendorong

---

<sup>28</sup> Didih Suryadi, *Promosi Efektif Menggugah Minat dan Loyalitas Pelanggan*, (Yogyakarta, Tugu Publisher, 2006), h.61

<sup>29</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2005), h.189.

adanya suatu segmen nasabah yang menginginkan bank syariah dapat memberikan layanan perbankan secara lebih personal dan mendapatkan tambahan layanan keistimewaan tertentu.<sup>30</sup>

Anggota merupakan subyek yang dinamis yang sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dalam dirinya maupun faktor eksternal diluar dirinya. Respon dan tindakan anggota timbul oleh persepsi dan harapan terhadap rangsangan baik dari dalam maupun dari luar dirinya untuk memenuhi kebutuhan dan tuntutan. Seseorang menjadi anggota pada dasarnya didorong oleh motif tertentu untuk memenuhi kebutuhannya, termasuk kebutuhan menyimpan dan meminjam uang. Kebutuhan menyimpan uang umumnya karena didorong oleh motif untuk berjaga-jaga, bertransaksi dan mencari keuntungan (investasi).

## **B. Pembiayaan**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah.<sup>31</sup> Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Resiko Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013), h.265

<sup>31</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), h. 105.

<sup>32</sup> Undang-Undang Perbankan No. 18 Tahun 1998 Tentang Perbankan.

Pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain atau anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.<sup>33</sup>

Pembiayaan merupakan pendanaan atau penyediaan uang atau tagihan yang diberikan dari bank syariah kepada anggota untuk mendukung investasi yang direncanakan. Pembiayaan adalah kegiatan utama BMT, sebagai usaha untuk memperoleh laba, tetapi rawan risiko yang tidak saja dapat merugikan BMT tapi juga berakibat kepada masyarakat penyimpan dan pengguna dana.

## 2. Jenis-Jenis Pembiayaan

Bank Syariah memiliki beberapa pembiayaan yang akan ditawarkan kepada masyarakat. Pembiayaan tersebut berdasarkan jenisnya sesuai dengan kegunaan antara lain:

- a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu pembiayaan investasi, modal kerja dan konsumsi.
- b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya, antara lain: pembiayaan jangka pendek, menengah dan jangka panjang.
- c. pembiayaan dilihat dari sektor usaha, dibagi menjadi sektor industri, sektor perdagangan, sektor pertanian, peternakan, perikanan dan perkebunan, sektor jasa serta sektor perumahan.
- d. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan antara lain: pembiayaan dengan jaminan, pembiayaan tanpa jaminan.
- e. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya, yaitu pembiayaan retail, pembiayaan menengah dan pembiayaan korporasi.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Syahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2002), h. 64

<sup>34</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, h.113

Pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain atau anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana.<sup>35</sup>

### 3. Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan merupakan tahapan-tahapan yang harus dilakukan oleh anggota dalam mengajukan pembiayaan atau untuk mendapatkan pembiayaan baik pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan pembiayaan usaha mikro dari Bank Syariah atau lembaga keuangan lainnya. Prosedur pembiayaan dalam Bank Syariah terdiri dari:

- a. Calon anggota mempunyai kontrak kerja.
- b. Calon anggota datang ke Bank Syariah dengan mengajukan pembiayaan modal kerja dan melengkapi persyaratan yang ditentukan.
- c. Setelah negosiasi dan kesepakatan, kedua belah pihak melakukan perjanjian pembiayaan dengan prinsip yang disepakati.
- d. Bank membiayai seluruh kebutuhan proyek.
- e. Anggota sebagai pengelola proyek.
- f. Pengembalian modal dan distribusi keuntungan dapat dilakukan secara tempo atau angsuran.
- g. Distribusi tingkat keuntungan untuk bank sebesar nisbah yang telah ditentukan pada akad.
- h. Distribusi tingkat keuntungan anggota sebesar nisbah yang telah ditentukan pada akad.
- i. Pengembalian modal bank dibayar pada saat jatuh tempo pembiayaan.
- j. Pengembalian pokok dilakukas betahap sesuai dengan *cashflow* nasabah.<sup>36</sup>

Pembiayaan yang diberikan oleh suatu bank, sebagian dananya berasal dari dana simpanan para nasabahnya. Nasabah tersebut terdiri atas

---

<sup>35</sup> Syahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2002), h. 64

<sup>36</sup>*Ibid*

masyarakat umum, perusahaan swasta, koperasi, perusahaan milik negara/pemerintah daerah, dinas, jawatan atau instansi pemerintah.<sup>37</sup>

Prosedur dalam mengajukan pembiayaan pada umumnya sama, yaitu: calon anggota datang langsung ke bank atau lembaga keuangan lainnya, kemudian mengisi formulir permohonan pembiayaan berserta persyaratan yang diminta oleh bank, pihak bank melakukan survei ke anggota dan mencocokkan kebenaran dokumen anggota tersebut, setelah di survei apabila pembiayaan tersebut layak untuk dibiayai maka pihak bank menyetujui pembiayaan tersebut, pencairan dana pembiayaan dan anggota membayar kewajibannya sesuai kontrak kerjasama yang telah disepakati.

## **C. Murabahah**

### **1. Pengertian Murabahah**

Murabahah adalah jual beli barang dengan tambahan harga atas dasar harga pembelian yang pertama secara jujur. Murabahah sebagai penjualan dengan harga pembelian barang berikut keuntungan yang diketahui.

Murabahah merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati.<sup>38</sup> Pengertian murabahah dalam praktik adalah permintaan seseorang atau pembeli terhadap orang lain untuk membelikan barang dengan ciri-ciri yang ditentukan.<sup>39</sup> Menurut Dewan Syariah Nasional, murabahah yaitu menjual suatu barang dengan

---

<sup>37</sup> Mia Lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung : Pustaka Setia, 2013), h 213

<sup>38</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta : Pustaka Setia, 2013), h. 34

<sup>39</sup> Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2013), h. 109

menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>40</sup>

Murabahah adalah transaksi yang didalamnya terdapat jual beli serta keuntungannya telah disepakati antara penjual dan pembeli. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati yang oleh penjual dan pembeli. Dinamakan dengan al-murabahah apabila pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi. Prinsip ini diterapkan pada semua jenis pembiayaan penuh yang merupakan talangan dana untuk pengadaan barang yang ditambah keuntungan yang disepakati dengan sistem pembayaran tangguh.<sup>41</sup>

Penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. 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.<sup>42</sup> Transaksi yang berlangsung jujur dan adil sangat ditekankan dalam perdagangan atau *ba'i* oleh Al-Qur'an dan Nabi Muhammad SAW.<sup>43</sup>

Murabahah berarti penjualan barang dengan harga barang tersebut ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu, besarnya

---

<sup>40</sup> Fatwa DSN. No. 04/DSN-MUI/IV/2000.

<sup>41</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2000), h.53

<sup>42</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, h.138

<sup>43</sup> Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2013), h.120



keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal tertentu atau dalam bentuk prosentase di harga pembelian seperti 10% atau 20%.

## 2. Dasar Hukum Murabahah

Al-Qur'an dan As-Sunah adalah rujukan ilmu-ilmu Islam, Al-Qur'an adalah kitab suci ; himpunan wahyu yang merupakan dalil ilmu.<sup>44</sup> Masalah muamalah dalam syariat Islam diatur dalam Al-Qur'an dan Hadis sebagai penjelasannya. Sebagaimana dalam firman Allah SWT sebagai berikut:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا  
اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar) kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.*<sup>45</sup>.(Q.S An-Nisa 4: 29)

Sebagaimana dalam firman Allah SWT sebagai berikut:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ اُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيْمَةُ الْاَنْعَامِ  
اِلَّا مَا يَتَلَبَسُ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ اِنْ اللّٰهُ يَحْكُمُ مَا  
يُرِيْدُ ﴿١﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.* (Q.S Al-Maidah 5 : 1).<sup>46</sup>

<sup>44</sup> Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah* (Jakarta : Mandiri maju, 2005), h.27

<sup>45</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung : Pustaka Setia, 2012), h

<sup>46</sup> *Ibid*

Ayat di atas dapat dipahami bahwa hal yang harus dilakukan adalah memenuhi akad, membuat perjanjian secara tertulis, tidak merugikan salah satu pihak. Akad perjanjian (kerja sama usaha) dalam bagi hasil tabungan merupakan perjanjian diantara kedua belah pihak, salah satunya memberi modal kepada yang lain supaya dikembangkan sedangkan keuntungannya dibagi antara keduanya sesuai dengan ketentuan yang disepakati.

Tujuan pembiayaan murabahah pada BMT adalah sebagai berikut :

- a. Bank Islam mendapatkan keuntungan dari pembiayaan murabahah.
- b. Beberapa bank Islam memiliki pengalaman untuk membeli produk tertentu.
- c. Bank Islam mendanai pembelian produk kemudian pembeli (klien) akan membayar dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.
- d. Pembiayaan murabahah memberikan alternatif jual-beli bebas riba sebagai perbandingan dalam sistem perbankan konvensional.<sup>47</sup>

Akad *murabahah* digunakan untuk memfasilitasi nasabah melakukan pembelian dalam rangka memenuhi kebutuhan barang konsumsi dan persediaan barang dagangan, bahan baku dan atau bahan pembantu produksi (tidak termasuk proses produksi) dan barang modal..

### **3. Rukun dan Syarat Pemberian Pembiayaan Murabahah**

Rukun Murabahah adalah sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi (*necessary condition*), misalnya ada penjual dan pembeli. Tanpa adanya penjual dan pembeli, maka jual beli tidak akan ada. Ahli ekonomi Islam dan ahli-ahli Fiqh, menganggap Murabahah sebagai bagian dalam jual beli. Maka, secara umum kaidah yang digunakan adalah jual beli. Rukun

---

<sup>47</sup> Al khadas h, *Accounting Measurement For Murabahah Operations In Islamic Banks. Presented At The International Conference III Accounting Commerce And Finance : The Islamic Perspective*, Indonesia, Jakarta, 1999, h.13

jual beli ada tiga, yaitu akad (ijab qabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli) dan ma'kud alaih (obyek akad).<sup>48</sup> Pendapat lain mengatakan bahwa rukun murabahah adalah:

- a. Adanya penjual (*al-ba'i*)
- b. Pembeli (*al-musyitari'*)
- c. Barang yang dibeli (*al-mabi'*)
- d. Harga (*al-tsaman*)
- e. Shighat (*ijab-qabul*).<sup>49</sup>

Adapun syarat-syarat murabahah sebagai berikut:

- a. Penjual dan Pembeli
- b. Berakal
- c. Kehendak sendiri
- d. Keadaan tidak Mubadzir (pemboros).
- e. Baliq.<sup>50</sup>

Bagi jumhur ulama, murabahah adalah salah satu jenis jual beli yang dihalalkan oleh syara. Beberapa syarat khusus murabahah, yaitu:

- a. Penjual menyatakan modal yang sebenarnya bagi barang akan dijual.
- b. Pembeli setuju dengan keuntungan yang ditetapkan oleh penjual sebagai imbalan dari harga perolehan/harga beli barang, yang selanjutnya menjadi harga jual barang secara murabahah.
- c. Sekiranya ada ketidakjelasan/ketidakcocokan masalah harga jual barang maka pihak pembeli boleh membatalkan akad yang telah dijalankan sehingga bubarlah jual beli secara murabahah tersebut.
- d. Barang yang dijual secara murabahah bukan barang ribawi.<sup>51</sup>

Kegiatan atau aktifitas dalam hubungan antara manusia satu dengan yang lain telah diatur dalam Islam yaitu dalam fiqh muamalat. Dalam menjalankan kegiatan muamalat seorang muslim hendaklah tunduk dan patuh pada aturan-aturan yang telah ditetapkan dalam Islam, yaitu aturan-

---

<sup>48</sup> Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional*, (Jakarta: Djambatan 2001), h. 77

<sup>49</sup> Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum*, h. 111

<sup>50</sup> *Ibid*

<sup>51</sup> *Ibid*

aturan muāmalah maliyah Islamiyah. Salah satu kegiatan muamalah dalam islam adalah jual beli. Salah satu yang termasuk dalam kegiatan jual beli adalah *murabahah* yang merupakan jual beli amanah, dimana para pelaku jual beli harus tunduk dan patuh pada kaidah-kaidah jual beli.

#### **D. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)**

##### **1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)**

Baitul Maal Wa Tamwil dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial.

*Baitul Mal Wa Tamwil* atau BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.<sup>52</sup>

BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial yang dapat terlihat pada defenisi baitul maal, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari defenisi baitul tamwil.

*Baitul tamwil*, secara harfiah *bait* adalah rumah dan *at- Tamwil* adalah pengembangan harta. Jadi, *baitul tamwil* adalah suatu lembaga yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi).<sup>53</sup>

BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. BMT mempunyai peluang untuk mengembangkan lahan

---

<sup>52</sup> Juhaya S. Pradja, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, Pustaka Setia, Bandung, 2013, h.23

<sup>53</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Menejemen Bisnis Syari'ah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 18.

bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga-lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.

## **2. Asas dan Landasan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)**

BMT berasaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip syariah Islam, keimanan, keterpaduan (kaffah), kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme. Keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah. Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaannya harus professional.

BMT dapat didirikan dalam bentuk kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) atau koperasi :

- a. Kelompok Swadaya Masyarakat dengan mendapat Surat Keterangan Operasional dan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil).
- b. Koperasi serba usaha atau koprasi syariah
- c. Koprasi simpan pinjam syariah (KSP-P).<sup>54</sup>

Sebelum menjalankan usahanya Kelompok Swadaya Masyarakat harus mendapatkan sertifikat operasi dari PINBUK, sedangkan PINBUK

---

<sup>54</sup> Juhaya S. Pradja, *Manajemen Baitul Mal*, h.26

harus mendapatkan pengakuan dari Bank Indonesia sebagai LembagaPengembang Swadaya Masyarakat (LPSM) yang mendukung program proyek hubungan Bank dengan Kelompok Swadaya Masyarakat yang dikelola oleh Bank Indonesia (PHBK-BI). Selain dengna badan hukum Kelompok Swadaya Masyarakat, BMT juga didirikan dengan menggunakan badan hukum koperasi. Penggunaan badan hukum Kelompok Swadaya Masyarakat dan koprasi untuk BMT disebabkan BMT tidak termasuk dalam lembaga keuangan formal yang dijelaskan UU Nomor 7 Tahun 1992 UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.<sup>55</sup>

### **3. Fungsi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)**

BMT juga mempunyai fungsi sebagai berikut :

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, mengembangkan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (Pokusma) dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi professional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan antara agnia (yang berhutang) sebagai shahibul maal dengan duafa sebagai mudharib, terutama untuk dana social seperti zakat, infaq, sedekah wakaf hibah dll.

---

<sup>55</sup> *Ibid.*

- e. Menjadi perantara keuangan antara pemilik dana baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha produktif.

#### **4. Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)**

BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Terciptanya sistem, lembaga dan kondisi kehidupan ekonomi rakyat banyak dilandasi oleh nilai-nilai keselamatan berintikan keadilan, kedamaian dan kesejahteraan, melandasi tumbuh dan berkembangnya tiga perempat usaha mikro dan kecil diseluruh indonesia sebelum tahun 2014.<sup>56</sup>

Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh sebab itu, perlu dilakukan pendampingan. Dalam pelembaran pembiayaan, BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul pada pembiayaan. Untuk mempermudah pendampingan, pendekatan pola kelompok menjadi sangat penting. Anggota dikelompokkan berdasarkan usaha sejenis atau kedekatan tempat tinggal, sehingga BMT dapat dengan mudah melakukan pendampingan.

---

<sup>56</sup> *Ibid*, h.26

### **BAB III**

#### **PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Data**

##### **1. Sejarah Berdirinya BMT Arsyada Metro**

Pada Berita Acara Rapat Perubahan Koperasi tanggal 23 Januari 2016, KSPPS BMT Arsyada berpindah lokasi yang saat ini berada di Jalan Soekarno Hatta Rt.012 Rw.003 Kelurahan Mulyojati Kecamatan Metro Barat, Kota Metro Propinsi Lampung. Dan memili Akta Perubahan Badan Hukum No. 185/BH/PAD/X/III.11/III/2016.<sup>57</sup>

Didukung oleh tenaga-tenaga ahli di bidangnya, KSPPS BMT Arsyada hadir di tengah-tengah masyarakat dengan motto “Sejahtera Bersama Anggota”, yang selalu melakukan pendekatan kepada masyarakat luas agar senantiasa dekat dihati semakin dicintai. KSPPS BMT Arsyada sangat menghormati hak-hak dan kewajiban antara KSPPS BMT Arsyada dengan anggota, dan anggota dengan KSPPS BMT Arsyada agar adanya kesinambungan antara KSPPS BMT Arsyada dengan semua anggotanya. Selalu amanah dalam mengemban tanggung jawab adalah modal utama KSPPS BMT Arsyada dalam menjalankan bsnis keuangan yang berdasarkan syariat Islam, agar lebih barokah dan diridhoi Allah SWT.<sup>58</sup>

Pengelola KSPPS BMT Arsyada adalah sekelompok tenaga ahli yang telah menggeluti dibidang bisnis keuangan syariah dan telah berpengalaman

---

<sup>57</sup>Dokumentasi, BMT Arsyada Metro Tahun 2015.

<sup>58</sup>Fuad Ashari selaku Manager BMT Arsyada Metro, *Wawancara*, Pada Tanggal 08 Februari 2017 Pukul 10.30 WIB



selama bertahun-tahun, serta di dukung oleh pengawas manajemen, serta Dewan Pengawas Syariah yang sangat kompeten dalam bidangnya.

KSPPS BMT Arsyada memiliki beberapa jenis produk yang berkaitan dengan Simpanan dan Pembiayaan. Jenis produk simpanan yang ada pada KSPPS BMT Arsyada adalah Simpanan Suka Hati, Simpanan Idul Fitri, Simpanan Idul Qurban, Simpanan Haji dan Umrah, Simpanan Pendidikan, Simpanan Mudharabah Berjangka, dan Simpanan Wadiah. Sedangkan produk pembiayaan diantaranya Murabahah, Mudharabah, Ijarah, Hiwalah, dan Salam. KSPPS BMT Arsyada saat ini sudah memperluas wilayah, sehingga mempunyai Kantor Kas di Batanghari dan 2 (dua) Kantor Cabang di Simpang Randu dan Sekincau.<sup>59</sup>

## **2. Profil BMT Arsyada Metro**

- a. Nama : KSPPS BMT Arsyada Sejahtera Bersama
- b. Alamat : Jln. Soekarno Hatta Rt/Rw 012/003 Kel. Mulyojati  
Kec. Metro Barat, Kota Metro, Lampung
- c. Tahun Berdiri : 16 April 2013
- d. Akta Pendirian Koperasi dan Badan Hukum
  - Notaris : MGS. Edy Putra, SH
  - Nomor : 04/BH/X/IV.11/V/2013
  - Tanggal : 27 Mei 2013
- e. Perubahan Anggaran Dasar Badan Hukum
  - Notaris : MGS. Edy Putra, SH

---

<sup>59</sup>Brosur, BMT Arsyada Metro, Tahun 2015.

Nomor : 185/BH/PAD/X/IV.11/IV/2016

Tanggal : 26 Februari 2016

f. Bidang Usaha

1) Simpanan

a) Simpanan Sukahati

b) Simpanan Idul Fitri

c) Simpanan Idul Qurban

d) Simpanan Haji & Umrah

e) Simpanan Pendidikan

f) Simpanan Mudarabah Berjangka

g) Simpanan Wadiah Membahana

2) Pembiayaan

a) Murabahah

b) Mudarabah

c) Ijarah

d) Hwalah

g. SIUP : 38-173/LL-3/PK/2013

h. TDP : 36-07.09.5.50.00177

i. NPWP : 70.372.161.3-321.000

j. NIK : 1872022011001

k. Jumlah Pendiri : 29 Anggota

l. Jumlah Karyawan : 28 Orang

m. Jumlah Anggota : 4.894 Anggota

n. Pengurus KSPPS BMT Arsyada

1) Ketua : Andri Yulianto, SE

2) Sekretaris : Fuad Ashari, S.EI

3) Bendahara : Dwi Fajariyanto

o. Dewan Pengawas

## 1) Dewan Pengawas Manajemen

Ketua : Hi. Asril Kasim  
 Anggota : Drs. Hi. Ashari Moore  
 Anggota : Ahmad Muhlison, M.Pd.I

## 2) Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Waluyo, SE. M.Si  
 Anggota : Muntolib, S.Ag.<sup>60</sup>

## p. Pengelola

**KANTOR PUSAT**

Manager Pusat : Andri Yulianto, SE  
 Manager Operasional : Dwi Fajariyanto  
 Manager Bisnis : Fuad Ashari, S.EI  
 Customer Service : Ida Farianjaya  
 Kasir : Novita Sari, S.Pd  
 Administrasi : Ajeng Mangesti Laras, SE  
 Kabag Pembiayaan : Muhammad Nuh Khidir

## Marketing Pembiayaan dan Kolektor :

: M. Faix Fauzi

Kabag Founding : Purnomo Siswoyo

Marketing Founding : Herlita Wati, SE

: Amirul Muslimin, SE.Sy

---

<sup>60</sup>Dokumentasi, BMT Arsyada Metro Tahun 2015.

: Muhammad Kholiqul Hamdi, SE.Sy

Marketing Kantor Kas: Amanah Lestari, SE

: Ibnu Sudarso.<sup>61</sup>

#### **KANTOR CABANG SIMPANG RANDU**

Manager Cabang : M. Novin Alimudin

Customer Service : Triana Susanti

Kasir : Yuni Astuti

Bag. Pembiayaan : Riadi

Marketing FO : Redi Ichwanto

Imam Taufik

Nandir

Sukron Makmun, S.Pd.<sup>62</sup>

#### **KANTOR CABANG SEKINCAU**

Manager Cabang : Muhammad Ibnu So'im, SE.Sy

Customer Service : Taryana Indrini

Kasir : Olivia Putri Ayu Ningtias, SE

Marketing : Budi Utomo, A.Ma

Rasmansyah

Hendra Saputra

q. Alamat Kantor KSPPS BMT Arsyada

Kantor Pusat : Jl. Soekarno Hatta Rt.012 Rw.003 Kel.

Mulyojati Kec. Metro Barat, Kota Metro

---

<sup>61</sup>Dokumentasi, BMT Arsyada Metro Tahun 2015.

<sup>62</sup>Dokumentasi, BMT Arsyada Metro Tahun 2015.

Kantor Kas	: Pasar Banar Joyo, Kec. Batang Hari. Kab. Lampung Timur
Kan.Cab Simp. Randu	: Jalan Raya Lintas Timur Dusun Sidodadi RT/RW 022/009 Desa Sido Binangun Kec Way Seputih Simpang Randu Kab. Lampung Tengah
Kan.Cab Sekincau	: Jalan Raya Lintas Liwa Betung Sukosari Kec. Sekincau Kab. Lampung Barat. <sup>63</sup>

### **3. Visi dan Misi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)**

#### **BMT Arsyada Metro**

##### a. Visi KSPPS BMT Arsyada Metro

Untuk dapat memberikan pelayanan dan kesejahteraan kepada anggota KSPPS BMT Arsyada Metro memiliki visi sebagai berikut: “Menjadi Sekaligus Perekonomian Masyarakat Sekampung Yang Bercirikan Masyarakat yang Produktif, Sejahtera dan diberkahi oleh Allah SWT”.<sup>64</sup>

##### b. Misi KSPPS BMT Arsyada Metro

Untuk mewujudkan visi tersebut, KSPPS BMT Arsyada Metro menjabarkan kedalam misi sebagai berikut:

- 1) Membangun industri BMT yang sehat dan kuat
- 2) Meningkatkan produktifitas dan mensejahterakan masyarakat.
- 3) Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi syariah.

---

<sup>63</sup>Brosur, BMT Arsyada Metro Tahun 2015.

<sup>64</sup>Dokumentasi, BMT Arsyada Metro, Tahun 2015.

- 4) Memelihara kepedulian yang tinggi dari masyarakat atas keadaan sesama.
- 5) Ikut serta memperkuat sistem keuangan nasional dengan memposisikan industri BMT sebagai salah satu fundamen utamanya.
- 6) Ikut serta membina masyarakat agar orientasi usahanya berjalan dengan tujuan hidupnya dalam mengabdikan dan beribadah kepada Allah SWT sehingga memiliki mental dan tujuan yang mulia dalam berusaha dan bermitra dalam usahanya.<sup>65</sup>

#### 4. Struktur Organisasi BMT Arsyada Metro

Struktur organisasi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Arsyada Metro sebagai berikut:

#### B. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BMT Arsyada Metro

Murabahah sebagai jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara penjual dan pembeli.<sup>66</sup> Dalam Murabahah penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Murabahah merupakan suatu bentuk jual beli yang harus tunduk pada kaidah hukum umum jual beli yang berlaku dalam Muamalah Islam.<sup>67</sup>

Uraian di atas dapat dijelaskan bahwa murabahah berarti penjualan barang dengan harga barang tersebut ditambah dengan keuntungan yang

---

<sup>65</sup>Dokumentasi, BMT Arsyada Metro, Tahun 2015.

<sup>66</sup> Ainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah :Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, (Jakarta:Alfabet,2001), h. 21

<sup>67</sup> Muhammad, *Sistem dan Operasional Bank Syari'ah*, (Yogyakarta : UII Press 2000), h.22

disepakati. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati yang oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contract* (yakni memberikan kepastian pembiayaan baik dari segi jumlah maupun waktu, *cash flow*nya bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad). Dikategorikan sebagai *natural certainty contract* karena dalam Murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*nya (besarnya keuntungan yang disepakati).

Dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah agar tidak terjadi kesalahpahaman dan penyimpangan sehingga dapat merugikan pihak BMT maka pihak BMT Arsyada Metro harus melakukan pengawasan terhadap pembiayaan murabahah. Pengawasan merupakan suatu proses kegiatan yang menetapkan standar yang menggambarkan pekerjaan yang dikehendaki, meneliti hasil yang dicapai, membandingkan pelaksanaan dengan standart untuk mengetahui perbedaan serta penyimpangan.

BMT Arsyada Metro mempunyai produk pembiayaan yaitu murabahah. Murabahah dapat dikatakan penjualan barang dengan harga barang tersebut ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam pelaksanaannya pembiayaan murabahah adalah jual beli dengan keuntungan tertentu, besarnya keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal tertentu atau dalam bentuk prosentase di harga pembelian seperti 10% atau 20%. Kesimpulannya,

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati yang oleh penjual dan pembeli.

Peneliti melakukan wawancara kepada Fuad Ashari selaku Manager Bisnis BMT Arsyada Metro untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya loyalitas anggota pada produk pembiayaan akad murabahah di BMT Arsyada Metro sebagai berikut:

Terdapat kurang lebih 200 transaksi pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro, namun sekitar 50 transaksi mengalami kemacetan dalam pembayaran pembiayaan murabahah dikarenakan kesalahan dari pihak BMT yaitu sebagian karyawan BMT tidak menjalankan sesuai prosedur yang sudah ditetapkan oleh pihak BMT khususnya BMT Arsyada Metro.<sup>68</sup>

Manager memberikan pengawasan kepada karyawan khususnya marketing dengan tujuan agar tidak terjadi kemacetan dalam pembiayaan khususnya murabahah. Anggota BMT Arsyada Metro dapat diketahui bahwa hal yang melatar belakangi pengajuan pembiayaan murabahah adalah mengembangkan usaha anggota BMT Arsyada Metro, namun secara tidak diduga anggota BMT mengalami penurunan dalam usahanya sehingga anggota BMT melanggar perjanjian yaitu membayar angsuran tidak tepat waktu atau wanprestasi kepada BMT Arsyada Metro.

Pihak marketing, melakukan survey terlebih dahulu kepada anggota BMT Arsyada Metro yang mengajukan pembiayaan murabahah namun terdapat faktor internal yang menjadi permasalahan anggota BMT Arsyada

---

<sup>68</sup>Fuad Ashari selaku Manager BMT Arsyada Metro, *Wawancara*, Pada Tanggal 08 Februari 2017 Pukul 10.30 WIB



Metro sehingga menjadi hambatan bagi pihak BMT Arsyada Metro. Pihak BMT Arsyada Metro dalam menyelesaikan permasalahan pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro yaitu dengan cara memeberikan surat peringatan yang dilakukan sampai tiga kali jika sudah sampai tiga kali tidak ada i'tikad baik dari anggota untuk menyelesaikan kemacetan maka jaminan anggota yang akan digunakan untuk menyelesaikan kemacetan.

Kualitas BMT Arsyada Metro menjadi hal pokok agar anggota dapat memilih BMT Arsyada Metro dan loyal menjadi anggota BMT Arsyada Metro dalam berbagai transaksi yang dipilih oleh anggota. BMT Arsyada Metro harus mampu memberikan kualitas, pelayanan dan fasilitas yang baik dan benar agar anggota merasa nyaman dan loyal atas kinerja BMT Arsyada Metro. Kualitas BMT Arsyada Metro adalah suatu kondisi dimana produk memenuhi kebutuhan orang yang menggunakannya, oleh karena kebutuhan orang bersifat dinamis, yaitu kondisi yang berhubungan dengan barang, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan pelanggan atau nasabah.<sup>69</sup>

Perilaku anggota merupakan tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi lingkungan. Anggota tertarik dengan adanya pembiayaan *murabahah* hal ini dikarenakan pembiayaan murabahah digunakan

---

<sup>69</sup> Fuad Ashari selaku Manager BMT Arsyada Metro, *Wawancara*, Pada Tanggal 08 Februari 2017 Pukul 10.30 WIB

oleh BMT Arsyada Metro untuk memfasilitasi anggota untuk melakukan pembelian dalam rangka memenuhi kebutuhan antara lain:

1. Barang konsumsi; seperti rumah, kendaraan/alat transportasi, alat-alat rumah-tangga dan sejenisnya (tidak termasuk renovasi atau proses membangun).
2. Persediaan barang dagangan.
3. Bahan baku dan atau bahan pembantu produksi (tidak termasuk proses produksi).
4. Barang modal; seperti pabrik, mesin dan sejenisnya.
5. Aset lain yang tidak bertentangan dengan syariah dan disetujui BMT Arsyada Metro.<sup>70</sup>

Murabahah dalam perbankan syariah didefinisikan sebagai jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli barang antara bank dengan anggota dengan cara pembayaran angsuran. Dalam perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada anggota tersebut dengan menambahkan suatu *mark-up* atau margin keuntungan.<sup>71</sup> Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syariah, pada prinsipnya didasarkan pada 2 (dua) elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas *mark-up*.

Ciri dasar kontrak pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut :

---

<sup>70</sup> Fuad Ashari selaku Manager BMT Arsyada Metro, *Wawancara*, Pada Tanggal 08 Februari 2017 Pukul 10.30 WIB

<sup>71</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan*, (Jakarta : Pustaka Utama Grafiti, 2003), h. 64.

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok barang dan batas *mark-up* harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual atau wakilnya dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d. Pembayaranannya ditangguhkan.<sup>72</sup>

Berdasarkan pendapat di atas dapat dijelaskan bahwa BMT Arsyada Metro mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para anggota guna pembelian barang dengan cara diangsur sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan diantara keduanya. BMT Arsyada Metro harus memahami anggotanya secara materil dengan tujuan agar anggota dapat menyelesaikan kontraknya tanpa permasalahan. Oleh karena itu pihak BMT Arsyada Metro harus mempunyai kontra pembiayaan antara lain 1) pembeli (anggota) harus memahami mekanisme pembiayaan murabahah, 2) barang-barang dijual-belikan adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang, 3) barang yang diperjual-belikan harus jelas, BMT Arsyada Metro mengadakan barang atau asset untuk memenuhi kebutuhan anggota yang memesannya jadi dapat dikatakan bahwa murabahah berdasarkan pesanan, dan 4) pembiayaan dayng diberikan oleh BMT Arsyada Metro kepada anggota harus diangsur atau dicicil sesuai dengan akad murabahah yang sudah disepakati antara BMT Arsyada Metro dan anggota.

---

<sup>72</sup> Moh. Rifa'i, *Konsep Perbankan Syariah*, (Semarang : CV. Wicaksana, 2002), h. 61.

Selain itu juga peneliti mengadakan wawancara kepada Ibu Sumarni bahwasannya anggota mempunyai loyalitas yang baik terhadap BMT Arsyada Metro hal ini didasari bahwa kebutuhan yang anggota rasakan terdapat pada produk BMT Arsyada Metro, anggota merasa nyaman atas pelayanan BMT Arsyada Metro, prosedur yang digunakan oleh BMT Arsyada Metro tidak berbelit-belit sehingga menyusahkan anggota akan tetapi sebaliknya anggota merasa terbantu dan tidak terbebani atas prosedur atau sistem operasional yang digunakan BMT Arsyada Metro.<sup>73</sup>

Penulis juga melakukan wawancara kepada Ibu Andartasi selaku anggota BMT Arsyada Metro bahwasannya anggota mempunyai loyalitas kepada BMT Arsyada Metro bahwasannya anggota BMT Arsyada Metro bertahan tetap menjadi anggota yang baik dan loyal sehingga nama baik anggota masih terjaga di BMT Arsyada Metro, anggota merasa puas terhadap layanan, sistem operasional dan produk yang digunakan BMT Arsyada Metro.<sup>74</sup>

Anggota memilih produk murabahah hal ini dikarenakan bahwa murabahah adalah penjualan dengan harga pembelian barang berikut keuntungan yang diketahui. Keuntungan atau margin yang diberikan anggota kepada nasabah tidak memberatkan anggota. Pembiayaan murabahah sangat membantu anggota dalam memenuhi kebutuhannya

---

<sup>73</sup> Ibu Sumarni selaku Anggota BMT Arsyada Metro, *Wawancara*, Pada Tanggal 08 Februari 2017 Pukul 09.00 WIB

<sup>74</sup> Ibu Andartasi selaku Anggota BMT Arsyada Metro, *Wawancara*, Pada Tanggal 08 Februari 2017 Pukul 10.00 WIB

yang bersifat primer, sekunder maupun tersier. Akan tetapi hal yang sangat diperhatikan oleh anggota adalah komitmen untuk tetap menjadi anggota yang baik sehingga anggota tidak memberikan atau menunjukkan sifat yang tidak baik kepada BMT Arsyada Metro.<sup>75</sup>

Anggota tertarik pada produk murabahah, karena murabahah adalah transaksi jual beli yang disertai dengan keuntungan atau margin yang telah disepakati antara kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli. margin dalam pembiayaan murabahah tidak memberatkan anggota dan jauh dari riba. Anggota dapat memenuhi kebutuhan yang bersifat primer, sekunder bahkan tersier. Anggota tetap loyal dan menjaga nama baiknya agar suatu saat tetap menjadi anggota yang baik dan mampu berkomitmen pada BMT Arsyada Metro.<sup>76</sup>

Berdasarkan wawancara di atas dapat penulis pahami bahwa loyalitas anggota BMT Arsyada Metro akan menjadi kunci sukses tidak hanya dalam jangka pendek tetapi keunggulan bersaing pada prosuk, sistem pelayanan dan sebagainya yang pastinya akan berkelanjutan. Loyalitas anggota memiliki nilai yang sangat strategis bagi BMT Arsyada Metro. Anggota yang loyal karena puas dan ingin meneruskan hubungan pembelian, pembiayaan bahkan simpanan, loyalitas anggota merupakan ukuran kedekatan anggota pada BMT Arsyada Metro. Nasabah menyukai

---

<sup>75</sup> Ibu Sumarni selaku Anggota BMT Arsyada Metro, *Wawancara*, Pada Tanggal 08 Februari 2017 Pukul 09.20 WIB

<sup>76</sup> Ibu Andartasi selaku Anggota BMT Arsyada Metro, *Wawancara*, Pada Tanggal 08 Februari 2017 Pukul 10.15 WIB

produk yang digunakan oleh BMT Arsyada Metro, nasabah mampu membandingkan BMT Arsyada Metro dengan BMT yang lainnya

Loyalitas nasabah pada BMT Arsyada Metro yang terkait dengan produk, pelayanan bahkan kontrak yang kemungkinan memperbarui dimasa yang akan datang sehingga menguntungkan kedua belah pihak, secara tidak langsung kepuasan anggota dapat meningkatkan citra positif suatu produk di BMT Arsyada Metro. Jika produk tidak mampu memuaskan anggota, maka anggota akan bereaksi dengan cara anggota menyatakan berhenti untuk tidak memiliki produk murabahah pada BMT Arsyada Metro dan anggota menyatakan ketidakpuasan secara langsung pada BMT Arsyada Metro.

### **C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingginya Loyalitas Anggota Pada Produk Pembiayaan Akad Murabahah di BMT Arsyada Metro.**

Hal yang terpenting dalam pemenuhan prinsip syariah adalah diterapkannya jasa pelayanan yang sesuai dengan prinsip syariah menambah kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah tersebut. Faktor utama anggota untuk mempertahankan hubungan atau tetap loyal pada bank syariah adalah kebutuhan, pelayanan dan kepatuhan terhadap perbankan syariah yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Anggota BMT Arsyada Metro adalah orang yang menempatkan dananya di BMT Arsyada Metro dalam bentuk simpanan atau pembiayaan di BMT Arsyada Metro. Anggota BMT Arsyada Metro merupakan subyek yang dinamis yang sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dalam dirinya

maupun faktor eksternal diluar dirinya. Respon dan tindakan anggota timbul oleh persepsi dan harapan terhadap rangsangan baik dari dalam maupun dari luar dirinya untuk memenuhi kebutuhan dan tuntutan. Seseorang menjadi anggota BMT Arsyada Metro pada dasarnya didorong oleh motif tertentu untuk memenuhi kebutuhannya, termasuk kebutuhan menyimpan dan pembiayaan. Kebutuhan menyimpan uang umumnya karena didorong oleh motif untuk berjaga-jaga, bertransaksi dan mencari keuntungan (investasi).

Murabahah adalah transaksi jual beli barang dengan tambahan harga/*cost plus* atas dasar harga pembelian yang pertama secara jujur. Murabahah sebagai penjualan dengan harga pembelian barang berikut keuntungan yang diketahui. Antara penjual dan pembeli menyetujui atas kesepakatan transaksi murabahah di BMT Arsyada Metro.

Dalam pelaksanaan terdapat tujuan pembiayaan murabahah yaitu antara pihak BMT Arsyada Metro dan konsumen mendapatkan keuntungan yang sudah disepakati dalam kontrak perjanjian, anggota melakukan pembelian produk atau barang kemudian anggota akan membayar dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak perjanjian dan pembiayaan murabahah menjadi solusi jual-beli tanpa riba.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan kemudian peneliti melakukan analisis dapat diketahui bahwa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas anggota dalam memilih pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro adalah:

- g. Kepercayaan anggota dalam memilih produk di BMT Arsyada Metro menjadi solusi dan keputusan yang baik dalam memecahkan masalah yang dihadapi oleh anggota baik dalam pembiayaan, simpanan dan investasi.
- h. Kepuasan anggota yang merasa senang terhadap pembiayaan murabahah yang bebas dari riba dan tidak berbelit-belit sehingga tidak menyusahkan anggota itu sendiri.
- i. Anggota mampu komitmen dengan baik sehingga pihak BMT Arsyada Metro percaya akan pembiayaan murabahah yang diberikan kepada anggota BMT Arsyada Metro. hal tersebut merupakan unsur perilaku sebagai upaya memepertahankan dan menjaga hubungan jangka panjang kedua belah pihak agar hubungan lebih bermakna.
- j. Pihak BMT Arsyada Metro mampu memahami sikap anggotanya. sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam masalah – masalah baik ataupun kurang baik secara konsekuen. Sikap ini dilakukan anggota berdasarkan pandangannya terhadap aktivitas perbankan, keunggulan produk dan proses belajar baik dari pengalaman atau lainnya yang bisa menjadi sikap positif atau cenderung tidak peduli terhadap aktivitas perusahaan.
- k. Citra BMT Arsyada Metro yang baik sehingga anggota merasa percaya untuk melakukan pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro. Menurut anggota citra BMT Arsyada Metro sangat penting hal



ini dikarenakan citra merupakan respon anggota pada keseluruhan penawaran yang diberikan suatu perbankan dan didefinisikan sebagai sejumlah kepercayaan, ide - ide, dan kesan anggota pada suatu organisasi perbankan.

1. Kualitas layanan pembiayaan murabahah adalah tingkat keunggulan yang diterima oleh anggota BMT Arsyada Metro yang sangat diharapkan dan pengendalian atas keunggulan tersebut untuk memenuhi harapan pelanggan. Pelayanan yang baik akan meningkatkan kepuasan anggota sehingga bersedia untuk melakukan transaksi secara berulang.

BMT Arsyada Metro harus mempunyai daya tarik yang lebih dibandingkan dengan BMT yang lainnya khususnya pembiayaan murabahah sehingga anggota memilih segala bentuk transaksi khususnya pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro. BMT Arsyada Metro harus mampu berkompetisi menciptakan barang atau jasa sesuai permintaan atau harapan anggota.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan data kepustakaan maupun hasil penelitian lapangan yang dilakukan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas anggota dalam memilih pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro adalah:

- m. Kepercayaan anggota dalam memilih produk di BMT Arsyada Metro.
- n. Kepuasan anggota terhadap produk yang digunakan BMT Arsyada Metro
- o. Pembiayaan murabahah yang bebas dari riba dan tidak berbelit-belit sehingga tidak menyusahkan anggota itu sendiri.
- p. Citra BMT Arsyada Metro yang baik.
- q. Kualitas layanan pembiayaan murabahah adalah tingkat keunggulan yang diterima oleh anggota BMT Arsyada Metro.

#### **B. Saran**

1. BMT Arsyada Metro untuk lebih meningkatkan pelayanan jasa yang profesional.
2. BMT Arsyada Metro Madani harus sudah menyediakan pelayanan yang prima untuk menunjang layanan secara cepat
3. Nasabah harus lebih selektif dalam memilih perbankan Syariah

## DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Resiko Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta : Salemba Empat, 2013.
- Bilson Simamora, *Membongkar Kotak Hitam Konsumen*, Jakarta : Gramedia, 2003.
- Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Bandung : Alfabeta, 2013.
- dan Donni Juni Priansa, *Menejemen Bisnis Syari'ah* Bandung: Alfabeta, 2009.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: Pustaka Setia, 2012.
- Didih Suryadi, *Promosi Efektif Menggugah Minat dan Loyalitas Pelanggan*, Yogyakarta, Tugu Publisher, 2006.
- Djaslin Saladin, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*, Jakarta : Mandiri maju, 2005.
- Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta : Andi Yogyakarta, 2015.
- Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika, 2013.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014.
- Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah* Jakarta : Mandiri maju, 2005.
- , *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, Bandung : Pustaka Setia, 2013.
- Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta : Pustaka Setia, 2013.
- Lexy J. Moleong , *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.
- M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2005.

- Masyhuri dan Zainuddin, *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dan Aplikatif*, Bandung: Refika Aditama, 2011.
- Mia Lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*, Bandung : Pustaka Setia, 2013.
- Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2011.
- Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2013.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta : Rajawali Pers, 2008.
- Nugroho J Setiadi, *Perilaku Komsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi penelitian dan Pemasaran*, (Bogor : Kencana, 2003.
- Nurul Huda Dkk, *Baitul Mal Wa At-Tamwil*, Jakarta: Amzah. RA Kartini, 2016.
- Safuan Alfandi, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Solo : Sendang Ilmu, 2004.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2008.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : Rineka Cipta, 2013.
- Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, 2000.
- Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2011.
- Syahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2002.
- Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional*, Jakarta: Djambatun 2001.



**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](http://www.metrouniv.ac.id) email: [iainnetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainnetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-158a/In.28/FEBI/PP.00.9/05/2017

03 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

Kepada Yth:

Elfa Murdiana, M.Hum  
di – Metro

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Tugas Akhir, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk sebagai Pembimbing Tugas Akhir mahasiswa :

Nama : Rosita Sari  
NPM : 14123368  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)  
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingginya Loyalitas Anggota Pada Produk Pembiayaan Akad Murabahah Di Bmt Arsyada Metro

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan sampai selesai Tugas Akhir. Pembimbing mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Tugas Akhir mahasiswa.
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.*



Di, Widhiya Ninsiana, M.Hum  
NIP. 197209232000032002

## **OUTLINE**

# **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGGINYA LOYALITAS ANGGOTA PADA PRODUK PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH DI BMT ARSYADA METRO**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**HALAMAN KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

### **BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Metodologi Penelitian
  - 1. Jenis dan Sifat Penelitian
  - 2. Sumber Data
  - 3. Teknik Pengumpulan Data
  - 4. Teknik Analisis Data
- E. Sistematika Pembahasan

### **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Loyalitas Anggota
  - 1. Pengertian Loyalitas Anggota
  - 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Anggota
- B. Pembiayaan
  - 1. Pengertian Pembiayaan
  - 2. Jenis-Jenis Pembiayaan
  - 3. Prosedur Pembiayaan
- C. Murabahah
  - 1. Pengertian Murabahah

2. Dasar Hukum Murabahah
3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah
- D. Baitul Maal Wat Tamwil
  1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil
  2. Asas dan landasan Baitul Maal Wat Tamwil
  3. Fungsi Baitul Maal Wat Tamwil
  4. Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil

### **BAB III PEMBAHASAN**

- A. Profil BMT Arsyada Metro
  1. Sejarah Berdirinya BMT Arsyada Metro
  2. Profil BMT Arsyada Metro
  3. Visi dan Misi Koprasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Arsyada Metro
  4. Struktur Organisasi BMT Arsyada Metro
- B. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BMT Arsyada Metro
- C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingginya Loyalitas Anggota Pada Produk Pembiayaan Akad Murabahah BMT Arsyada Metro

### **BAB IV PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

Metro, 20 Juni 2017

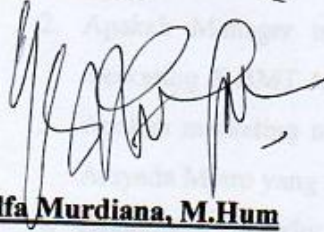
Penulis



Rosita Sari

NPM. 14123368

**Pembimbing**



Elfa Murdiana, M.Hum

NIP. 19801206200801 2 010



## **ALAT PENUMPUL DATA (APD)**

### **PEDOMAN WAWANCARA**

#### **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGGINYA LOYALITAS ANGGOTA PADA PRODUK PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH DI BMT ARSYADA METRO**

##### **A. Wawancara Kepada Manager Bisnis BMT Arsyada Metro**

1. Bagaimana transaksi pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro?
2. Apakah Manager memberikan pengawasan kepada karyawan khususnya marketing di BMT Arsyada Metro?
3. Apakah marketing melakukan survey terlebih dahulu kepada anggota BMT Arsyada Metro yang mengajukan pembiayaan murabahah?
4. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro?
5. Bagaimana menarik masyarakat agar memilih pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro?
6. Hal apa yang mendasari anggota tertarik dengan adanya pembiayaan murabahah di BMT Arsyada Metro?

##### **B. Wawancara Kepada nasabah BMT Arsyada Metro**

1. Mengapa anda memilih menjadi anggota BMT Arsyada Metro?
2. Apa yang mendasari anggota mempunyai loyalitas yang baik terhadap BMT Arsyada Metro?
3. Bagaimana tanggapan anda tentang produk murabahah di BMT Arsyada Metro?
4. Mengapa anggota memilih produk murabahah BMT Arsyada Metro?
5. Mengapa anda tetap mempertahankan untuk menjadi anggota BMT Arsyada Metro khususnya produk murabahah?

## **PEDOMAN DOKUMENTASI**

1. Sejarah Berdirinya BMT Arsyada Metro
2. Profil BMT Arsyada Metro.
3. Visi dan Misi BMT Arsyada Metro
4. Struktur Organisasi BRPS Metro Madani.



**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  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-1121/In.28/S/OT.01/11/2017**

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

Nama : Rosita Sari  
NPM : 14123368  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / D3 Perbankan Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 14123368.

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, 07 November 2017  
Kepala Perpustakaan

*[Handwritten Signature]*  
Drs. Mokhtafidi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001

Dinas Perpustakaan

Melaksanakan Ybs.

*[Faint signature]*  
NIP. 1980110420013010

*[Faint signature]*  
NPM. 14123368





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296  
Email: stainjusi@stainmetro.ac.id website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Rosita Sari

Fakultas/Jurusan : Perbankan Syariah/  
Syari'ah Dan Ekonomi Islam

NPM : 14123368

Semester/TA : VIII/2017

NO	Hari/Tgl	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	31 / Mei 2017	✓	- Sesuaikan Keperadaan Pustaka dg Bisa Anda jadikan Referensi u/ menjawab variabel loyalitas anggota - Antara sub judul org yg berbeda pd. sub akad. Merupakan di Anda menjawab Pembayaran Meraba	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs.

Elva Murdian, M.Hum  
NIP. 19801206 200801 2 010

Rosita Sari  
NPM. 14123368





**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.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**

Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS**

NPM : **14123368**

Semester / TA : **VI/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	14 / 2017 / 07		Acc Outline	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Elfa Murdiana, M.Hum**

NIP. 19801206 200801 2 010

**Rosita Sari**

NPM. 14123368





**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.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS  
Semester / TA : VI/ 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	26 Jun 2017	✓	<p>BMT Buran BANK</p> <p>Cebukan Andagi hal 4</p> <p>- LOM Anda Bim Memunculkan Kegagalan Akademik yg Mengjadi dasar pemikiran Anda dlm Mengambar Judul</p> <p>- Jenis Penelitian = Field Reseach / penelitian lapangan (Cari sumber Pustakaanya)</p> <p>- Beri Narasi Implementasi pd setiap penelaha</p>	

Dosen Pembimbing

**Elfa Murdiana, M.Hum**

NIP. 19801206 200801 2 010

Mahasiswa Ybs,

**Rosita Sari**

NPM. 14123368





**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. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS  
Semester / TA : VI/ 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	26 Juli 2017	c	- ulaskan dulu pengertian Sumber data Lokal Urutan ting Sumber data yg di gunakan dlm TA Ande Lalu Uraikan & Sertakan - Perbaiki Senai Cahit	
	2 Agustus 2017		Atau BSM I kunjungi BSM II,	

Dosen Pembimbing

**Elfa Murdiana, M.Hum**

NIP. 19801206 200801 2 010

Mahasiswa Ybs,

**Rosita Sari**

NPM. 14123368





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. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS  
Semester / TA : VII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	1 Mei 2017	✓	Act. Babs in Lingkungan PA Abstract	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Elfa Murdiana, M.Hum**

NIP. 19801206 200801 2 010

**Rosita Sari**

NPM. 14123368





**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.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS  
Semester / TA : VII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	28/2017 /10	✓	Persingkat & Perselis Simpul Jnd	

Dosen Pembimbing

**Elfa Murdiana, M.Hum**  
NIP. 19801206 200801 2 010

Mahasiswa Ybs,

**Rosita Sari**  
NPM. 14123368



**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. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS  
Semester / TA : VII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	20 / 2017 / Sept	✓	Acu RAB II Lanjutan BAB II APD	
	26 / 2017 / Sept	✓	Acu APD	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Elfa Murdiana, M.Hum**  
NIP. 19801206 200801 2 010

**Rosita Sari**  
NPM. 14123368





**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. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS  
Semester / TA : VII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	17 Okt 2017	✓	- Cek kembali Kesalahan Revisi - Menawarkan dan Mengkombinasikan Antara teori & praktek sehingga uraian dlm pembahasannya terlihat sistematis	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Elfa Murdiana, M.Hum**  
NIP. 19801206 200801 2 010

**Rosita Sari**  
NPM. 14123368





**KEMENTRIAN 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.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS**  
Semester / TA : **VII / 2017-2018**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	25/2017 /08	L	Ada soal tes lanjutan pd soal is Penutup	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Elfa Murdiana, M.Hum**  
NIP. 19801206 200801 2 010

**Rosita Sari**  
NPM. 14123368



**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.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS  
Semester / TA : VII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	15 Agustus 2017	✓	Jangan rancukan Pemahaman Murabahah sbg Pembayaan dan sbg bentuk akad pd BMT → Maka Marasim Anda sangat penting dalam penulisan TA Andi.	

Dosen Pembimbing

**Elfa Murdiana, M.Hum**

NIP. 19801206 200801 2 010

Mahasiswa Ybs,

**Rosita Sari**


NPM. 14123368



**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Rosita Sari**  
NPM : 14123368

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D-III PBS  
Semester / TA : VII / 2017-2018

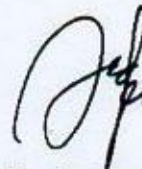
No	Hari / Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	14 / 2017 / 11	✓	Art Abstrak	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Elfa Murdiana, M.Hum**

NIP. 19801206 200801 2 010



**Rosita Sari**

NPM. 14123368

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



**ROSITA SARI**, anak kedua ini adalah putri kandung dari pasangan Bapak Yunus Marjono dan Ibu Sri Yati. Lahir di Metro pada tanggal 10 Maret 1995 dan saat ini peneliti dan keluarga menetap di Metro Lampung. Pendidikan yang telah ditempuh oleh peneliti yaitu TK Handayani Metro lulus pada tahun 2001, SD Negeri 9 Metro Pusat lulus pada tahun 2007, SMP N 9 Metro lulus pada tahun 2010, SMA Muhammadiyah Metro lulus pada tahun 2013. Dan mulai tahun 2014 peneliti terdaftar sebagai mahasiswa Diploma III di Institut Agama Islam Negeri Metro.