

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan semakin maju dan berkembangnya pemikiran Manusia, ditambah dengan pengalaman yang telah terjadi, Manusia dapat belajar memperbaiki kesalahan dimasa lalu, dan menambah inovasi baru. Begitu pun dalam bidang keuangan. Semakin banyak berdirinya Lembaga keuangan yang menawarkan jasa dan berkembangnya media informasi, membuat persaingan semakin ketat, dan membuat Nasabah bingung untuk menentukan pilihan. Di Indonesia sejak diresmikannya UU No. 10 tahun 1998 yang secara tegas mengatakan bahwa ekistensi Perbankan Syari'ah di Indonesia benar-benar telah diakui, dari situ mulai banyak berdiri Lembaga keuangan yang beroperasi dengan prinsip syariah yang menawarkan berbagai produk untuk membantu perekonomian Masyarakat.¹ Salah satunya yaitu BMT (*Baitul Mall wa Tamwil*).

Hal ini seperti yang dikutip dalam buku Lembaga Keuangan Syari'ah, BMT atau balai usaha mandiri terpadu, merupakan Lembaga Keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh Masyarakat setempat dengan berlandaskan

¹ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syari'ah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada Unersivity Press, 2009), hal. 39

sistem ekonomi yang adil, damai, dan menyejahterakan.² BMT beroperasi berdasarkan prinsip syariah yang memiliki fungsi untuk memberdayakan ekonomi umat, dan memiliki fungsi sosial dengan turut pula sebagai institusi yang mengelola dana zakat, infak, dan sedekah sehingga institusi BMT memiliki peran yang penting dalam memberdayakan ekonomi umat.³

Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi, yaitu pertama *Baitul Maal* (rumah harta) menerima titipan dana ZIS (zakat, infak, dan sedekah) serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanah. kedua *Baitul tamwil* (rumah pengembangan harta) melakukan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil, antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.⁴

Sama halnya dengan BTM yang merupakan perkembangan dari BMT, *Baitul Tamwil Muhammadiyah* atau yang lebih dikenal dengan istilah BTM merupakan salah satu organisasi masa Islam terbesar di Indonesia Muhammadiyah. Yang turut membidani lahirnya Lembaga Keuangan mikro Syariah dalam rangka memberdayakan ekonomi umat. Akan tetapi, hanya fokus pada pengembangan sektor real, sehingga diberi nama *Baitul Tamwil Muhammadiyah* (BTM).⁵ Penghimpunan dana dilakukan BTM dengan bentuk simpanan tabungan dan simpanan berjangka, sementara penyaluran dana dilakukan dengan pemberian kredit atau pembiayaan kepada anggota

317 ² Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hal.

³ *Ibid.*, hal. 318

⁴ *Ibid.*, hal. 317

⁵ *Ibid.*, hal. 319

yang memiliki usaha. Pembiayaan dalam kegiatan lembaga keuangan syariah merupakan kegiatan usaha yang paling utama, karena pendapatan terbesar dari usaha lembaga keuangan syariah berasal dari pendapatan dalam kegiatan usaha pembiayaan yang berupa bagi hasil.

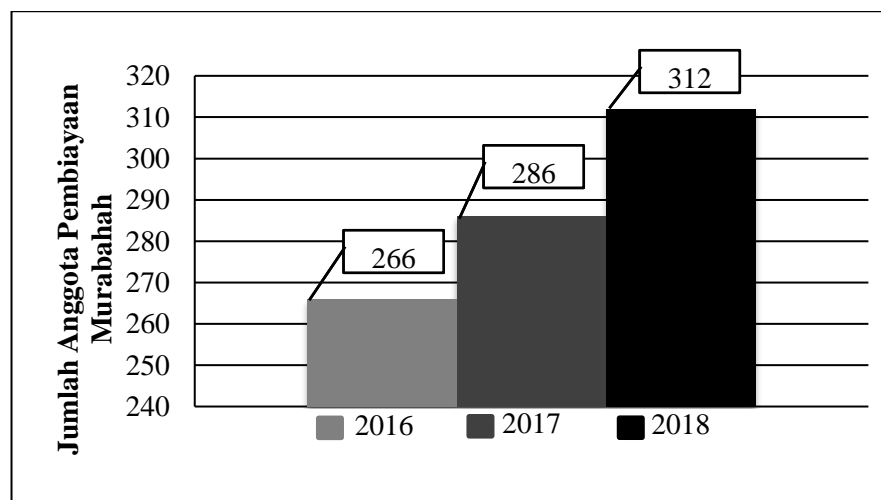
Khususnya di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim, merupakan koperasi syariah yang memiliki banyak cabang yaitu delapan cabang yang ada diwilayah Kediri. Salah satunya keberadaan BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih yang berada diwilayah Kediri ini merupakan usaha untuk memenuhi keinginan Masyarakat khususnya sebagian umat islam yang menginginkan jasa layanan keuangan syariah dari koperasi syariah tersebut untuk mengelola perekonomiannya dengan baik. Tentunya melalui Masyarakat, Lembaga keuangan dapat beroperasi.

Pada tahun 2015 total pembiayaan di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim cabang Ngadiluwih sebesar Rp.3.200.000.000 dan pada tahun 2016 meningkat menjadi Rp.3.400.000.000 yaitu mengalami peningkatan sebesar Rp.200.000.000 atau sebesar 6,25%.⁶ Dengan jumlah pembiayaan dari tahun ketahun yang semakin meningkat ini menunjukkan bahwa produk pembiayaan di BTM tersebut diminati oleh Masyarakat di daerah Kediri dan sekitarnya. Tentu upaya promosi berpengaruh dengan banyaknya Anggota yang bergabung. Namun faktanya, lambat laun dengan tidak adanya upaya promosi yang dilakukan Lembaga. Ditambah dengan banyaknya Lembaga keuangan yang berdiri di Kediri, Peneliti berfikir bahawa inisiatif dari

⁶ Hasil dokumentasi Laporan Rapat Anggota Tahun 2017 BTM “Surya Melati Abadi”

Anggota untuk mencari informasi mengenai Lembaga, pengolahan informasi yang didapatkan, dan mencari pendapat dari orang lain mempengaruhi minat dari para Anggota.

Garafik 1.1: Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih Tahun 2016-2018



Sumber: BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih, 2018

Pada BTM “Surya Melati Abadi” Jatim cabang Ngadiluwih terdapat dua macam produk yaitu produk pendanaan dan produk pembiayaan. Pertama, dalam produk pendanaan terdiri dari tabungan atau simpanan alwadhiah dan simpanan mudharabah berjangka atau deposito berjangka. Kedua, produk pembiayaan terdiri dari pembiayaan murabahah dan pembiayaan mudharabah. Zainul mengatakan, secara teknis perbankan, murabahah adalah akad jual-beli antara Bank selaku penyedia barang, dengan Nasabah yang memesan untuk membeli barang. Bank memperoleh keuntungan jual-beli yang disepakati bersama. Melalui akad murabahah, Nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai lebih dulu.

Dengan kata lain nasabah memperoleh pembiayaan dari Bank untuk pengadaan barang tersebut.⁷

Maka dari itu, mengingat persaingan di era globalisasi ini sangatlah ketat, maka diperlukan strategi promosi yang dapat memotivasi Anggota untuk memutuskan pembiayaan. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi seorang anggota dalam memutuskan pembelian. Kotler dan Keller mengatakan bahwa perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis.⁸ Selain itu menurutnya yang mendorong keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh persepsi, pembelajaran, dan memori.⁹ Penelitian yang dilakukan oleh Ana, menyarankan bagi peneliti selanjutnya untuk menambah variabel lain yang lebih banyak dan lebih variatif dari faktor eksternal yang dapat mempengaruhi keputusan menjadi Anggota dalam skala lebih besar seperti di Lembaga Keuangan Bank Syariah.¹⁰

Selain faktor tersebut, keputusan Anggota juga dipengaruhi oleh Proses Belajar. Dalam kutipan buku Perilaku Konsumen dikatakan, Proses Belajar akan mempengaruhi apa yang diputuskan, apa yang dibeli dan apa yang dikonsumsinya.¹¹ Dalam buku yang sama, dikatakan Keluarga memiliki pengaruh yang besar pada keputusan konsumen. Anggota keluarga

⁷ Drs. Zainul Arifin, MBA, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Azkia Publisher, 2009), hal. 28

⁸ Dr. Apri Budianto, M.M., *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Ombak, 2015), hal. 52

⁹ *Ibid.*, hal. 54

¹⁰ Ana Nur Jannah, *Pengaruh Komunikasi Pemasaran dan Penerapan Prinsip Syari'ah terhadap Keputusan Menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM Surya Melati Abadi JATIM Cabang Ngadiluwih*, (Tulungagung: Skripsi tidak diterbitkan, 2019), hal. 120

¹¹ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, (Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2004), hal. 93

akan saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian produk dan jasa.¹² Selain itu, dikatakan juga Kelompok Acuan mempengaruhi keputusan pembelian, dalam persepektif pemasaran, Kelompok Acuan adalah kelompok yang berfungsi sebagai referensi bagi seorang dalam keputusan pembelian dan konsumsi.¹³

Hal tersebut menunjukkan bahwa Proses Belajar sangat mempengaruhi kebijakan Anggota dalam pengambilan keputusan, dalam proses belajarnya Anggota mencari informasi dengan berbagai cara, dengan mengambil pelajaran dari pengalaman yang didapatkan di masa lalu dan memikirkan masa yang akan datang. Selain itu Keluarga juga mempengaruhi minat Anggota dalam menentukan pilihannya, karena keluarga merupakan lingkungan yang paling terdekat. Kelompok Acuan sebagai acuan Anggota sangat memungkinkan mempengaruhi keputusan Anggota. Karena biasanya manusia belajar dari pengalaman yang terjadi pada orang lain.

Seorang Anggota maupun Calon anggota yang melakukan transaksi di Lembaga keuangan syariah seperti BTM “Surya Melati Abadi” ini, mereka dapat dikatakan memiliki prinsip keimanan dan wawasan kualitas yang baik, memiliki keluarga yang berpengetahuan luas, dan memiliki pandangan yang selektif terhadap kelompok tertentu. Karena dengan bertransaksi di koperasi berbasis Syariah ini, yang sedang bersaing dengan Lembaga keuangan sejenis, mereka dapat memilih koperasi tersebut yang berprinsip

¹² *Ibid.*, hal. 226

¹³ *Ibid.*, hal. 251

Syariah. Dalam hal ini Proses Belajar yang telah dilakukan oleh Anggota, Keluarga yang dimintai pendapatnya, dan Kelompok Acuan tentu memberikan mengenai Koperasi berbasis Syariah tersebut.

Menurut Schiffman dan Kanuk Proses Belajar dari segi pemasaran, dapat diartikan sebagai sebuah proses dimana seseorang memperoleh pengetahuan dan pengalaman pembelian dan konsumsi yang akan ia terapkan pada perilaku yang terkait pada masa datang.¹⁴ Terdapat empat unsur yang mendorong adanya Proses Belajar, yaitu *motivation* (motivasi), *cues* (isyarat), *response* (respon), dan *reinforcement* (pendorong atau penguatan).¹⁵

Sehingga Proses Belajar pada Anggota atau calon Anggota harus dibantu oleh pihak Lembaga BTM dengan baik dan mudah untuk dipahami, karena sebagai Anggota sebagai konsumen menyukai produk tertentu, memilih bentuk produk tertentu maupun loyal terhadap merek tertentu, merupakan hasil dari suatu Proses Belajar yang dilakukan oleh konsumen. Maka pemasar ataupun pihak Lembaga perlu memahami bagaimana Anggota belajar, karena pemasar berkepentingan untuk mengajarkan Anggota agar bisa mengenali iklan produknya, mengingatnya, menyukai, dan membeli produk yang dipasarkannya.

Menurut Ujang Keluarga saling memmpengaruhi dalam keputusan pembelian dan konsumsi suatu produk. Masing-masing anggota Keluarga memiliki peran dalam pengambilan keputusan. Seorang Keluarga mungkin

¹⁴ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen ...*, hal. 92

¹⁵ *Ibid.*, hal. 93

memiliki lebih dari satu peran. Peran Keluarga dalam pengambilan keputusan ada enam yaitu, *initiator* (inisiator), *influencer* (pemberi pengaruh), *gatekeeper* (penyaring informasi), *decider* (pengambil keputusan), *buyer* (pembeli), dan *user* (pengguna).¹⁶

Sehingga Keluarga para Anggota perlu dipahami oleh pemasar atau pihak Lembaga bagaimana peran Keluarga dalam pengambilan keputusan suatu produk. Memahami siapa yang berperan dalam pengambilan keputusan suatu produk sangat bermanfaat dalam menyusun strategi pemasaran untuk menentukan target pasar dari produk tersebut. Rata-rata Anggota pembiayaan merupakan orang tua atau orang dewasa, biasanya mereka meminta pendapat dari anaknya atau saudara dekatnya. Oleh karena itu sebagai pihak Lembaga, seharusnya memberikan informasi yang menarik terhadap anak dari Anggota tersebut.

Menurut Ujang Kelompok Acuan adalah seseorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang. Kelompok Acuan digunakan oleh seseorang sebagai dasar untuk perbandingan atau sebuah referensi dalam membentuk respons afektif dan kognitif dan perilaku. Kelompok Acuan akan memberikan standar dan nilai yang akan mempengaruhi perilaku seseorang.¹⁷ Terdapat tiga macam yang mempengaruhi Kelompok Acuan yaitu, pengaruh normatif, pengaruh ekspresi nilai, dan pengaruh informasi.¹⁸

¹⁶ *Ibid.*, hal. 234

¹⁷ *Ibid.*, hal. 251

¹⁸ *Ibid.*, hal. 252-253

Sehingga Kelompok Acuan sebagai pandangan dari para Anggota maupun para calon Anggota perlu di perhatikan oleh Lembaga. Karena Kelompok Acuan yang merupakan sebuah kelompok yang kemungkinan menjadi referensi atau dijadikan pandangan oleh Anggota untuk mempertimbangkan keputusannya dalam memilih produk. Sebagai pihak Lembaga ketika memasarkan produknya perlu untuk memberikan sebuah contoh suatu pihak yang menurutnya berpengaruh di masyarakat, seperti sosialisasi kepada pejabat desa agar pejabat desa bisa menyarankan menggunakan produk Lembaga yang memiliki motivasi untuk menyejahterakan masyarakat, sesuai dengan arti BMT.

Dengan upaya membantu Anggota maupun calon Anggota dalam melakukan Proses Belajar, memahami peran Keluarga dalam mengambil keputusan. Memberikan sosialisasi kepada pihak-pihak yang kemungkinan menjadi Keluarga. Tentunya jumlah anggota yang bertransaksi akan bertambah karena apa yang telah diupayakan sesuai sasaran. Namun dalam kenyataannya, beberapa Anggota masih ada yang kurang mengerti mengenai beberapa produk. Sehingga mempertanyakan hal tersebut kepada pihak lembaga ketika ditengah transaksi maupun masih mengawali transaksi.

BTM “Surya Melati Abadi” berbeda dengan Koperasi yang berbasis konvensional, dimana prinsip syariah yang sudah tertanam dibenak masyarakat luas, sehingga membedakan dengan Lembaga yang lainnya. Maka dari itu BTM tersebut harus menjaga citra yang tertanam pada

Masyarakat. Sehingga apa yang menjadi pembeda atau citra menjadi daya tarik sendiri terhadap keputusan Anggota. Dalam pengambilan keputusan, kita harus yakin kebenaran itu milik Allah, dan tidak boleh ragu-ragu, seperti yang difirmankan Allah SWT dalam Al-Qur'an surah Ali-Imran ayat 60.¹⁹ Yang berbunyi:

الْحَقُّ مِنْ رَبِّكَ فَلَا تَكُنْ مِنَ الْمُمْتَرِينَ

Artinya:

*“Kebenaran itu dari Tuhanmu, Karena itu janganlah engkau termasuk salah seorang yang ragu-ragu.”*²⁰

Dari ayat tersebut dijelaskan bahwa, kita diharuskan dalam melakukan suatu hal, atau sebuah pengambilan keputusan, harus yakin tidak ragu-ragu, dan harus percaya bahwa segala kebenaran itu milik Allah SWT. Tentunya kita harus mengetahui apa yang dianggap benar dan apa yang dianggap salah. Karena segala yang menjadi keputusan kita akan berpengaruh dalam hidup kita dan orang lain. Dalam pengambilan keputusan untuk menjadi salah satu Anggota di Lembaga keuangan khususnya BTM “Surya Melati Abadi”, tentunya Anggota mempertimbangkan dua atau banyak hal berawal dari pengetahuan yang dimilikinya. Seperti yang dikatakan oleh Schiffman dan Kanuk, pengambilan keputusan konsumen adalah sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Seorang konsumen yang hendak melakukan pilhan maka ia harus memiliki pilihan alternatif. Jika

¹⁹ Drs. Zainul Arifin, MBA, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, (Tangerang: Azkia Publisher, 2009), hal. 104

²⁰Ali-Imran : 60, *Al-Qur'an MP3 Full 30 Juz Offline*, (Andromo, 2018) Surah ke 3

tidak memiliki pilihan alternatif, berarti bukanlah suatu situasi konsumen melakukan keputusan. Sebagai keputusan tanpa pilihan disebut sebagai sebuah “*Hobson’s choice*”.²¹

Maka Lembaga harus berupaya membantu Anggota maupun calon Anggota dalam melakukan Proses Belajar dengan memberikan beberapa petunjuk yang sedikit membantu, memahami peran Keluarga dari calon Anggota maupun Anggota dalam mengambil keputusan. Memberikan sosialisasi kepada pihak-pihak yang kemungkinan menjadi Kelompok Acuan oleh para calon Anggota maupun Anggota. Sehingga dengan informasi dan gambaran yang didapati oleh Anggota maupun Masyarakat, dapat tersalurkan ke Calon Anggota lain yang dapat mempengaruhi pertimbangannya dalam menentukan pilihan produk pembiayaan yang tepat, dan sesuai dengan yang diinginkannya. Karena dalam pengambilan keputusan, Anggota tentu memikirkan yang baik dan buruk. Seperti yang dikatakan oleh Ujang, Manusia dipandang sebagai seorang individu yang melakukan keputusan secara rasional. Agar seorang individu dapat berfikir rasional, maka ia harus menyadari berbagai alternatif produk yang tersedia. Dia juga harus mampu meranking berbagai alternatif tersebut berdasarkan kebaikan dan keburukan produk alternatif tersebut, dan mampu memilih yang terbaik dari alternatif yang tersedia.²²

Berdasarkan latar belakang diatas Peneliti merasa tertarik, untuk melakukan penelitian mengenai masalah Proses Belajar, Keluarga, dan

²¹ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen ...*, hal. 289

²² *Ibid.*, hal. 290

Kelompok Acuan dalam pengambilan keputusan. Selain berdasarkan masalah diatas peneliti juga merujuk pada saran penelitian yang dilakukan oleh Ana, menyarankan melakukan penelitian dengan menggunakan variabel bebas yang lebih banyak dan lebih variatif dari faktor eksternal yang dapat mempengaruhi keputusan menjadi Anggota di BTM “Surya Melati Abadi” Cabang Ngadiluwih dalam skala lebih besar seperti di Lembaga Keuangan Bank Syariah. Karena secara keseluruhan penelitiannya masih lemah dan perlu untuk menambah variabel lain.²³ Maka Peneliti mengambil penelitian berjudul **“Pengaruh Proses Belajar, Keluarga, dan Kelompok Acuan terhadap Keputusan Menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih”**

B. Identifikasi Masalah

Penelitian Proses Belajar, Keluarga, dan Kelompok Acuan ini mengambil tempat di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih, penentuan tema dan lokasi tersebut berdasarkan pada:

1. Keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah: Masalah yang timbul dalam keputusan Anggota adalah dimana Angggota masih menjalani proses mengenal produk, dengan mengumpulkan banyak informasi untuk mempertimbangkan keputusannya, maka Proses Belajar perlu di bantu oleh para pemasar, Keluarga sangat dibutuhkan

²³ Ana Nur Jannah, *Penengaruh Komunikasi Pemasaran dan Penerapan Prinsip Syari'ah terhadap Keputusan Menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM Surya Melati Abadi JATIM Cabang Ngadiluwih*, (Tulungagung: Skripsi tidak diterbitkan, 2019), hal. 120

pendapatnya oleh Anggota, dan Kelompok Acuan perlu diberikan sosialisasi sebagai acuan Anggota.

2. Proses Belajar: Masalah yang timbul yaitu tentang kurangnya pengetahuan baik Anggota maupun Calon anggota mengenai produk keuangan yang berprinsip Syari'ah. Sehingga pihak Lembaga perlu terlibat untuk membantu Proses Belajar para calon Anggota dengan memberikan penjelasan yang akurat mengenai produk yang diinginkan oleh calon Anggota. Sehingga calon Anggota faham dan tertarik untuk memilih Produk di Lembaga Keuangan tersebut.
3. Keluarga: Masalah yang timbul yaitu tidak semua Keluarga yang faham dan mengerti mengenai produk dari Lembaga, dan terkadang banyaknya Keluarga yang tidak tahu bahwa salah satu Keluarganya menjadi seorang Anggota di suatu Lembaga pembiayaan, sehingga ketika dimintai tanggung jawab, tidak mau. Oleh karena itu perlunya campur tangan Keluarga terhadap keputusan Anggota, perlunya pemberian informasi yang tepat terhadap Keluarga. Sehingga Keluarga mengerti, dan calon Anggota dan tertarik untuk memilih Produk di Lembaga Keuangan tersebut.
4. Kelompok Acuan : Masalah yang timbul yaitu banyaknya informasi yang kurang sesuai dengan kenyataan yang ada pada produk milik Lembaga. Dikarenakan beberapa pihak yang dimintai informasi atau yang dijadikan sebagai acuan, tidak mengenal produk milik BMT tersebut. Sehingga calon Anggota salah menilai buruk lembaga tersebut.

Oleh karena itu Lembaga perlu melakukan sosialisasi kepada pihak-pihak yang memiliki pengaruh besar terhadap Masyarakat luas. Sehingga secara tidak langsung Masyarakat mengenal produk-produk Lembaga keuangan tersebut tanpa adanya paksaan, dan para kelompok acuan dapat menginspirasi para calon Anggota supaya tertarik untuk memilih Produk di Lembaga Keuangan tersebut.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dalam penelitian ini Penulis membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah Proses Belajar berpengaruh terhadap keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih?
2. Apakah Keluarga berpengaruh terhadap keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih?
3. Apakah Kelompok Acuan berpengaruh terhadap keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih?
4. Apakah Proses Belajar, Keluarga dan Kelompok Acuan secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh Peneliti dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji pengaruh Proses Belajar terhadap keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih.
2. Untuk menguji pengaruh Keluarga terhadap keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih.
3. Untuk menguji pengaruh Kelompok Acuan terhadap keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih.
4. Untuk menguji pengaruh Proses Belajar, Keluarga dan Kelompok Acuan terhadap keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih.

E. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik manfaat dalam bidang teoritis maupun bidang praktis sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan keputusan menajdi

Anggota Pembiayaan khususnya Pembiayaan Murabahah yang dipengaruhi oleh Proses Belajar, Keluarga, dan Kelompok Acuan dalam Lembaga Keuangan Syariah.

2. Secara Praktis

a. Bagi Lembaga Keuangan Syariah

Temuan ini diharapkan dapat berguna sebagai acuan untuk membuat kebijakan-kebijakan selanjutnya dalam menghadapi masalah Proses Belajar, Keluarga, dan Kelompok Acuan khususnya di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih.

b. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk pertimbangan atau referensi dalam karya-karya ilmiah bagi seluruh civitas akademika Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung ataupun pihak lain yang membutuhkan. Sebagai penambah referensi untuk materi mata kuliah dalam bidang keuangan, pada Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, jurusan Perbankan Syariah, khususnya pada materi pembiayaan murabahah, dan terlebih pada materi faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan penelitian yang sejenis dengan bidang yang sama dan dapat dijadikan sebagai informan, sebagai taraf acuan atau referensi dalam pengembangan penelitian selanjutnya dengan penelitian yang lebih baik.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih. Untuk menghindari terlalu luasnya masalah yang dibahas, maka Penulis memberikan pembatasan masalah. Dalam penelitian ini peneliti akan membatasi ruang lingkup objek penelitian pada Variabel Proses Belajar (X1), Keluarga (X2), Kelompok Acuan (X3), dan Keputusan menjadi Anggota Pembiayaan Murabahah (Y). Peneliti membatasi ruang lingkup penelitian pada Anggota Pembiayaan Murabahah di BTM “Surya Melati Abadi” Jatim Cabang Ngadiluwih.

G. Penegasan Istilah

1. Secara Konseptual

- a. Keputusan Anggota adalah pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Seorang konsumen yang hendak melakukan pilhan maka ia harus memiliki pilihan alternatif. Jika tidak memiliki pilihan alternatif, berarti bukanlah suatu situasi koonsumen melakukan keputusan. Sebagai keputusan tanpa pilihan disebut sebagai sebuah “*Hobson’s choice*”.²⁴
- b. Proses Belajar adalah sebuah proses dimana seseorang memperoleh pengetahuan dan pengalaman pembelian dan konsumsi yang akan ia terapkan pada perilaku yang terkait pada masa datang.²⁵

²⁴ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen ...*, hal. 289

²⁵ *Ibid.*, hal. 92

- c. Keluarga adalah suatu peran lingkungan mikro, yaitu lingkungan yang paling dekat dengan Konsumen. Lingkungan dimana sebagian besar Konsumen tinggal dan berinteraksi dengan anggota-anggota keluarga lainnya. Keluarga menjadi daya tarik bagi para pemasar karena keluarga memiliki pengaruh yang besar kepada Konsumen.²⁶
- d. Kelompok Acuan adalah seseorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang. Digunakan oleh seseorang sebagai dasar untuk perbandingan atau sebuah referensi dalam membentuk respons afektif dan kognitif dan perilaku. Memberikan standar dan nilai yang akan mempengaruhi perilaku seseorang.²⁷
- e. Pembiayaan Murabahah adalah salah satu akad jual beli yaitu, Bank Syariah sebagai penjual dan Nasabah sebagai Pembeli, barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh.²⁸

2. Secara Operasional

- a. Keputusan Anggota merupakan kegiatan untuk memilih diantara beberapa pilihan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor dua atau lebih pilihan alternatif sehingga berakhir dengan suatu keputusan. Seorang konsumen yang hendak melakukan pilihan maka ia harus

²⁶ *Ibid.*, hal. 226

²⁷ *Ibid.*, hal.251

²⁸ Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hal. 27

memiliki pilihan alternatif. Indikator pada Variabel ini yaitu melalui lima tahap diantaranya Pengenalan Kebutuhan, Pencarian Informasi, Evaluasi Alternatif, Keputusan Pembelian, dan Perilaku Paska Pembelian.

- b. Proses Belajar merupakan kegiatan Anggota dalam memahami suatu produk dengan memperoleh pengetahuan dan pengalaman pembelian dan konsumsi yang akan ia terapkan pada keputusan pembelian produk jasa maupun barang dimasa yang akan datang. Indikator pada Variabel ini terdapat empat unsur yaitu *motivation* (motivasi), *cues* (isyarat), *response* (respon), dan *reinforcement* (pendorong atau penguatan).
- c. Keluarga merupakan yang paling dekat dengan Konsumen. Sehingga anggota sering meminta pendapat dari salah satu anggota keluarga dalam pengambilan keputusan pembelian produk dan jasa, keluarga memberikan kontribusi di beberapa keputusan pembelian seorang konsumen. Indikator pada Variabel ini ada enam yaitu, *initiator* (inisiator), *influencer* (pemberi pengaruh), *gatekeeper* (penyaring informasi), *decider* (pengambil keputusan), *buyer* (pembeli), dan *user* (pengguna)
- d. Kelompok Acuan merupakan seseorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang. Sehingga Anggota menjadikan orang lain yang menjadi acuannya atau pandangan referensi untuk pertimbangan dalam pengambilan

keputusan pembelian produk dan jasa. Indikator pada Variabel ini ada tiga macam yaitu, pengaruh normatif, pengaruh ekspresi nilai, dan pengaruh informasi.

H. Sistematika Skripsi

Secara garis besar pembahasan Skripsi ini dibagi menjadi tiga bagian, yaitu: Bagian awal, Bagian utama, dan Bagian akhir.

1. Pada bagian awal Skripsi ini terdiri dari Halaman sampul depan, Halaman judul, Halaman persetujuan, Halaman pengesahan, Motto, Persembahan, Kata pengantar, Daftar isi, Daftar gambar, Daftar lampiran, dan Abstrak.

2. Bagian utama terdiri dari enam bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan, terdiri dari (a) Latar belakang masalah, (b) Identifikasi masalah, (c) Rumusan masalah, (d) Tujuan penelitian, (e) Kegunaan penelitian, (f) Ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, (g) Penegasan istilah, (h) Sistematika skripsi.

BAB II Landasan Teori, terdiri dari (a) Perilaku Konsumen, (b) Hakikat Proses Belajar, (c) Hakikat Keluarga, (d) Hakikat Kelompok Acuan, (e) Hakikat Keputusan Anggota, (f) Hakikat Pembiayaan Murabahah, (g) Hakikat Kopearsi Syari'ah, (h) Kajian Penelitian Terdahulu, (i) Kerangka Konseptual, (j) Hipotesis Penelitian.

- BAB III Metode Penelitian, terdiri dari (a) Pendekatan dan jenis penelitian, (b) Populasi, sampling, dan sampel penelitian, (c) Sumber data, variabel, dan skala pengukurannya, (d) Teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian, (e) Teknik analisis data.
- BAB IV Hasil Penelitian, dalam bab ini memuat deskripsi singkat hasil penelitian, terdiri dari (a) Deskripsi objek penelitian, (b) Karakteristik responden, (c) Deskripsi variabel penelitian, (f) Analisis data.
- BAB V Pembahasan, dalam penelitian ini merupakan jawaban dari hipotesis yang diteliti, jumlah dari pembahasan ini sama dengan jumlah hipotesis yang diteliti.
- BAB VI Penutup, dalam bab ini dikemukakan kesimpulan dari hasil pembahasan, implikasi penelitian dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan.
3. Pada bagian akhir Skripsi terdiri dari Daftar pustaka, Lampiran-lampiran, Surat pernyataan keaslian skripsi, dan Daftar riwayat hidup.