

BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis dan pengujian model regresi yang telah dilakukan dengan bantuan aplikasi SPSS versi 25.0, maka akan dibahas tentang pengaruh variabel bebas yang berupa tingkat pendidikan, bagi hasil, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.

A. Pengaruh Tingkat Pendidikan terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Pembiayaan Murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.

Berdasarkan hasil uji T atau uji secara parsial pada BMT Istiqomah diketahui bahwa nilai tingkat pendidikan t_{hitung} sebesar $5,175 > t_{tabel}$ sebesar $1,969$ dengan nilai sig. $0,000 < 0,05$. Berarti hipotesis dalam penelitian ini H_1 diterima dan menolak H_0 , maka tingkat pendidikan mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Tulungagung. Sedangkan pada hasil uji secara parsial pada BMT Pahlawan Tulungagung hasil perhitungan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $2,835 > t_{tabel}$ sebesar $1,981$ dengan nilai sig. $0,005 < 0,05$. Berarti hipotesis dalam penelitian ini H_1 diterima dan menolak H_0 , maka tingkat pendidikan mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Pahlawan Tulungagung.

Berdasarkan dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah baik di BMT Istiqomah maupun di BMT Pahlawan Tulungagung. Serta dari hasil koefisien regresi pada variabel tingkat pendidikan diperoleh nilai β_1 pada BMT Istiqomah Tulungagung sebesar 0,215 Sedangkan pada BMT Pahlawan Tulungagung sebesar 0,194. Hal tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan baik pada BMT Istiqomah maupun pada BMT Pahlawan sama-sama menunjukkan hasil positif atau memiliki pengaruh yang searah. Artinya, semakin tinggi tingkat pendidikan yang telah ditempuh oleh anggota, maka akan semakin tinggi pula jumlah anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah. Hal ini dibuktikan dengan adanya tanggapan responden yang menyatakan setuju terhadap indikator tingkat pendidikan yaitu jenjang pendidikan dan kesesuaian jurusan. Akan tetapi pada BMT Istiqomah menunjukkan hasil yang lebih tinggi dikarenakan pada BMT Istiqomah persentase anggotanya sudah menempuh jenjang pendidikan menengah hingga perguruan tinggi lebih besar dibandingkan pada BMT Pahlawan.

Tingkat pendidikan erat kaitannya dengan pengetahuan anggota, semakin tinggi tingkat pendidikan yang ditempuh oleh anggota, maka semakin luas pengetahuan yang diperoleh anggota. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 mengenai Sistem Pendidikan Nasional, bahwa tingkat pendidikan merupakan tahapan dalam pendidikan yang telah ditetapkan sesuai dengan tingkatan dalam upaya mengembangkan peserta didik, sesuai dengan tujuan dan

kemampuan yang akan dikembangkan.¹⁰³ Hal ini berarti konsumen yang berpendidikan tinggi mempunyai pandangan yang berbeda terhadap alternatif produk, informasi produk, dan penilaian terhadap sebuah produk dibandingkan dengan konsumen berpendidikan rendah.

Sejalan dengan teori tersebut, hasil penelitian yang dilakukan oleh Umi Atia Hank yang berjudul “Pengaruh Faktor Sosial dan Tingkat Pendidikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BMT Mandiri Ukhuwah Persada (Muda) Jawa Timur” menyatakan bahwa teradapat hubungan yang erat mengenai faktor pendidikan terhadap keputusan konsumen untuk menjadi nasabah, dimana tingkat pendidikan berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen (begitu juga sebaliknya).¹⁰⁴

Berangkat dari teori yang sudah dijelaskan, hasil dari penelitian ini maupun penelitian terdahulu yang relevan, hal ini berarti anggota yang berpendidikan tinggi mempunyai pandangan yang berbeda dan lebih positif terhadap alternatif produk, informasi produk, dan penilaian terhadap sebuah produk dibandingkan dengan konsumen berpendidikan rendah. Sehingga dapat menunjukkan bahwa tingkat pendidikan mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan pembiayaan murabahah baik di BMT Istiqomah maupun BMT Pahlawan, karena jika tingkat pendidikan yang ditempuh semakin tinggi maka akan mengakibatkan semakin tinggi juga pengetahuan terkait pembiayaan murabahah, baik dari sisi manfaat yang diperoleh anggota, kegunaan,

¹⁰³ Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional, No. 20, Tahun 2003, Pasal 1, Ayat 8.

¹⁰⁴ Umi Atia Hanik, Dkk, *Pengaruh Faktor Sosial Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bmt Mandiri Ukhuwah Persada (Muda) Jawa Timur*, Skripsi: Stai An Najah Indonesia Mandiri, Uin Sunan Ampel Surabaya, Published: June 28, 2021 Page: 122-132

pengenalan produk, dan selektif dalam memilih menggunakan produk. Disisi lain semakin sejalur bidang atau jurusan yang ditempuh oleh anggota seperti ekonomi dan bidang keuangan, maka pengetahuan akan pembiayaan murabahah semakin tinggi pula dan mempengaruhi secara positif keputusan anggota dalam menggunakan pembiayaan murabahah.

B. Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Pembiayaan Murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.

Berdasarkan dari pengujian data Uji T atau uji secara parsial yang telah dilakukan pada BMT Istiqomah dapat diketahui nilai t_{hitung} sebesar $7,617 > t_{tabel}$ sebesar 1,969 dengan nilai sig. $0,000 < 0,05$. Berarti hipotesis dalam penelitian ini H_1 diterima dan menolak H_0 , yang berarti bagi hasil mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Tulungagung. Sedangkan pada BMT Pahlawan diperoleh hasil t_{hitung} sebesar $6,424 > t_{tabel}$ sebesar 1,981 dengan nilai sig. $0,000 < 0,05$. Berarti hipotesis dalam penelitian ini H_1 diterima dan tolak H_0 , artinya bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Pahlawan Tulungagung.

Berdasarkan dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak BMT berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan pembiayaan murabahah baik di BMT Istiqomah maupun di BMT Pahlawan Tulungagung. Serta dari hasil

koefisien regresi diperoleh nilai β_2 pada BMT Istiqomah Tulungagung sebesar 0,316 Sedangkan pada BMT Pahlawan Tulungagung sebesar 0,376 dengan hasil positif atau memiliki pengaruh yang searah. Artinya, semakin rendah bagi hasil yang ditawarkan oleh BMT kepada anggota atau bagi hasil sesuai dengan kemampuan dari anggota, maka akan semakin tinggi jumlah anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah. Begitupun sebaliknya, apabila bagi hasil yang ditetapkan oleh BMT untuk pembiayaan murabahah tinggi dan anggota merasa tidak sanggup, maka jumlah anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah akan rendah. Meskipun hasil baik pada BMT Istiqomah maupun BMT Pahlawan menunjukkan hasil yang hamper seimbang, akan tetapi hasil pada BMT Pahlawan lebih besar dibandingkan pada BMT Istiqomah dikarenakan pada BMT Pahlawan anggotanya lebih mengunggulkan kesanggupan dalam pembagian bagi hasil dan keuntungan yang diberikan atas bagi hasil tersebut. Hal ini dibuktikan dengan adanya tanggapan responden yang menyatakan setuju terhadap indikator bagi hasil yaitu kejelasan besarnya nisbah, manfaat bagi hasil, dan bagi hasil yang kompetitif.

Penelitian ini relevan dengan teori bagi hasil menurut Adiwarman Karim menjabarkan pengertian bagi hasil adalah bentuk return (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap.¹⁰⁵ Penerapan sistem bagi hasil didalam pembiayaan murabahah pada lembaga keuangan syariah mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih

¹⁰⁵ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), Hlm. 206

lembaga keuangan syariah. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Anis menjelaskan bahwa secara positif dan signifikan sistem bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota pembiayaan murabahah dan diketahui juga bahwa sistem bagi hasil merupakan sebuah faktor pendorong dalam mengambil keputusan anggota untuk melakukan pembiayaan murabahah.¹⁰⁶

Berangkat dari teori yang sudah dijelaskan, hasil dari penelitian ini maupun penelitian terdahulu yang relevan, hal ini berarti tingkat bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak BMT mempengaruhi secara positif keputusan anggota dalam memilih pembiayaan murabahah. Dilihat dari kejelasan besarnya tingkat bagi hasil, dimana semakin rendah tingkat bagi hasil yang ditawarkan maka akan meningkatkan keinginan anggota untuk memilih pembiayaan murabahah dan semakin yakin untuk memilih pembiayaan murabahah. Apabila anggota merasa lebih sanggup menanggung tingkat bagi hasil yang ditentukan oleh BMT, akan keputusan anggota dalam menggunakan pembiayaan murabahah akan semakin tinggi. Bagi hasil memberikan manfaat baik dari sisi religiusitas maupun dari sisi finansial, dimana anggota akan terhindar dari jeratan riba yang mayoritas diterapkan oleh lembaga keuangan terlebih konvensional. Sedangkan dari sisi finansial tidak begitu membebani anggota dengan menetapkan nisbah sesuai dengan kesepakatan. Penetapan bagi hasil dianggap kompetitif karena mengikuti kemampuan anggota dan besaran jumlah dana pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Dengan adanya hal tersebut, BMT diharapkan

¹⁰⁶ Anis Fitria Dwi Saputri, *Pengaruh Pengetahuan Produk dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil Dinar Amanu Tulungagung*, Skripsi: Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung April 2019

memperhatikan kondisi anggota atau dalam artian pada saat menetapkan bagi hasil harus sesuai kesepakatan dengan anggota dan kesanggupan anggota.

C. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Pembiayaan Murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.

Berdasarkan hasil Uji T atau uji secara parsial pada BMT Istiqomah diketahui bahwa nilai T_{hitung} sebesar $9,021 > T_{tabel}$ sebesar $1,969$ dengan nilai $sig. 0,000 < 0,05$. Berarti hipotesis dalam penelitian ini H_1 diterima dan menolak H_0 , maka kualitas pelayanan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Tulungagung. Sedangkan pada hasil analisis regresi secara parsial pada BMT Pahlawan Tulungagung hasil perhitungan diperoleh nilai T_{hitung} sebesar $5,330 > T_{tabel}$ sebesar $1,981$ dengan nilai $sig. 0,000 < 0,05$. Berarti hipotesis dalam penelitian ini H_1 diterima dan menolak H_0 , maka kualitas pelayanan mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Pahlawan Tulungagung.

Berdasarkan dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan pembiayaan murabahah baik di BMT Istiqomah maupun di BMT Pahlawan Tulungagung. Serta dari hasil koefisien regresi diperoleh nilai β_3 pada BMT Istiqomah

Tulungagung sebesar 0,357 sedangkan pada BMT Pahlawan Tulungagung sebesar 0,336 dengan hasil positif atau memiliki pengaruh yang searah. Artinya, semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan oleh BMT kepada anggota dan anggota merasa lebih nyaman, maka akan semakin tinggi jumlah anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah dan bahkan akan melakukan pembiayaan selanjutnya atau berulang. Begitupun sebaliknya, apabila kualitas pelayanan yang diberikan BMT untuk pembiayaan murabahah kurang memuaskan dan anggota merasa tidak nyaman, maka jumlah anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah akan rendah, dan keputusan untuk melakukan pembiayaan ulang semakin kecil. Hal ini dibuktikan dengan adanya tanggapan responden yang mayoritas menyatakan setuju dan sangat setuju terhadap indikator kualitas pelayanan yaitu daya tanggap (*responsiveness*), kehandalan (*reliability*), jaminan (*assurance*), empati (*empathy*), dan bukti fisik (*tangibles*). Meskipun hasil koefisien regresi menunjukkan hasil yang hampir sama, akan tetapi pada BMT Istiqomah hasilnya lebih besar dibandingkan BMT Pahlawan, hal tersebut dikarenakan pada BMT Istiqomah dalam hal daya tanggap dan empati dari pihak pegawai menunjukkan jawaban atas angket yang disebar lebih dominan terjawab sangat setuju. Dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh pegawai pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan sama-sama baik, akan tetapi pada BMT Istiqomah lebih unggul.

Penelitian ini relevan dengan teori menurut Fandy Tjiptono yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan merupakan kualitas dari jasa sesuai dengan harapan dimana komponen jasa dan layanan memainkan peran strategik

dalam setiap bisnis. Suatu lembaga keuangan dapat dikatakan meraih sukses ketika dilihat dari faktor pelayanannya, oleh karena itu pelayanan yang baik sangat mempengaruhi banyaknya jumlah pelanggan.¹⁰⁷

Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi tingkat keinginan pelanggan. Apabila jasa atau pelayanan yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas jasa atau pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan. Sebaliknya jasa atau pelayanan yang diterima lebih rendah daripada yang diharapkan, maka kualitas jasa atau pelayanan dipersepsikan buruk. Keberhasilan suatu lembaga ekonomi dapat dikatakan berhasil apabila pelayanan yang diberikan sesuai dan anggota/nasabah merasa puas dengan pelayanan tersebut dan mempengaruhi keputusan anggota untuk terus menggunakan produk dari lembaga keuangan tersebut.¹⁰⁸ Sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Munawar Thoharudin, DKK dengan hasil bahwa kualitas layanan pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan.¹⁰⁹

Berangkat dari teori yang sudah dijelaskan, hasil dari penelitian ini maupun penelitian terdahulu yang relevan, hal ini berarti tingkat kualitas

¹⁰⁷ Fandy Tjiptono, Strategi Pemasaran. Edisi Pertama, (Yogyakarta: Andi Offset, 2011)., Hlm. 175

¹⁰⁸ *Ibid.*, Fandy Tjiptono, Hlm. 176.

¹⁰⁹ Munawar Thoharudin, DKK, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada BPD Kal-bar Syariah Cabang Sintang*, Jurnal: Prodi Pendidikan Ekonomi, STKIP Persada Khatulistiwa Sintang, Indonesia, ISSN 2528-4649 (online) ISSN 2338-4409 (print), published: 30 September 2020.

pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT mempengaruhi secara positif dan signifikan keputusan anggota dalam memilih pembiayaan murabahah. Dilihat dari kesediaan karyawan dan kemampuan karyawan untuk membantu para nasabah serta merespon apa yang dibutuhkan oleh anggota baik di BMT Istiqomah dan Pahlawan dapat dilakukan secara tepat dan cepat. Pemberian informasi kepada anggota dan pelayanan jasa secara terstrukturisasi dan sesuai SOP. BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung mampu memberikan pelayanan yang akurat dan menyampaikan jasanya sesuai dengan waktu yang disepakati, mampu melayani secara konsisten dan dapat dipercaya atau melaksanakan layanan yang dijanjikan secara meyakinkan dan akurat.

Penerapan standar operasional dalam pelayanan kepada anggota memberikan jaminan kepada anggota bahwa BMT bisa menciptakan rasa aman bagi para anggotanya, dimana para karyawan selalu bersikap sopan serta menguasai pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menangani setiap pertanyaan dan masalah atau keluhan anggota. memahami masalah para pelanggannya dan bertindak demi kepentingan pelanggan, serta memberikan perhatian personal kepada anggota. Fasilitas, perlengkapan, dan material yang diberikan oleh BMT sesuai dengan kebutuhan anggota. Pelayanan tidak keseluruhan menggunakan mesin canggih dan lebih memprioritaskan pelayanan karyawan dan kantor cabang karena menyesuaikan dengan kondisi pasar yang menyasar dilingkup Kabupaten Tulungagung. serta, penampilan para karyawan.

Dengan adanya pemikiran tersebut, BMT harus lebih kompetitif dalam menjalankan operasioanalnya, salah satunya dengan memaksimalkan pelayanan, strategi, dan mampu memproyeksi keinginan anggota agar mampu mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan produk BMT dan berdampak pada prosentase pertumbuhan penggunaan produk di BMT salah satunya produk pembiayaan murabahah.

D. Pengaruh Tingkat Pendidikan, Bagi Hasil, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Pembiayaan Murabahah pada BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.

Berdasarkan hasil data uji F pada BMT Istiqomah diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $349,992 > 2,639$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sedangkan hasil perhitungan pada BMT Pahlawan diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $138,979 > 2,685$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dapat disimpulkan bahwa baik pada BMT Istiqomah maupun BMT Pahlawan secara bersama-sama variabel tingkat pendidikan, bagi hasil, dan kualitas pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah.

Serta dari hasil koefisien regresi diperoleh nilai konstanta atau β pada BMT Istiqomah Tulungagung sebesar 3,679 sedangkan pada BMT Pahlawan Tulungagung sebesar 3,385 dengan hasil positif atau memiliki pengaruh yang searah. Hal ini menunjukkan bahwa baik pada BMT Istiqomah maupun BMT Pahlawan faktor tingkat pendidikan anggota, bagi hasil yang ditawarkan maupun disepakati, dan kualitas pelayanan yang diberikan oleh BMT penjadi

faktor penentu keputusan anggota dalam menggunakan pembiayaan murabahah. meskipun hasilnya menunjukkan hasil yang hampir sama, akan tetapi BMT Istiqomah lebih unggul daripada BMT Pahlawan, karena pada BMT Istiqomah pada variabel tingkat pendidikan dan variabel kualitas lebih menunjukkan hasil lebih unggul dibandingkan pada BMT Pahlawan.

Hal ini sejalan dengan teori yang menurut Philip Kotler Pengambilan keputusan menurut Kotler adalah tahap dan proses pengambilan keputusan dimana nasabah benar-benar membeli. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan menggunakan produk yang ditawarkan.¹¹⁰ Keputusan nasabah adalah sesuatu proses yang terdiri dari lima tahap yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian¹¹¹.

Dalam proses pengambilan keputusan dalam pembelian, pada umumnya melalui lima Lima tahapan, yaitu:¹¹² Pengenalan masalah (*need recognition*), ketika konsumen dalam artian anggota pada saat menghadapi suatu masalah, yaitu anggota memerlukan produk yang yang sesuai kondisi. Dalam hal ini suatu lembaga memiliki kesempatan untuk memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan anggotanya yaitu dengan menyediakan produk pembiayaan yang bebas dari bunga, dan bagi hasil yang sesuai dengan kondisi kedua belah pihak. Kedua, pencarian informasi (*information search*).

¹¹⁰ Philip Kotler dan G. Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), hal.267

¹¹¹ Philip Kotler dan G. Amstrong, *Prinsip-Prinsip*,..... hal. 179

¹¹² Philip Kotler & G. Amstrong, *Op. Cit.*, Hlm. 180.

Sebelum melaksanakan pembelian, anggota hendak mencari informasi tentang produk yang hendak dipakai, baik kesesuaian dengan kebutuhan dan kondisi anggota, bagaimana cara mendapatkannya. anggota akan mencari informasi dari produk yang mereka butuhkan. Dalam hal ini tingkat pendidikan anggota sangat berpengaruh. Apabila seorang anggota tersebut telah menempuh tingkat pendidikan yang tinggi, baik formal maupun non formal dan memperoleh pengetahuan dan pengalaman yang tinggi maka anggota akan lebih mudah dan selektif dalam mencari informasi terkait produk yang akan digunakan, baik dari kesesuaian dengan kondisi maupun manfaat yang akan diperoleh. Disisi lain dalam mencari informasi akan lebih selektif dan mudah, misal anggota mencari informasi secara langsung di kantor yang lebih akurat, dan didukung dengan informasi anggota yang menggunakan produk sejenis. Ketiga evaluasi alternatif (*evaluation of alternatives*). Dalam hal ini, setiap anggota memiliki perbedaan penelitian tergantung dari keinginan masing masing anggota. Anggota hendak menilai barang dari merek mana yang lebih bagus, bagaimana kekuatan, keuntungan, manfaat, dan sebagainya tergantung pada produk atau jasa yang dievaluasi. Misalnya, anggota juga mempertimbangkan keuntungan dan manfaat, bukan hanya pertimbangan tinggi rendahnya bagi hasil yang sesuai.

Dalam pembiayaan murabahah, anggota akan memilih bagi hasil yang lebih rendah dan sesuai dengan kekuatan dari anggota. Dalam hal ini, anggota yang hendak memilih pembiayaan murabahah hendaknya memilih bagi hasil yang lebih rendah dan tidak membebani anggota. Disisi lain kualitas pelayanan

ditahap informasi menjadi salah satu pertimbangan dalam keputusan pembelian, semakin baik tingkat kualitas pelayanan baik dari segi karyawan, pemberian informasi, dan kemudahan akses, maka semakin tinggi pula mempengaruhi anggota untuk memilih produk tersebut. Keempat, keputusan pembelian (*purchase decision*). Apabila anggota sudah melaksanakan penilaian, maka anggota akan melakukan keputusan untuk menggunakan atau tidak menggunakan pembiayaan murabahah. Karena dianggap produk sudah sesuai dengan kondisi dan kebutuhan, bagi hasil yang ditetapkan untuk pembiayaan murabahah dianggap tidak merugikan dan memberikan keuntungan, serta kualitas pelayanan dianggap memberikan kepuasan maka anggota akan memutuskan untuk menggunakan produk, dalam hal ini pembiayaan murabahah. Tahap terakhir yaitu perilaku pasca pembelian (*postpurchase behavior*). Sesudah membeli, maka akan tampak perilaku pada tiap pelanggan. seandainya pelanggan merasa bahagia atau puas, mereka akan membeli ulang produk tersebut, sebaliknya andaikan pelanggan merasa tidak puas, maka sikapnya akan sangat berhati-hati di lain waktu. Setelah merasakan tingkat kepuasan, anggota akan melakukan pembelian ulang atau menggunakan produk secara berulang. Jadi, dari serangkaian langkah-langkah tersebut ketika ketiga variabel tersebut dapat menyatu dan perlu diperhatikan dengan baik, akan memperlancar proses nasabah atau anggota untuk memutuskan menggunakan pembiayaan murabahah di lembaga keuangan tersebut.

Jadi berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh peneliti dapat disimpulkan bahwa, secara simultan variabel independen yaitu kualitas tingkat

pendidikan, bagi hasil, dan kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan anggota menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.