

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan memiliki peran yang sangat penting. Semua kegiatan ekonomi hampir tidak mungkin terhindar dari lembaga keuangan. Dalam pengertiannya, lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan yang gunanya untuk menghimpun dana, dan menyalurkan dana.¹ Lembaga keuangan digolongkan ke dalam dua kelompok besar yaitu lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah yang berprinsip pada syariah agama islam. Lembaga konvensional terdiri dari bank dan non bank. Sama halnya dengan lembaga keuangan syariah yang ada di Indonesia juga dibedakan menjadi dua yaitu lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank dan non bank. Lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank terdiri dari Bank Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Sedangkan lembaga keuangan syariah yang non bank meliputi asuransi (*takaful*), *ijarah* (*leasing*), penggadaian (*rahn*), reksadana syariah, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah, dan *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT).²

¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Cet. 6, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 2

² Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta : UII Press 2000), hal. 62

Baitul Mal Wat Tamwil atau biasa yang disebut dengan BMT merupakan keuangan mikro syariah yang beroperasi berdasarkan dengan prinsip syariah, yang fokus beroperasi pada pengembangan bisnis usaha mikro dan kecil dalam mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.³ BMT melakukan fungsi lembaga keuangan, yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana masyarakat, penyaluran dana kepada masyarakat, dan memberikan jasa-jasa lainnya. BMT berasaskan pada Pancasila dan Undang-Undang Dasar 45 serta berlandaskan dengan prinsip syariah islam, keimanan keterpaduan, keseluruhan (*kaffah*), kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme. Keberadaan lembaga keuangan mikro syariah di tengah-tengah aktivitas perekonomian saat ini merupakan salah satu alternatif dari lembaga keuangan konvensional dan juga merupakan hal yang positif. Kontribusi BMT dalam pemberdayaan masyarakat pada usaha mikro sangat nyata terutama masyarakat pada usaha mikro yang tidak memiliki akses terhadap perbankan konvensional. Keberadaan BMT ini mampu berkontribusi sebagai salah satu peranan pembiayaan untuk usaha mikro masyarakat melalui pinjaman tanpa bunga atau riba, sehingga masyarakat dapat meningkatkan usahanya dalam berbagai bidang tanpa harus memikirkan jumlah bunga yang tinggi.

³ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Cet. II*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hal 453

Kotler berpendapat bahwa konsep bauran pemasaran atau marketing mix terdiri dari empat P, yaitu: 1) *Produce* (Produk), 2) *Price* (Harga), 3) *Place* (Tempat atau saluran industri), 4) *Promotion* (Promosi). Sementara itu Boom dan Bitner menambahkan dalam bisnis jasa, bauran pemasaran di samping 4P terdapat tambahan 3 P yaitu: 1) *People* (Orang), 2) *Physical vidence* (bukti fisik), 3) *Proces* (Proses).⁴

Faktor yang mempengaruhi dalam keputusan pembelian oleh konsumen salah satunya adalah harga. Setelah konsumen mengamati promosi dari produk yang ditawarkan maka dengan sendirinya konsumen akan mencoba memilih dan membandingkan produk lain yang sejenis sebelum konsumen tersebut memutuskan untuk membeli produk tersebut. Berkaitan dengan faktor harga tersebut memutuskan untuk membeli produk tersebut. Berkaitan dengan faktor harga dalam penentuan harga produk dalam lembaga keuangan syariah, penentuan margin juga menjadi salah satu hal yang menjadi perhatian nasabah.⁵ Margin adalah keuntungan yang diperoleh atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembelinya. Perlakuan yang berbeda dengan bunga bank membuat nasabah memiliki ketertarikan tersendiri. Margin diperoleh melalui akad yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang berdasarkan dengan prinsip keadilan. Berikut data margin BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung untuk tahun 2015-2017:

⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hal. 213-214

⁵ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 20

Tabel 1.1
Tingkat Nilai Margin Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* BMT Pahlawan
Tulungagung
Tahun 2014-2016

Bulan	2015	2016	2017
1	0,540	0,498	0,500
2	0,550	0,490	0,500
3	0,590	0,550	0,500
4	0,530	0,550	0,530
5	0,560	0,570	0,530
6	0,590	0,620	0,530
7	0,530	0,530	0,540
8	0,550	0,530	0,570
9	0,540	0,540	0,550
10	0,550	0,530	0,550
11	0,550	0,570	0,530
12	0,540	0,530	0,560

Sumber: Data diambil dari RAT BMT Pahlawan Tulungagung

Tabel diatas diketahui bahwa tingkat margin di *Bai' Bitsaman Ajil* Pahlawan Tulungagung pada tahun 2015 berkisar lebih dari 50% yang nilai tertinggiya terdapat di bulan 3 dan 6 yaitu senilai 0,59%. Tahun 2016 rata-rata mencapai 50% sampai 60% yang tertinggi yaitu terdapat di bulan 6 sejumlah 62%. Tahun 2017 diketahui bahwa jumlah tingkat marginnya mencapai 50% lebih dan tertinggi di bulan 8 senilai 0,57%.

Sedangkan tingkat margin pada BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung yang ditentukan adalah sebesar 1,85% sampai dengan 2,00%. Namun tingkat margin tersebut bisa berubah sewaktu-waktu karena lembaga tersebut menentukan tingkat margin dengan cara melihat kondisi lingkungan dan pasar. Tetapi tingkat margin tersebut tidak kurang dari 1,8% dan tidak lebih dari 2%.

Dalam menghadapi persaingan, perusahaan juga harus mengutamakan faktor lokasi dan kualitas pelayanannya. Faktor dari lokasi yang strategis juga sangat berperan penting dalam berhubungan dengan nasabah dan dalam keputusan masyarakat untuk menjadi nasabah. Lokasi dikatakan strategis misalnya seperti dekat dengan pasar, kawasan industri atau pabrik, dekat dengan perkantoran, dekat dengan perumahan atau masyarakat. Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini dikarenakan agar nasabah dengan mudah mengetahui dan menjangkau lokasi dari lembaga tersebut.

Kualitas pelayanan (*service quality*) dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang nyata-nyata mereka terima atau peroleh dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan atau inginkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan. Jika jasa yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan, jika jasa yang diterima melampaui harapan konsumen, maka kualitas pelayanan dipersepsikan sangat baik dan berkualitas. Sebaliknya jika jasa yang diterima lebih rendah daripada yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan buruk. Salah satu bentuk dari persaingan.⁶

⁶ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2005), hal.58

Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* atau pembiayaan berakad jual beli, adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah dimana bank syariah menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark up* yang disepakati.⁷ Dalam pelaksanaannya dengan cara bank membeli atau memberi surat kuasa kepada nasabah untuk membelikan barang yang diperlukannya atas nama bank. Selanjutnya, pada saat yang sama bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokok ditambah sejumlah keuntungan, di mana jangka waktu serta besarnya angsuran berdasarkan kesepakatan bersama antara bank dan nasabah.⁸

Lokasi BMT Pahlawan Tulungagung terletak di Jl. KHR. Abdul Fattah (Ruko Pasar Ngemplak) No. 33 Tulungagung. Lokasi tersebut berada pada lokasi strategis di kota Tulungagung yang letaknya berdekatan dengan pasar dan perumahan, mudah diakses oleh anggota untuk melakukan transaksi dan investasi langsung dengan BMT. BMT Pahlawan Tulungagung sudah memiliki beberapa cabang di Tulungagung di antaranya Cabang Bandung yang lokasinya cukup strategis karena berdekatan dengan pasar Bandung, kantor Kecamatan Bandung,

⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekosia, 2004), Hal 8

⁸ Martono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*, (Yogyakarta : Ekonisia, Cet. Ketiga, 2004), Hlm. 126

puskesmas dan polsek Bandung. Cabang kedua adalah Cabang Gondang yang terletak di jalan raya Trenggalek yang berdekatan dengan SMAN 1 Gondang Tulungagung dan pemukiman warga. Cabang terakhir adalah Cabang Notorejo yang letaknya dekat dengan pasar dan pemukiman warga yang rata-rata memiliki usaha genting dari tanah liat. Sedangkan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung terletak di Jl. Dahlia No. 8 Karangrejo Tulungagung yang berdekatan dengan pemukiman warga, jalan raya dan pasar. BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung memiliki satu cabang yaitu di kantor cabang Plosokandang Tulungagung.

BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang telah mengalami banyak perkembangan dan dapat menyelenggarakan pembiayaan untuk usaha masyarakat dengan akad *Bai' Bitsaman Ajil*. Kebutuhan modal guna masyarakat membuat pembiayaan ini cukup diminati oleh masyarakat sekitar BMT tersebut. Diantara beberapa pembiayaan yang terdapat di BMT tersebut, BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung lebih mengedepankan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*, karena pembiayaan tersebut penerapannya lebih mudah, tidak memberatkan bagi anggota dan sesuai dengan kemampuan para anggota. Terbukti dalam tabel perkembangan pembiayaan berikut *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung:

Tabel 1.2
Perkembangan Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan
Tulungagung Tahun 2015-2017

No	Tahun	Produk	Jumlah Anggota	Jumlah biaya yang disalurkan
1	2015	BBA	774	11.579
		Murabahah	601	10.719
		Qardhul Hasan	60	169
2	2016	BBA	520	10.102
		Murabahah	471	9.725
		Qardhul Hasan	52	827
3	2017	BBA	620	10.812
		Murabahah	503	8.895
		Qardhul Hasan	53	835

Sumber: Data diambil dari RAT BMT Pahlawan Tulungagung 2017

Tabel di atas menjelaskan bahwa jumlah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di *Baitul Mal Wat Tamwil* Pahlawan Tulungagung yang disalurkan pada tahun 2015 adalah 11.579 (dalam milyaran rupiah), sedangkan pada tahun 2016 adalah 10.102 (dalam milyaran rupiah), sedangkan pada tahun 2017 meningkat menjadi 10.812 (dalam milyaran rupiah).

Tabel 1.3
Perkembangan Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Istiqomah
Karangrejo Tulungagung
2015-2017

No	Tahun	Produk	Jumlah Anggota	Jumlah biaya yang disalurkan
1	2015	BBA	329	1.424.158.000
		Murabahah	1056	10.800.523.000
		Mudharabah	137	910.460.000
2	2016	BBA	303	1.728.054.000
		Murabahah	959	12.006.542.000
		Mudharabah	6	1.076.930.000
3	2017	BBA	185	2.636.784.000
		Murabahah	899	13.614.561.000
		Mudharabah	118	1.016.830.000

Sumber: Data diambil dari RAT BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung 2017

Tabel di atas menjelaskan tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dari tahun 2015-2017 di BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung. Tahun 2015 diketahui bahwa jumlah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* yang di salurkan sebesar Rp. 1.728.054.000, tahun 2016 mengalami kenaikan dengan jumlah Rp. 2.636.784.000, dan tahun 2017 mengalami penurunan dengan jumlah sebesar Rp. 2.327.286.000, data di atas menunjukkan bahwa *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung mengalami kenaikan dan penurunan di dalam perkembangannya.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan murabahah, salam, istishna', dan atau ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.⁹

Salah satu cara untuk menempatkan perusahaan lebih unggul dari pesaing adalah dengan memberikan pelayanan yang lebih bermutu dibandingkan dengan pesaingnya. Kuncinya adalah memenuhi harapan konsumen sasaran mengenai mutu jasa tadi. Kualitas adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan.¹⁰ Menurut Kotler mendefinisikan pelayanan adalah setiap kegiatan yang menguntungkan

⁹ Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, (Yogyakarta: PT ISES Consulting Indonesia), Hal 160

¹⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Jakarta: ANDI, 1997), hal. 103

dalam suatu kumpulan dan menawarkan kepuasan meskipun hasilnya tidak terikat pada suatu produk atau fisik.¹¹

Dengan tujuan untuk menguji pengaruh tingkat margin, lokasi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembiayaan *bai' bitsamanan ajil* pada BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung, diantara variabel tersebut mana yang memiliki pengaruh besar terhadap keputusan nasabah pembiayaan *bai' bitsamanan ajil* mengingat kedua lembaga tersebut sudah berdiri cukup lama dan telah berpengalaman cukup lama.

Berdasarkan uraian di atas, penulis berminat untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Tingkat Margin, Lokasi, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan *Bai' Bitsamanan Ajil* Di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung”**.

B. Identifikasi Masalah

Penelitian ini dibahas dengan identifikasi cakupan yang muncul dalam penelitian, supaya pembahasannya lebih terarah dan sesuai dengan tujuan yang di capai. Penelitian pengaruh tingkat margin, lokasi, kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota pembiayaan *Bai' Bitsamanan Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung.

¹¹ Ismayanto Setyobudi, *Konsumen dan Pelayanan Prima*, (Malang: Gava Media, 2014), hal.135

Tingkat margin, lokasi dan kualitas pelayanan dalam hal ini peneliti akan melihat apakah tingkat margin, lokasi dan kualitas pelayanan yang diterima sesuai dengan yang diharapkan oleh anggota.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah yang diteliti adalah :

1. Apakah tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung?
2. Apakah lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota pembiayaan memilih *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung?
3. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota pembiayaan memilih *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung?
4. Apakah tingkat margin, lokasi, kualitas pelayanan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang ada yakni:

1. Untuk menguji seberapa besar pengaruh tingkat margin terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung?
2. Untuk menguji seberapa besar pengaruh lokasi terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung?
3. Untuk menguji seberapa besar pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung?
4. Untuk menguji seberapa besar secara bersama-sama pengaruh signifikan tingkat margin, lokasi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung?

E. Kegunaan Penelitian

Penulis berharap bahwa hasil penulisan ini dapat memberikan manfaat atau kegunaan terhadap semua pihak, antara lain:

1. Manfaat *Teoritis*

Kegunaan penelitian secara *teoritis* ini diharapkan dapat menyajikan informasi tentang pengaruh tingkat margin, lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan untuk menambah wawasan pemikiran dalam hal loyalitas anggota.

2. Manfaat *praktis*

a. Bagi Lembaga :

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah bahan informasi yang dapat digunakan bagi pihak manajemen lembaga keuangan untuk meningkatkan jumlah anggota di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung. Sekaligus dapat memperbaiki apabila terdapat kelemahan atau kekurangan yang berguna bagi BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung didalam meningkatkan pelayanannya kepada anggota dan masyarakat.

b. Bagi Akademik :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah perbendaharaan dan referensi untuk perpustakaan IAIN Tulungagung.

c. Untuk pihak lain:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan tambahan informasi dan sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya di bidang lembaga keuangan syariah. Terutama yang berminat untuk mengkaji tentang tingkat margin, lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung.

F. Ruang Lingkup Dan Keterbatasan Penelitian :

1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini membahas tentang “Pengaruh Tingkat Margin, Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Anggota memilih Pembiayaan *Bai Bitsamal Ajil* BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung”. Penelitian ini digunakan untuk melihat pengaruh dari variabel X terhadap Y dimana X sebagai variabel bebas (*Independent*) yang terdiri dari variabel X1 (Pengaruh Tingkat Margin), variabel X2 (Lokasi), variabel X3 (Kualitas Pelayanan), dan variabel Y sebagai variabel yang terikat (*dependent*) yaitu keputusan anggota memilih pembiayaan BBA di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung.

2. Pembatasan Penelitian

Penelitian ini akan membatasi ruang lingkup obyek penelitian pada faktor bagi hasil, lokasi dan kualitas pelayanan dalam kaitannya

dengan keputusan anggota memilih pembiayaan BBA di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung.

Berdasarkan dengan ruang lingkup diatas, maka pembahasan penelitian dalam skripsi ini dibatasi pada wilayah anggota BBA di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi Operasional

- a. Pengaruh adalah daya yang ada atau tumbuh dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengaruh berarti daya kekuatan yang datang dari keadaan sekelilingnya.¹²
- b. Margin adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan.¹³
- c. Kualitas pelayanan adalah seberapa jauh perbedaan antara kenyataan dan harapan pelanggan atas layanan yang mereka terima atau peroleh.¹⁴

¹² Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* dalam <https://kbbi.kemdikbud.go.id>, diakses tanggal 28 Desember 2017.

¹³ Rana Rosita, *Tinjauan Atas Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As Salam Pacet Cianjur*, (Bandung) Hal 6

¹⁴ Rambat Lupiyadi, *Manajemen Pemasaran Jasa dan Praktik*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hal. 148

- d. Lokasi adalah tempat dimana perusahaan harus bermarkas melakukan operasi.¹⁵
- e. Keputusan adalah perihal yang berkaitan dengan putusan; segala putusan yang telah ditetapkan (sesudah dipertimbangkan, dipikirkan, dan sebagainya).¹⁶
- f. Nasabah/ anggota adalah konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau ditawarkan oleh bank.¹⁷
- g. Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil* adalah pembiayaan berakad jual beli, adalah suatu perjanjian pembiayaan yang telah disepakati antara bank Islam dengan nasabah, dimana bank Islam menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran.¹⁸

2. Definisi Operasional.

Definisi operasional merupakan definisi dari peneliti yang disesuaikan dengan judul yang diteliti yaitu “Pengaruh Tingkat Margin, Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan anggota memilih Pembiayaan *Bai Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung”. Definisi operasional dimaksudkan untuk memberikan kejelasan mengenai judul penelitian

¹⁵ Kasmir, SE., mm, *Pemasaran Bank*, (Ed.I, cet., 2, Jakarta, Premeda Media, 2005), hlm 164

¹⁶ Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia...*, diakses tanggal 28 Desember 2017.

¹⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan, edisi revisi delapan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), hal.94

¹⁸ Martono, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain. . .* hlm. 126

agar tidak muncul berbagai penafsiran terhadap judul penelitian. Penegasan operasional dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menguji seberapa besar pengaruh dari tingkat margin, lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang (a) Latar Belakang, (b) Identifikasi Masalah (c) Rumusan Masalah, (d) Tujuan Penelitian, (e) Kegunaan Penelitian, (f) Ruang lingkup dan Keterbatasan Penelitian, (g) Penegasan Istilah, (h) Sistematika Penulisan Skripsi.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini membahas tentang (a) kerangka teori yang membahas variabel/sub variabel pertama, (b) teori yang membahas variabel/sub variabel kedua, (c) teori yang membahas variabel/sub variabel ketiga, (d) kerangka teori yang membahas variabel atau sub variabel keempat, (e) Kajian Penelitian Terdahulu, (f) Kerangka Konseptual Penelitian, dan (g) Hipotesis Penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang metode penelitian yang meliputi: (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) analisis data.

BAB IV :HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi tentang analisis data terdiri atas (a) hasil penelitian (yang berisi deskripsi dan pengujian hipotesis).

BAB V :PEMBAHASAN

Pada bagian ini merupakan pembahasan hasil penelitian yang berisikan pembahasan data penelitian dan hasil analisis.

BAB VI :PENUTUP

Penutup terdiri dari kesimpulan dari hasil pembahasan, dan saran berdasarkan dengan hasil penelitian yang telah dilaksanakan.