

ANALISIS KOMPARATIF MOTIVASI NASABAH ANTARA MENABUNG DAN MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN DI BMT CABANG TANAH MERAH KABUPATEN BANGKALAN

Alex Rahmatullah¹, Mashudi², Moh Mahud Said Fatta³, Moh Syahrir Ridho⁴
Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Hikmah Bangkalan^{1,2,3,4}
202093290419@darul-hikmah.com, mashudi.fkis@trunojoyo.ac.id,
202093290451@darul-hikmah.com, 202093290444@darul-hikmah.com

Received: 05-11-2024

Revised: 15-11-2024

Approved: 29-11-2024

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis motivasi nasabah BMT NU Cabang Tanah Merah dalam memilih antara menabung dan pembiayaan. Metode penelitian yang digunakan mencakup observasi, angket, dan dokumentasi, dengan pendekatan kuantitatif. Data yang diperoleh melalui kuesioner dianalisis menggunakan software SPSS 16.0 untuk uji validitas, reliabilitas, normalitas, linearitas, heteroskedastisitas, dan uji T. Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden mayoritas berpendidikan SMP (60%). Uji validitas dan reliabilitas menyatakan bahwa instrumen penelitian valid dan dapat diandalkan. Uji normalitas menghasilkan nilai signifikan 0,126 ($> 0,05$), menunjukkan distribusi data normal. Uji linearitas menunjukkan hubungan linier antara variabel motivasi menabung (X_1) dan motivasi pembiayaan (X_2) dengan nilai signifikan 0,972 ($> 0,05$). Uji heteroskedastisitas menunjukkan tidak adanya heteroskedastisitas dengan nilai signifikan 0,016 ($> 0,05$). Uji T menunjukkan bahwa variabel motivasi menabung (X_1) berpengaruh signifikan terhadap motivasi pembiayaan (X_2) dengan nilai t hitung 6,478 lebih besar dari t tabel 2,064. Simpulan, penelitian ini menemukan hubungan yang signifikan antara motivasi menabung dan motivasi pembiayaan nasabah, memberikan wawasan penting bagi pengelolaan produk keuangan di BMT NU untuk meningkatkan partisipasi nasabah.

Kata Kunci: Motivasi Menabung, Motivasi Pembiayaan

ABSTRACT

This study aims to analyze the motivation of BMT NU Tanah Merah Branch customers in choosing between saving and financing. The research methods used include observation, questionnaires, and documentation, with a quantitative approach. Data obtained through the questionnaire were analyzed using SPSS 16.0 software to test validity, reliability, normality, linearity, heteroscedasticity, and T-test. The results showed that the majority of respondents had junior high school education (60%). Validity and reliability tests stated that the research instrument was valid and reliable. The normality test produced a significant value of 0.126 (> 0.05), indicating a normal data distribution. The linearity test showed a linear relationship between the variables of saving motivation (X_1) and financing motivation (X_2) with a significant value of 0.972 (> 0.05). The heteroscedasticity test showed no heteroscedasticity with a significant value of 0.016 (> 0.05). The T-test shows that the saving motivation variable (X_1) has a significant effect on financing motivation (X_2) with a calculated t value of 6.478 which is greater than the t table of 2.064. In conclusion, this study found a significant relationship between saving motivation and customer financing motivation, providing important insights for financial product management at BMT NU to increase customer participation.

Keywords: Saving Motivation, Financing Motivation

PENDAHULUAN

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan suatu Lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Baitul Maal mengarah pada usaha usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit (Syahfitri et al., 2022). Sedangkan Baitul Tamwil adalah sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang komersial (Nunung Harianti et al., 2024). Usaha usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sebagai Lembaga pendukung kegiatan ekonomi Masyarakat kecil dengan berlandaskan ketentuan islam. BMT sebagai Lembaga keuangan yang di tumbuhkan dari peran Masyarakat secara luas, tidak ada batasan ekonomi, social bahkan agama. Semua komponen Masyarakat dapat berperan aktif

dalam membangun sebuah system keuangan yang lebih adil dan yang lebih penting mampu menjangkau lapisan pengusaha yang terkecil sekalipun (Febrian & Mardian, 2017). Setiap manusia selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya baik untuk jangka panjang maupun jangka pendek (Ilyas, 2014). Dengan semakin banyaknya kebutuhan masyarakat dan lapangan pekerjaan yang masih kurang, maka di tengah-tengah masyarakat muncul kegiatan pembiayaan baik untuk kebutuhan usaha maupun konsumtif (Faiq et al., 2024). Oleh karenanya setiap perusahaan jasa atau lembaga keuangan harus siap untuk bersaing memberikan pelayanan terbaiknya. Untuk itu perlu pengelolaan yang baik dalam pelayanan, produk dan bagi hasil untuk menarik nasabah atau anggota ataupun mempertahankan nasabah atau anggota yang lama.

Kualitas pelayanan merupakan faktor penentu persepsi nasabah atau anggota terhadap keberadaan suatu Lembaga keuangan, yaitu apakah layanan yang diterima dan dirasakan oleh nasabah atau anggota akan sama dengan yang mereka harapkan, mungkin lebih baik atau lebih buruk (Pritandhari, 2015). Kualitas pelayanan menjadi salah satu prioritas yang menjadi pertimbangan dalam segala bidang aspek usaha (Umam & Hariastuti, 2018). Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan Lembaga keuangan maka semakin bertambah pula nasabah atau anggota yang ingin menggunakan jasanya (Iffah, 2018). Dengan meningkatnya jumlah nasabah dari pelayanan yang di berikan, di harapkan akan memberikan dampak positif bagi Lembaga yakni meningkatnya minat menabung nasabah. Komparatif merupakan proses membandingkan berbagai faktor yang mempengaruhi motivasi nasabah untuk menggunakan atau memilih produk atau layanan tertentu dari suatu perusahaan atau institusi keuangan (Ali et al., 2023), ini melibatkan analisis terhadap apa yang mendorong untuk melakukan tindakan tertentu, seperti menawarkan hadiah apabila menjadi anggota dan menabung di BMT NU Cabang Tanah Merah. Menurut teori klasik, simpanan atau tabungan adalah fungsi dari tingkat bunga. Semakin tinggi suku bunga maka semakin tinggi minat masyarakat untuk menabung di BMT NU Cabang Tanah Merah, ini berarti pada tingkat bunga yang tinggi masyarakat akan lebih terdorong untuk mengorbankan konsumsinya guna menambah tabungan. Prinsip yang di terapkan di BMT NU yaitu wadiah yad dhamanah yang diterapkan pada produk rekening giro, yang ke dua jenis simpanan yaitu mudharabah yaitu penyimpanan atau deposit bertindak sebagai shahibul mal (pemilik modal) dan BMT NU sebagai mudharib (pengelola). Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

Selain itu, produk BMT NU Cabang Tanah Merah juga memberikan asuransi jiwa dan perlindungan lainnya sesuai dengan prinsip syariah, menjadikannya pilihan yang aman dan menguntungkan bagi nasabah, di BMT NU ini banyak produk-produk tabungan seperti tabungan siaga (Simpanan Anggota), sidik fathonah, sajadah, siberkah, sahara, sabar, tabah, dan tarawi. Selain itu dengan adanya bagi hasil di BMT NU maka ada juga yang namanya akad pembiayaan, yang bertujuan untuk membantu meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan, membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan modal pinjaman dan menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah (Melina, 2020). Sebagaimana diketahui bahwa BMT NU memiliki dua fungsi utama yakni *financing* (pembiayaan) dan *funding* (penghimpunan dana). Dalam kegiatan penyaluran dana bank syariah atau lembaga syariah lainnya melakukan investasi dan pembiayaan. Disebut investasi karena prinsip yang di lakukan adalah penanaman modal atau penyertaan, dan keuntungan yang akan di peroleh bergantung

pada kinerja usaha yang menjadi objek penyertaan tersebut sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah di perjanjikan sebeumnya.

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang di berikan oleh satu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan baik di lakukan sendiri maupun Lembaga (Ilyas, 2015). Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan , dalam pelayanan, lembaga lembaga syariah harus berupaya tampil sebagai lembaga yang memiliki mutu layanan yang berkualitas, meskipun hal itu masih dalam bentuk perencanaan. Oleh sebab itu untuk menciptakan peminat mitra usaha, para pemerhati ekonomi syariah di tuntut berusaha melakukan penambahan produk atau memberikan inovasi produk dan pemenuhannya dengan tujuan pemenuhan kebutuhan masyarakat.

LANDASAN TEORI

Komparasi

Komparasi adalah penelitian yang dimaksudkan untuk mengetahui atau menguji perbedaan dua kelompok atau lebih (Lestari & Sofyan, 2014). Penelitian komparasi juga disebut penelitian untuk membandingkan suatu variabel (objek penelitian), antara subjek yang berbeda atau waktu yang berbeda dan menemukan hubungan sebab akibatnya. Metode komparasi adalah suatu metode yan digunakan untuk membandingkan data-data yang ditarik ke dalam konklusi baru. Komparasi sendiri dari bahasa inggris, yaitu *compare*, yang artinya membandingkan untuk menemukan persamaan dari kedua konsep atau lebih.

Motivasi Nasabah

Motivasi nasabah adalah dorongan atau kekuatan internal yang mendorong mereka untuk berpartisipasi dalam aktivitas perbankan (Zuhirsyan & Nurlinda, 2021) VVVsyariah yang disediakan oleh BMT NU Cabang Tanah Merah. Motivasi ini bisa berasal dari faktor, termasuk keinginan untuk memperoleh keuntungan yang halal sesuai dengan prinsip syariah, kesadaran akan pentingnya berinvestasi secara bertanggung jawab dalam komunitas, serta keinginan untuk mendukung ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif di lingkungan. Selain itu motivasi nasabah juga dapat dipengaruhi oleh nilai-nilai dan prinsip yang dianut oleh lembaga tersebut, seperti transparansi, keadilan, dan kebersamaan. Nasabah yang merasa terhubung dengan nilai-nilai ini cenderung lebih termotivasi untuk memanfaatkan layanan perbankan syariah yang disediakan oleh B<MT NU Cabang Tanah Merah sebagai sarana untuk mencapai tujuan keuangan mereka dengan cara yang sesuai dengan keyakinan dan nilai-nilai mereka.

Tabungan

Tabungan menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah tabungan yang penarikannya hanya dapat di lakukan menurut syarat-syarat tertentu yang di sepakati, tetapi tidak dapat di tarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Dalam teori Harrod dan Domar, tabungan sangat berpengaruh bagi pertumbuhan ekonomi suatu negara. Bila suatu negara ingin tumbuh dengan cepat, maka jumlah tabungan harus di tingkatkan dan nilai dari ICOR (*Increanental Capital Output*) harus diperkecil. Tabungan ialah sumber dana bagi Pembangunan dapat berasal dari dalam negri ataupun dari luar negeri (Hastuti, 2018). Namun pada umumnya di negara sedang berkembang Tingkat tabungan dalam negeri relatif kecil.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah yang pada dasarnya untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu di perhatikan yaitu, cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu sesungguhnya didasarkan pada ciri-ciri ke ilmu-ilmuan yaitu, rasional yang berarti kegiatan penelitian yaitu dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Ada juga beberapa langkah untuk pedoman di dalam pelaksanaan penelitian, metode penelitian berguna untuk mengetahui seberapa banyak peningkatan motivasi nasabah di BMT NU Cabang Tanah Merah antara menggunakan tabungan dan menggunakan pembiayaan, Metode penelitian sebenarnya bermanfaat untuk mengetahui pentingnya penelitian, menilai hasil-hasil penelitian dapat Menyusun skripsi dengan baik.

Jenis Penelitian

Penelitian tentang persepsi motivasi nasabah mengenai ini komparatif menggunakan tabungan dan menggunakan pembiayaan akan dilakukan dengan pendekatan metode kuantitatif komparatif. Metode kuantitatif adalah salah satu metode penelitian ilmiah yang data-datanya berupa numerikal (angka-angka) dan diolah dengan metode statistik. Guna memudahkan penelitian serta pengolahan yang lebih akurat maka akan digunakan alat bantu program SPSS dalam olah datanya nanti. Selain penggunaan data yang berupa numerikal (angka-angka), penelitian seperti ini bertujuan untuk menganalisis secara komparatif. Menurut Sugiyono, (2019), bahwa penelitian komparatif adalah bagian penelitian yang membandingkan keberadaan satu variabel atau lebih pada dua atau sampel yang berbeda. Berikut ini adalah beberapa bentuk dari penelitian dengan pendekatan komparatif antara lain adalah:

- 1) Membandingkan persamaan dan perbedaan antara dua atau lebih fakta dan sifat objek yang diteliti dengan didasarkan kerangka pemikiran tertentu.
- 2) Dilakukan untuk membuat generalisasi tingkat perbandingan berdasarkan cara pandang atau kerangka berpikir tertentu.
- 3) Bisa menentukan mana yang lebih baik atau mana yang sebaiknya dipilih.
- 4) Menyelidiki kemungkinan hubungan sebab akibat dengan cara berdasarkan atas pengamatan terhadap akibat yang ada dan mencari kembali faktor yang menjadi penyebab melalui data tertentu.

Berdasarkan bentuk-bentuk penelitian komparatif, penelitian kami ini termasuk salah satu jenis penelitian komparatif, yaitu dimaksudkan untuk menganalisis perbedaan persepsi motivasi nasabah terhadap dua kelompok produk yang berbeda, yaitu antara menggunakan tabungan dan yang menggunakan pembiayaan.

HASIL PENELITIAN

Tabel 1.

Hasil responden berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	jumlah	persen
1	SD	7	25%
2	SMP	11	60%
3	SMA/SMK/MA	6	15%
	Jumlah	24	100%

Berdasarkan tabel diatas karakteristik responden berdasarkan Pendidikan banyaknya adalah adalah responden Tingkat SMP dengan presentase 60%, Responden tingkat dengan tingkat SD 25%, dan untuk tingkat SMK/SMA/MA dengan presentase 15%.

Tabel 2.
Uji Validitas X1 (Motivasi Menabung)

		X1_1	X1_2	X1_3	total
X1_1	Pearson Correlation	.a	.a	.a	.a
	Sig. (2-tailed)		.	.	.
	N	24	24	24	24
X1_2	Pearson Correlation	.a	1	.116	.684**
	Sig. (2-tailed)	.		.588	.000
	N	24	24	24	24
X1_3	Pearson Correlation	.a	.116	1	.804**
	Sig. (2-tailed)	.	.588		.000
	N	24	24	24	24
total	Pearson Correlation	.a	.684**	.804**	1
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	
	N	24	24	24	24

Dari table diatas menunjukkan bahwa item pernyataan variabel X1 (motivasi menabung) yang terdapat 3 pernyataan dengan hasil r table (0,404) < dari hitung. Untuk hasil hitung dari setiap pernyataan tersebut dinyatakan valid. Jadi bisa digunakan sebagai instrument penelitian. Sumber SPSS 16.0

Tabel 3.
Uji Validitas X2 (Motivasi Pembiayaan)

		X2_1	X2_2	X2_3	total
X2_1	Pearson Correlation	.a	.a	.a	.a
	Sig. (2-tailed)		.	.	.
	N	24	24	24	24
X2_2	Pearson Correlation	.a	1	.438*	.848**
	Sig. (2-tailed)	.		.033	.000
	N	24	24	24	24
X2_3	Pearson Correlation	.a	.438*	1	.848**
	Sig. (2-tailed)	.	.033		.000
	N	24	24	24	24
total	Pearson Correlation	.a	.848**	.848**	1
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	
	N	24	24	24	24

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa item pernyataan variabel X2 (motivasi pembiayaan) yang terdapat 3 pernyataan dengan tabel (0,404) < hitung. Untuk hasil dari pernyataan tersebut dinyatakan valid, jadi bisa digunakan sebagai instrumen penelitian. Sumber SPSS 16.0.

Tabel 4.
Uji Reabilitas X1

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	24	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	24	100.0

Tabel 5.
Reability Statistic

Cronbach's Alpha	N of Items
.153	3

Tabel 6.
Uji Reabilitas X2

		N	%
Cases	Valid	24	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	24	100.0

Tabel 7.
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.457	3

Berdasarkan hasil data yang diperoleh dari analisis menggunakan program SPSS 16, dapat disimpulkan bahwa reabilitas dari variabel-variabel cukup tinggi. Terdapat 3 items untuk variabel X1, 3 items variabel X2, dengan nilai alpha cronbach's lebih dari 0,6 Hal ini menunjukkan bahwa kuesioner dalam penelitian dapat digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 8.
Hasil uji normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		24
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.54651326

Most Extreme Differences	Absolute	.240
	Positive	.195
	Negative	-.240
Kolmogorov-Smirnov Z		1.176
Asymp. Sig. (2-tailed)		.126
a. Test distribution is Normal.		

Berdasarkan table diatas dapat disimpulkan bahwa uji normalitas dikatakan berdistribusi normal karena angka signifikan uji kolmogrov 126 > 0, 05. Sumber SPSS 16.0

Tabel 9.
Uji Linearitas

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
X1_*	Between Groups	(Combined)	.483	3	.161	.470	.706
		Linearity	.464	1	.464	1.354	.258
		Deviation from Linearity	.020	2	.010	.029	.972
	Within Groups		6.850	20	.342		
	Total		7.333	23			

Berdasarkan tabel diatas, bahwa nilai signifikan sebesar 0, 972 , karena nilai signifikan lebih besar dari 0, 05 maka bisa disimpulkan bahwa antara variabel X1 (motivasi menabung) dengan variabel X2 (motivasi pembiayaan) terdapat hubungan linier.

Table 10.
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	8.048	.932		8.634	.000
X1_	-.418	.061	-.754	-6.840	.000
X2	-.111	.042	-.288	-2.616	.016

Uji heroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui keabsolutan variasi residual. Dengan kriteria jika nilai signifikan lebih besar dari 0, 05 maka data tersebut hetero (tidak ada kesamaan varian) , sedangkan jika nilai signifikan kurang dari 0, 05 maka data

tersebut tidak hetero (ada kesamaan varian). Berdasarkan data yang diolah dengan menggunakan SPSS 16.0 maka diperoleh data sebagai berikut:

Berdasarkan table diatas pada kolom correlations signifika sebesar 0, 016 > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas dalam penelitian ini. Sumber SPSS 16.0

Tabel 11.

Hasil Uji T						
Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.348	1.906		6.478	.000
	X2	.174	.143	.251	1.219	.236

Dari table diatas, diperoleh dari nilai signifikan dari variable X1 0,00 > 0,05. Hal ini juga juga menunjukkan nilai t hitung =6.478 dan nilai t table 2.064. karena nilai t hitung lebih besar dari t table, Maka Ha diterima dan Ho ditolak.

Tabel 12.

Hasil uji T One Sample T-Test

One-Sample Statistics				
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
X1_	24	14.67	.565	.115
X2	24	13.33	.816	.167

One-Sample Test						
Test Value = 0						
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
X1_	127.248	23	.000	14.667	14.43	14.91
X2	80.000	23	.000	13.333	12.99	13.68

Jika t hitung \geq t tabel maka Ho diterima, artinya tidak terdapat perbedaan antara menggunakan tabungan dan menggunakan pembiayaan. Sebaliknya jika t hitung < t tabel maka Ho ditolak, artinya terdapat perbedaan antara motivasi menabung dan motivasi menggunakan pembiayaan. Berdasarkan hasil tabel diatas t hitung 127, 248 lebih besar dari t tabel 2,064 maka Ha diterima, dan apabila t hitung lebih kecil dari t tabel maka Ho ditolak. Berdasarkan hasil penelitian T one sample test pada sub bab pembahasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa koefisien regresi variabel X1 (motivasi menabung) lebih banyak dari pada variabel X2 (motivasi pembiayaan), dengan berdasarkan hasil tabel diatas t hitung 127, 248 lebih besar dari t tabel 2,064 maka Ha diterima, dan apabila t hitung lebih kecil dari t tabel maka Ho ditolak, artinya

berbeda antara motivasi nasabah antara menabung dengan menggunakan pembiayaan di BMT NU Cabang Tanah Merah Kabupaten Bangkalan . Perbandingan di sub bab sebelumnya adalah variabel X1 (127,248) hasil motivasi menabung, dan variabel X2 (80,000) hasil motivasi pembiayaan, maka dapat disimpulkan bahwa lebih banyak yang menabung dari pada motivasi penggunaan pembiayaan.

KESIMPULAN

Setelah menyimpulkan dan menganalisa data-data yang telah diperoleh dilapangan mengenai analisis komparatif motivasi nasabah antara menabung menggunakan pembiayaan di BMT NU Jawa Cabang Tanah Merah Bangkalan 2023-2024, maka penulis menyampaikan pada suatu kesimpulan atas semua pembahasan dalam skripsi ini yaitu:

- 1) Hasil uji hipotesis menggunakan uji T, maka analisis komparatif motivasi nasabah antara menabung menggunakan pembiayaan di BMT NU Cabang Tanah Merah Bangkalan 2023-2024. Maka, H_a diterima sedangkan H_0 ditolak. Kesimpulannya adalah lebih banyak nasabah yang menggunakan tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tanah Merah Bangkalan.
- 2) Sedangkan hasil dari uji T One Sample t-test keefisien distersinasi adalah sebesar 127.000 yang menjelaskan bahwasannya lebih banyak yang menabung dari dari pada yang menggunakan pembiayaan dengan jumlah 80.000.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, R. U., Aziz, I. A., & Ibnu, A. R. (2023). Studi Komparasi Minat Masyarakat Menggadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Dan Pegadaian Syariah. *NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah*, 9(1), 21–31. <https://doi.org/10.30997/jn.v9i1.8448>
- Faiq, A., Masfiah, & Baitaputra, M. K. (2024). Pengaruh Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Di Bmt Ugt Nusantara Capem. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan Dan Tata Kelola*, 1(4), 282–291.
- Febrian, R., & Mardian, S. (2017). Penerapan PSAK NO. 102 Atas Transaksi Murabahah: Studi Pada Baitul Maal Wa Tamwil Di Depok, Jawa Barat. *Ikonomika*, 2(1). <https://doi.org/10.24042/febi.v2i1.943>
- Hastuti, E. S. (2018). Sukuk Tabungan : Investasi Syariah Pendorong Pembangunan Ekonomi Inklusif. *Jurnal Jurisprudence*, 7(2), 114–122. <https://doi.org/10.23917/jurisprudence.v7i2.4096>
- Iffah, L. (2018). Persepsi Nasabah Terhadap Tingkat Kualitas Pelayanan Bank Syariah Cabang Malang. *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(1), 79. <https://doi.org/10.22219/jes.v3i1.5836>
- Ilyas, R. (2014). Etika Konsumsi Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *HUNAFa: Jurnal Studia Islamika*, 11(2), 347–370. <http://www.jurnalhunafa.org/index.php/hunafa/article/view/360/346>
- Ilyas, R. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'Ah. *Jurnal Penelitian*, 9(1), 183–204. <https://doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859>
- Lestari, L., & Sofyan, D. (2014). Perbandingan Kemampuan Pemecahan Masalah Siswa Dalam Matematika Antara Yang Mendapat Pembelajaran Matematika Realistik (PMR) Dengan Pembelajaran Konvensional. *Mosharafa: Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 95–108. <https://doi.org/10.31980/mosharafa.v3i2.314>
- Melina, F. (2020). Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt). *Jurnal*

- Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 3(2), 269–280.
[https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3\(2\).5878](https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3(2).5878)
- Nunung Harianti, Muslihun, & Pongky Arie Wijaya. (2024). Analisis Strategi Promosi Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Jumlah Anggota di BMT Al-Iqtishady Kota Mataram: Studi Kasus di BMT Al-Iqtishady Kota Mataram. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(5), 3796–3802.
<https://doi.org/10.47467/elmal.v5i5.2074>
- Pritandhari, M. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Pelanggan Dan Dampaknya Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Pada Bmt Amanah Ummah Sukoharjo). *PROMOSI (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, 3(1), 50–60.
<https://doi.org/10.24127/ja.v3i1.142>
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, CV.
- Syahfitri, T., Meriyanti, & Choirunnisak. (2022). Analisis Peran Baitul Maal Wattamwil Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Di Baitul Maal Wattamwil Mitra Khazanah. *Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (JEBMAK)*, 1(3), 269–284.
- Umam, R. K., & Hariastuti, N. P. (2018). Analisa Kepuasan Pelanggan Dengan Menggunakan Metode Customer Satisfaction Index (CSI) Dan Importance Performance Analysis (IPA). *Seminar Nasional Sains Dan Teknologi Terapan VI 2018 Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya*, 339–344.
- Zuhirsyan, M., & Nurlinda, N. (2021). Pengaruh Religiusitas, Persepsi Dan Motivasi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Perbankan Syariah. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 2(2), 114–130. <https://doi.org/10.46367/jps.v2i2.342>