

PREDIKSI KEPUASAN ANGGOTA KOPERASI PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM LABANG KABUPATEN BANGKALAN TAHUN 2023-2024

Ach Zainullah¹, Mohammad Bilal², Moh Haris³, Mashudi Mashudi⁴

^{1,2,3,4}Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Hikmah Bangkalan

zainullah@darul-hikmah.com, 202093290452@darul-hikmah.com,

202093290448@darul-hikmah.com, mashudi.fkis@trunojoyo.ac.id

Received: 01-05-2025

Revised: 20-05-2025

Approved: 27-05-2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji sejauh mana kepuasan anggota koperasi dapat memprediksi penggunaan pembiayaan murabahah pada BMT UGT Nusantara Capem Labang Kabupaten Bangkalan tahun 2023–2024. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan survei melalui penyebaran angket kepada 22 responden yang dipilih secara incidental sampling. Instrumen penelitian diuji validitas dan reliabilitasnya menggunakan aplikasi SPSS 16.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kepuasan anggota—yang mencakup aspek pelayanan, transparansi informasi, dan keadilan harga—berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan pembiayaan murabahah. Uji regresi logistik menghasilkan nilai $-2 \text{ Log Likelihood}$ sebesar 29.720, lebih kecil dari nilai χ^2 pada taraf signifikansi 5%, yang menunjukkan bahwa model regresi memenuhi syarat kelayakan. Simpulan dari penelitian ini adalah bahwa tingkat kepuasan anggota koperasi berperan sebagai prediktor dalam penggunaan pembiayaan murabahah pada lembaga keuangan syariah tersebut.

Kata Kunci: Kepuasan Anggota, Pembiayaan Murabahah, BMT UGT, Koperasi Syariah, Regresi Logistik

PENDAHULUAN

Salah satu tantangan dalam mengembangkan lembaga keuangan, baik lembaga keuangan syariah maupun non-syariah, adalah meningkatkan kualitas pelayanan, baik dalam penyampaian informasi maupun dalam melayani anggota (Firdaus, 2024). Hal ini penting untuk mempertahankan anggota yang ada dan menarik minat masyarakat untuk bergabung (Rohma et al., 2023). Munculnya koperasi syariah dan lembaga keuangan mikro syariah yang semakin menjamur di masyarakat menimbulkan persaingan yang ketat. Oleh karena itu, sangat penting bagi setiap lembaga untuk memperhatikan kualitas pelayanan yang diberikan kepada anggotanya (Hayuni & Elsandra, 2023). Sudah sewajarnya lembaga memberikan pelayanan yang baik dan berkualitas. Pelayanan yang baik memiliki peran penting dalam membentuk kepuasan anggota atau konsumen (Priyana et al., 2024). Selain itu, pelayanan yang berkualitas juga dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan. Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan, maka tingkat kepuasan pelanggan pun akan semakin tinggi. Kepuasan anggota Koperasi Serba Usaha (KSU) Syariah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Lantabur sangat erat kaitannya dengan kualitas pelayanan yang diberikan koperasi kepada anggotanya (Izzudin, 2024). Pelayanan yang baik dapat meningkatkan masa depan koperasi dan menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota.

BMT memiliki keunggulan dibandingkan bank konvensional, yaitu dalam pengoperasiannya menggunakan sistem bagi hasil dan berbagi risiko. Sistem ini berbeda dengan sistem bunga yang digunakan oleh bank konvensional. Dengan sistem bagi hasil, tidak ada pihak yang dirugikan, baik pihak BMT maupun anggota. Berkaitan dengan hal tersebut, BMT telah berupaya mengoptimalkan fungsinya dengan membuka akses dan peluang usaha guna meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha kecil

dan menengah. Namun demikian, hasil yang dicapai masih belum maksimal.

Secara umum, pendanaan syariah adalah kegiatan penyediaan biaya yang mengikuti prinsip-prinsip syariah Islam. Pihak lembaga pembiayaan dan nasabah harus bersepakat terkait imbalan serta periode pengembalian dana. Tidak seperti pembiayaan konvensional, pendanaan syariah harus mematuhi aturan yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI). Dalam praktiknya, pembiayaan di lembaga keuangan syariah seperti BMT menggunakan berbagai akad seperti murabahah, musyarakah, qardh hasan, serta akad-akad pelengkap lainnya. Dari sekian banyak akad, murabahah menjadi akad yang paling dominan digunakan. Keunggulan pembiayaan dengan akad murabahah adalah nasabah dapat membeli barang sesuai dengan keinginan dan kemampuan ekonomi mereka. Pembayaran dilakukan secara angsuran sehingga tidak memberatkan nasabah. Selain itu, dalam murabahah tidak ada unsur riba atau bunga. Terdapat keterbukaan antara pihak BMT dan nasabah, di mana BMT memberikan informasi terkait barang yang akan dibeli, harga dari developer, dan kemudian menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati.

Murabahah merupakan akad jual beli antara dua pihak, yaitu penjual dan pembeli, yang menyepakati harga jual yang terdiri atas harga beli ditambah margin keuntungan bagi penjual (Putri & Ramdani, 2024). Transaksi ini bisa dilakukan secara tunai, tangguh, maupun cicilan. Dalam konteks BMT, murabahah adalah transaksi di mana BMT bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dan keuntungan BMT berasal dari margin harga barang yang dijual (Mansur & Hidayat, 2024). Murabahah juga menjadi salah satu produk unggulan perbankan syariah untuk pembiayaan barang, baik lokal maupun internasional (Yuliana & Rahmawati, 2023). Jenis pembiayaan ini mirip dengan kredit modal kerja pada bank konvensional karena umumnya memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun. Keuntungan diperoleh BMT dari margin harga barang yang dibeli atas nama nasabah, lalu dijual kembali berdasarkan prinsip *cost plus profit* (Zulfa & Safitri, 2023). Barang tersebut juga berfungsi sebagai agunan dan hak kepemilikannya akan berpindah secara bertahap sesuai dengan cicilan yang telah dibayar. Besaran keuntungan (markup) disepakati di awal oleh kedua belah pihak (Siregar et al., 2024). Sejumlah penelitian telah dilakukan mengenai prediksi kepuasan anggota koperasi. Namun, kebanyakan dari penelitian tersebut hanya menyoroti satu variabel saja. Oleh karena itu, berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin menguji apakah kepuasan anggota koperasi dapat memprediksi penggunaan pembiayaan murabahah di BMT UGT Capem Labang. Hal ini didasari oleh meningkatnya jumlah masyarakat yang menggunakan pembiayaan tersebut dari waktu ke waktu. BMT UGT Capem Labang dipilih sebagai lokasi penelitian karena koperasi ini mampu bertahan dan tetap eksis dari tahun ke tahun, meskipun menghadapi persaingan ketat dari berbagai lembaga keuangan lainnya.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah yang bertujuan untuk memperoleh data yang memiliki kegunaan tertentu. Terdapat empat kata kunci dalam metode penelitian, yaitu: cara ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian didasarkan pada karakteristik keilmuan, yaitu rasional, objektif, dan sistematis. Rasional berarti kegiatan penelitian dilakukan dengan cara-cara yang dapat diterima oleh logika dan penalaran manusia. Metode penelitian berfungsi sebagai pedoman dalam pelaksanaan penelitian. Dalam konteks ini, metode digunakan untuk

mengetahui sejauh mana prediksi kepuasan anggota Koperasi BMT UGT Nusantara Capem Labang di Kabupaten Bangkalan. Metode penelitian juga membantu menilai pentingnya penelitian, menyusun laporan (skripsi) dengan baik, dan menilai hasil penelitian secara objektif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu metode yang berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, dengan pengumpulan data berbentuk angka atau statistik. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara statistik guna menggambarkan hasil penelitian secara sistematis, akurat, dan jelas.

Penelitian ini meneliti anggota Koperasi BMT UGT Nusantara Capem Labang yang telah menggunakan layanan pembiayaan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang aktif menabung dan menggunakan pembiayaan di koperasi tersebut, dengan jumlah sebanyak 205 orang. Untuk menentukan jumlah sampel yang representatif, peneliti menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan (e) sebesar 20%, sehingga diperoleh perhitungan:

$$n = \frac{205}{1+205(0,2^2)} = \frac{205}{9,2} \approx 22,28.$$

Hasil tersebut kemudian dibulatkan menjadi 22 responden sebagai sampel penelitian. Teknik pengambilan sampel dilakukan menggunakan non-probability sampling, yaitu teknik yang tidak memberikan peluang yang sama bagi setiap anggota populasi untuk menjadi sampel. Dalam hal ini, peneliti memilih metode incidental sampling, yaitu pemilihan responden secara kebetulan, di mana siapa saja yang ditemui dan memenuhi kriteria dapat dijadikan sampel. Teknik ini dinilai sesuai karena memudahkan proses pengumpulan data di lapangan, terutama ketika jumlah populasi diketahui namun akses terhadap seluruh anggotanya terbatas.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sejarah singkat BMT UGT Nusantara Capem Labang Kabupaten Bangkalan BMT UGT Nusantara Capem Labang berada di jalan Sukolilo Barat, di sebelah kanan jalur air 20 cm dari pasar Sukolilo dan kira-kira 2 KM dari Suramadu, di sebelah kanan jalan sebelum pasar Sukolilo, Kec. Labang Kab. Bangkalan. BMT UGT Nusantara Kec. Labang dimulai pada tanggal 15 Mei 2010 dalam upaya bersama dengan kelas lulusan sub-wilayah Labang, yang memiliki komitmen modal sekitar - +60 juta dari hubungan kelas lulusan Labang, dan digerakkan oleh eksekutif IASS (Afiliasi angkatan lulusan Sidogiri) KH. Akrom Umar Pada awal berdirinya, BMT tersebut dipimpin oleh bapak Asrororudin serta berdasarkan motif dan tujuan untuk mensejahterahkan dengan cara mengumpulkan dana masyarakat agar bisa menabung dan dikelola serta disalurkan ke masyarakat yang ingin membuka usaha dan perjanjian di awal dan sistem bagi hasil yang berbasis syari'ah dan terbebas dari praktik riba dan praktik yang tidak sesuai dengan hukum Islam lainnya.

Produk-Produk BMT UGT Nusantara Capem Labang Bangkala

Produk simpanan :

- 1) Dana investasi mudhorobah: dana cadangan yang dapat mempermudah pemenuhan kebutuhan sehari-hari, penyimpanan dan penarikan dapat dilakukan kapan saja.
- 2) Tabungan Qurban: dana investasi untuk mengantisipasi cinta qurban atau

- aqiqah, dengan basis simpanan awal 100 ribu dan simpanan hasil 25 ribu.
- 3) Dana investasi haji dan umroh: dana cadangan yang dapat mempermudah Anda dalam menunaikan ibadah haji dan umroh.
 - 4) Dana cadangan Tarbiyah/Sekolah: dana cadangan untuk pengaturan keuangan untuk biaya pelatihan dan sekolah dengan perlindungan dengan masa kontrak minimal 5 tahun, setoran bulanan sesuai dengan paket dan minimal paket 100 ribu.
 - 5) Dana Investasi Idul Fitri: pengaturan keuangan untuk keperluan Idul Fitri dengan basis simpanan 60 ribu dan simpanan selanjutnya 1.000 dan dapat diambil setelah puasa selama 15 hari.
 - 6) Tabungan Tamoan (masa depan): dana cadangan untuk persiapan moneter di hari tua dengan perlindungan asuransi dengan dasar polis waktu 5 tahun, dan penyimpanan bulanan per bundel dan minimal 500 ribu dan paling ekstrim tanpa batas.

Produk pembiayaan :

- 1) Ugt ges (gadai emas Islam): adalah barang untuk keperluan usaha atau boros dengan jaminan perhiasan emas atau emas batangan dengan atap paling banyak 150 juta, jangka waktu 4 bulan atau dalam dua tahun porsi.
 - a. Ugt mta (multiguna tanpa asuransi): adalah item pendukung tanpa keamanan untuk organisasi pasar skala kecil dan penuh dengan atap terbesar 1 juta, waktu setahun.
 - b. Ugt mub (modal usaha barokah): adalah barang untuk menunjang kebutuhan modal usaha kecil, menengah dan beratap paling besar 500 juta untuk jangka waktu 60 bulan dan pembayaran yang terjadwal secara teratur.
- 2) Ugt MJB (multi-administrasi mendukung): adalah tem pendukung multi-administrasi untuk sekolah, kesejahteraan dan persyaratan klinis, lainnya dengan maksimal 100 juta jangka waktu 36 bulan dan angsuran setiap bulan.
- 3) Ugt ges (gadai emas Islam): adalah barang untuk bisnis atau 1) Ugt kbb (kendaraan mesin barokah); adalah barang untuk mendanai atau membeli kendaraan bermotor roda 2 atau roda 4, baik bekas maupun kendaraan baru dengan atap paling banyak 300 juta, jangka waktu 60 bulan dan pembayaran terjadwal secara teratur.
- 4) Ugt pkh (pembiayaan haji kafalah): mendukung untuk memenuhi defisit di simpanan pokok untuk biaya pemilahan yang masih mengudara oleh dinas agama, dengan dana talangan senilai 22,5 juta untuk waktu yang paling lama. 60 bulan dan bulan ke bulan atau toko sesekali

Penyajian Data Dan Analisis Data

Dari semua data yang masuk diteliti serta diperiksa kembali kemudian disusun secara sistematis untuk disajikan. Sebelum data disajikan perlu dijelaskan terlebih dahulu aturan terhadap data yang terkumpul dari penyebaran angket. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan membagikan kuesioner kepada responden dapat diambil gambaran mengenai Pendidikan dan usia.

Tabel 1.
Hasil responden berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	Persen
1	SD	8	40%
2	SMP	7	30%
3	SMA/SMK/MA	7	30%
	Jumlah	22	100%

Berdasarkan tabel diatas karakteristik responden berdasarkan Pendidikan banyaknya adalah adalah responden Tingkat SMP dengan presentase 30%, Responden tingkat dengan tingkat SD 40%, dan untuk tingkat SMK/SMA/MA dengan presentase 30%. Penyebaran angket ini memiliki keterangan nilai sebagai berikut: Prediksi kepuasan anggota koperasi pada pembiayaan murabahah.

- SS (Sangat Setuju) mempunyai nilai 5
- S (Setuju) mempunyai nilai 4
- KS (Kurang Setuju) mempunyai nilai 3
- TS (Tidak Setuju) mempunyai nilai 2
- STS (Sangat Tidak Setuju) mempunyai nilai 1

Dari data tersebut disajikan dalam bentuk data yang masih mentah, lalu dianalisis dengan seksama demi mendapatkan data dan kesimpulan yang dapat dipertanggung jawabkan dari hasil peneliti yang terlaksana. Seperti yang dijlaskan pada bab sebelumnya dari skripsi ini bahwa data yang akan dicari dalam penelitian ini akan menjadi data kuantitatif. Sedangkan metode yang digunakan pada penelitian ini metode observasi, angket dan metode dokumentasi.

Table 2.
Hasil Angket X (Prediksi Kepuasan anggota koperasi)

No	P1	P2	P3	Total
1	5	5	4	14
2	5	5	5	15
3	5	5	5	15
4	5	5	4	14
5	5	4	5	14
6	5	5	5	15
7	5	4	5	14
8	4	5	4	13
9	5	5	5	15
10	5	5	5	15
11	5	5	5	15
12	5	5	5	15
13	5	5	5	15
14	4	4	5	13
15	4	4	5	13
16	5	5	5	15
17	5	5	5	15
18	4	4	5	13
19	5	5	5	15
20	5	5	4	14

No	P1	P2	P3	Total
21	5	5	5	15
22	5	5	4	14

Table 3.
Hasil Angket Y (Pembiayaan Murabahah)

No	P1	P2	P3	Total
1	5	4	5	14
2	5	4	5	14
3	5	4	3	12
4	5	4	5	14
5	5	4	5	14
6	4	5	4	13
7	5	4	4	13
8	5	4	5	14
9	5	5	5	15
10	4	4	4	12
11	5	4	5	14
12	5	5	5	15
13	5	4	5	14
14	5	5	5	15
15	5	5	4	14
16	5	4	4	13
17	5	5	5	15
18	5	4	3	12
19	5	3	5	13
20	5	5	5	15
21	4	5	5	14
22	5	4	5	14

Table 4.
Hasil Uji Validitas X

	p1	p2	p3	Total
p1 Pearson Correlation	1	.592**	.036	.834**
Sig. (2-tailed)		.003	.869	.000
N	22	22	22	22
p2 Pearson Correlation	.592**	1	-.278	.683**
Sig. (2-tailed)	.003		.199	.000
N	22	22	22	22
p3 Pearson Correlation	.036	-.278	1	.407
Sig. (2-tailed)	.869	.199		.054
N	22	22	22	22

	p1	p2	p3	Total
Total Pearson Correlation	.834**	.683**	.407	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.054	
N	22	22	22	22

Dari table diatas menunjukkan bahwa item pernyataan variabel X (prediksi kepuasaan anggota koperasi) yang terdapat 3 pernyataan dengan hasil r table (0,413) < dari hitung. Untuk hasil hitung dari setiap pernyataan tersebut dinyatakan valid. Jadi bisa digunakan sebagai instrument penelitian. Sumber SPSS 16.0.

Table 5.
Hasil Uji Validitas Y

		p1	p2	p3	Total
P1	Pearson Correlation	1	-.257	.166	.326
	Sig. (2-tailed)		.237	.449	.129
	N	22	22	22	22
P2	Pearson Correlation	-.257	1	.092	.558**
	Sig. (2-tailed)	.237		.678	.006
	N	22	22	22	22
P3	Pearson Correlation	.166	.092	1	.804**
	Sig. (2-tailed)	.449	.678		.000
	N	22	22	22	22
Total Pearson Correlation		.326	.558**	.804**	1
Sig. (2-tailed)		.129	.006	.000	
N		22	22	22	22

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa item pernyataan variabel Y (pembiayaan murabahah) yang terdapat 3 pernyataan dengan tabel (0,413) < hitung. Untuk hasil dari pernyataan tersebut dinyatakan valid, jadi bisa digunakan sebagai instrumen penelitian. Sumber SPSS 16.0

Table 6.
Hasil Uji Reabilitas X

		N	%
Cases	Valid	23	100.0
	Excludeda	0	.0
Total		23	100.0

Table 7.
Hasil Uji Reabilitas Y

		N	%
Cases	Valid	23	100.0
	Excludeda	0	.0
Total		23	100.0

Tabel 8.
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.072	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 X, 3 items variabel Y, dengan nilai alpha cronbach's lebih dari 0,6 Hal ini menunjukkan bahwa kuesioner dalam penelitian dapat digunakan dalam penelitian ini.

Table 9.
Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		23
Normal Parametersa	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.94945578
Most Extreme Differences	Absolute	.242
	Positive	.173
	Negative	-.242
Kolmogorov-Smirnov Z		1.159
Asymp. Sig. (2-tailed)		.136

Berdasarkan table diatas bahwa uji normalitas dikatakan berdistribusi normal karena angka signifikan uji kolmogorov $136 > 0,05$. Sumber SPSS 16.0

Table 10.
Hasil Uji Linieritas

		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
x2 *	Between Groups	(Combined) .394	2	.197	.202	.819
x1	Linearity	.081	1	.081	.083	.777
	Deviation from Linearity	.313	1	.313	.321	.577
	Within Groups	19.519	20	.976		
	Total	19.913	22			

Berdasarkan tabel diatas, nilai signifikan sebesar 0,577, karena nilai signifikan lebih besar dari 0,05 maka bisa disimpulkan bahwa antara variabel X 37Cruisietta Kaylana dan Yanthy Yosepha "Pengaruh Green Marketing Dan brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk The Body shop Indonesia" Jurnal Ilmiah M- Progress, No.1, Volume 10(1 Januari 2020) 3-4. (prediksi kepuasan anggota koperasi) dengan variabel Y (pembiayaan murabahah) terdapat hubungan linier. Sumber SPSS 16.0.

Table 11.
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardize d Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.738	1.110	-.011	.665	.514
x2	-.004	.080		-.050	.961

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).

Table 12.
Hasil Uji Regresi Logistik

Iteration	-2 Log likelihood	Coefficients Constant
Step 0	1	29.722
	2	.609
	3	.629
	3	.629

Berdasarkan hasil tabel diatas nilai -2 log likelihood (29.720) lebih kecil dari chi square tabel (35.172) yang mengambil dari taraf signifikan sebesar 5% maka berkesimpulan bahwa model sebelum dimasukkan variabel independen sudah memenuhi syarat uji regresi logistik. Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan menyebarkan angket kuesioner yang di ajukan kepada anggota nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah di kec. Labang hasil yang telah diberikan para responden dari angket yang telah peneliti seebarkan melalui aplikasi spss 16 adalah sebagai berikut :

- 1) Berdasarkan penelitian ini dari analisis statistik yang mengidentifikasi faktor faktor yang mempengaruhi kepuasan, variabel yang diperiksa meliputi layanan, transparansi informasi, keadilan dalam penetapan harga menunjukkan bahwa prediksi dalam penelitian ini memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan anggota
- 2) Berdasarkan hasil uji regresi logistik menunjukkan bahwa kepuasan pelanggan pada BMT UGT Nusantara Capem Labang dapat digunakan untuk memprediksi pembiayaan murabahah, hasil tabel diatas nilai -2 log likelihood (29.720) lebih kecil dari chi square tabel (35.172) yang mengambil dari taraf signifikan sebesar 5% maka berkesimpulan bahwa model sebelum dimasukkan variabel independen sudah memenuhi syarat uji regresi logistik.

Berdasarkan pembahasan diatas peneliti menyimpulkan bahwa kepuasan anggota koperasi dapat mempengaruhi atau memprediksi pembiayaan murabahah yang ada di BMT UGT Nusantara Capem Labang Kabupaten Bangkalan.

KESIMPULAN

Bahwa kepuasan anggota koperasi, yang mencakup aspek pelayanan,

transparansi informasi, dan keadilan harga, berpengaruh secara signifikan terhadap pembiayaan murabahah. Hasil analisis statistik melalui uji regresi logistik menunjukkan bahwa kepuasan anggota dapat memprediksi penggunaan pembiayaan murabahah, yang ditunjukkan dengan nilai -2 Log Likelihood sebesar 29.720, lebih kecil dari nilai chi-square pada taraf signifikansi 5%, yang berarti model telah memenuhi kelayakan. Hal ini menegaskan bahwa semakin tinggi tingkat kepuasan anggota terhadap layanan koperasi, maka semakin besar kemungkinan mereka menggunakan fasilitas pembiayaan murabahah yang ditawarkan oleh BMT.

DAFTAR PUSTAKA

- Cruisietta, K., & Yosepha, Y. (2020). Pengaruh Green Marketing Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk The Body Shop Indonesia. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 10(1), 3-4. <https://journal.stiemmamuju.ac.id/index.php/jimp/article/view/253>
- DSN-MUI. (2000). Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah. Majelis Ulama Indonesia. <https://dsnemui.or.id/>
- Firdaus, M. Z. M., & Achyani, F. (2024). Pengaruh kualitas pelayanan, kualitas produk, nilai pelanggan, dan bagi hasil terhadap kepuasan anggota: Studi pada Koperasi Syariah Binama Weleri. *El Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(2), 986-994. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i2.673>
- Hayuni, N., & Elsandra, Y. (2023). Pengaruh kualitas pelayanan dan kepercayaan terhadap kepuasan anggota pada KSPPS BMT Koto Lua. *Journal of Business Economics and Management*, 2(3), 211-223. (E-ISSN: 3063-8968)
- Izzudin, K. M. (2024). Pengaruh kualitas layanan islami dan kepercayaan terhadap kepuasan anggota koperasi jasa keuangan syariah BMT Buana Sukoharjo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam dan General*, 3(1), 44-58.
- Mansur, A., & Hidayat, T. (2024). Pembiayaan murabahah sebagai instrumen alternatif modal usaha mikro di BMT. *Indonesian Journal of Islamic Economics and Finance*, 5(2), 88-97. <https://doi.org/10.56116/ijief.v5i2.2024>
- Priyana, Y., Muhtadi, M. A., & Hidayani, L. (2024). The effect of service quality and Islamic financial education on customer growth and risk profile in Islamic microfinance institutions in Central Java. *West Science Interdisciplinary Studies*, 2(06), 1269-1278. <https://doi.org/10.58812/wsis.v2i06.1024>
- Putri, N. A., & Ramdani, R. (2024). Akad murabahah dalam pembiayaan syariah: Tinjauan prinsip dan implementasi pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Keuangan*, 6(1), 15-25. <https://doi.org/10.26740/jeska.v6n1.2024>
- Rohma, I. Y. A., Harahap, S. A., & Sahliyah, F. (2023). Pengaruh mutu pelayanan, reputasi koperasi, dan keunggulan produk simpanan terhadap kepuasan anggota pada Kopsyah MUI Cabang Sekapuk. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi*, 3(3), 665-680. <https://doi.org/10.61930/jebmak.v3i3.767>
- Siregar, H., Lubis, M., & Fatimah, N. (2024). Margin keuntungan dalam akad murabahah: Studi kasus pada KSPPS XYZ. *Journal of Islamic Banking Research*, 4(1), 56-68.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyanto, M. A. (2021). Strategi BMT dalam Meningkatkan Kepuasan Nasabah Melalui Produk Pembiayaan Murabahah. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 5(1), 55-66. <https://doi.org/10.20885/JEKI.vol5.iss1.art6>
- Sutrisno. (2019). Pembiayaan Murabahah dalam Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal*

- Ekonomi Syariah, 7(2), 115–126. <https://doi.org/10.30983/jes.v7i2.1051>
- Yuliana, R., & Rahmawati, S. (2023). Perbandingan pembiayaan murabahah dengan kredit konvensional dalam usaha mikro kecil menengah. *Al-Tijary: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 9(1), 101–112. <https://doi.org/10.21093/at.v9i1.5597>
- Zulfa, M., & Safitri, D. (2023). Efektivitas akad murabahah dalam mendukung akses pembiayaan UMKM berbasis syariah. *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, 2(3), 210–219.