

## **ABSTRAK**

*Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin majunya perkembangan perekonomian saat ini, yang dahulunya Lembaga Keuangan Syariah masih diragukan, kini dengan maraknya kebutuhan ekonomi yang kian meningkat, maka Lembaga Keuangan Syariah seperti Baitul Maal wa Tamwil kini mulai diperhitungkan, karena BMT ini lebih merakyat yaitu kebanyakan untuk para golongan masyarakat yang memiliki tingkat ekonomi menengah kebawah.*

*Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana pengaruh kualitas pelayanan dan penetapan harga jual terhadap minat nasabah pembiayaan murabahah. Obyek penelitian ini adalah BMT Citra Buana Syariah Yogyakarta. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan didistribusikan untuk anggota (nasabah) yang melakukan pembiayaan murabahah di BMT CBS Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif sedangkan data yang digunakan adalah data primer, yang diambil dari anggota (nasabah) BMT CBS Yogyakarta yang telah menjadi nasabah pembiayaan murabahah. Responden yang dilibatkan dalam penelitian ini sebanyak 60 responden. Alat analisis menggunakan regresi linier berganda yang diuji menggunakan software SPSS 16.*

*Hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh positif signifikan antara kualitas pelayanan dan penetapan harga jual terhadap minat nasabah pembiayaan murabahah. Dari hasil yang telah diuji bahwa kualitas pelayanan dan penetapan harga jual sangat menentukan minat nasabah untuk melakukan pembiayaan murabahah. Kualitas pelayanan yang baik dan harga yang murah akan menyebabkan ketertarikan, keinginan, dan keyakinan untuk melakukan pembiayaan murabahah di BMT Citra Buana Syariah. Faktor yang paling berpengaruh dalam penelitian ini adalah penetapan harga jual dibandingkan dengan kualitas pelayanan.*

***Kata Kunci : Kualitas Pelayanan, Penetapan Harga Jual, Minat, dan Murabahah.***

## **ABSTRACT**

*The study was backed by its advanced development by the current economy, Islamic financial institutions in what was still in doubt, now with the rise of the growing economic needs, then Islamic Finance Institutions such as the Baitul Maal wa Tamwil is now starting to be taken into account, since BMT is more popular that is mostly for the societies that have medium economic level down. This research aims to analyze the extent of the influence of the quality of service and the determination of the sale price against the interest of the customer financing murabahah.*

*The object of this research is the BMT Syariah Buana Yogyakarta's image. The data collected through questionnaires and distributed to the members (customers) that does the murabaha financing in BMT CBS. The methods used in this research is quantitative methods while the data used is primary data, drawn from the members (customers) BMT CBS Yogyakarta has become the customer financing murabaha. Respondents involved in this research as many as 60 respondents. Using linear regression analysis tools double tested using SPSS software.*

*The results of this study showed a significant positive influence between quality of service and the determination of the sale price against the interest of the customer financing murabaha. From the results that have been tested that the quality of service and the determination of the sale price largely determine the interest of the customer to do financing murabaha. Quality good service and low prices will cause the interest, desire, and the conviction to do financing Murabaha on BMT Syariah Buana Imagery. The most influential factor in this research is the determination of the sale price as compared to the quality of service.*

***Keywords: Quality Of Service, The Determination Of The Sale Price, Interest, and Murabahah.***