

**YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN
KEPUTUSAN NASABAH BERGABUNG PADA *BAITUL MAAL
WAT TAMWIL (BMT) USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT)*
SIDOGIRI PEKANBARU**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Sebagian dari Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau*



Oleh:

YUSMINAH
NPM:132310030

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU**

2020



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM
جامعة الإسلام الرiau

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62761 674834 Email. fai@uir.ac.id Website. www.uir.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini dimunaqasahkan dalam sidang ujian sarjana (S1) Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau:

Nama : Yusminah
NPM : 132310030
Hari/Tanggal : Jumat, 14 Agustus 2020
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

Skripsi ini dapat diterima oleh Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana (S1).

PANITIA UJIAN SKRIPSI

KETUA

Dr. Hj. Dahar mi Astuti, Lc., M. Ag
NIDN:1005107201

SEKRETARIS

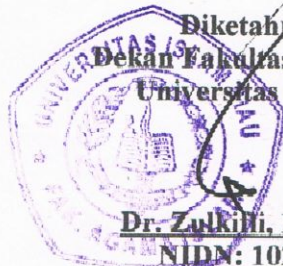
Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, Ak
NIDN: 1012097002

PENGUJI I

Dr. Zulkifli, MM, ME.Sy
NIDN: 1025066901

PENGUJI II

Zulfadli Hamzah, B.IFB.,M.IFB
NIDN: 1024028802



Diketahui Oleh:
Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Islam Riau

Dr. Zulkifli, MM, ME.Sy
NIDN: 1025066901



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS AGAMA ISLAM

الْجَامِعَةُ الْإِسْلَامِيَّةُ الرَّيَوِيَّةُ

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62761 674834 Email: fai@uir.ac.id Website: www.uir.ac.id

BERITA ACARA UJIAN MEJA HIJAU / SKRIPSI

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau Pekanbaru tanggal 12 Agustus 2020 Nomor : 66/Kpts/Dekan/FAI/2020, maka pada hari ini Jumat Tanggal 14 Agustus 2020 telah dilaksanakan Ujian Meja Hijau/Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau :

1. Nama : Yusminah
2. NPM : 132310030
3. Program Studi : Ekonomi Syariah (S.1)
4. Judul Skripsi : Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung Pada Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru
5. Waktu Ujian : 08.40 – 09.20 WIB
6. Lulus Yudicium / Nilai : 76,75 (B+)
7. Keterangan lain : Ujian berjalan dengan lancar dan aman

PANITIA UJIAN

Ketua

Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc, M.Ag

Sekretaris

Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, Ak

Dosen Penguji :

1. Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc, M.Ag : Ketua
2. Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, Ak : Sekretaris
3. Dr. Zulkifli, MM, ME, Sy : Anggota
4. Zulfadli Hamzah, B.IFB, M.IFB : Anggota

Dekan,
Fakultas Agama Islam UIR,



Dr. Zulkifli, M.M., M.E. Sy
NIDN : 1025066901



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM

الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62761 674834 Email: fak@uir.ac.id Website: www.uir.ac.id

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Yusminah

NPM : 132310030

Pembimbing 1: Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag

Pembimbing 2 : Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k

Judul Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

Disetujui:

Pembimbing 1

Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag
NIDN:1005107201

Pembimbing 2

Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, Ak
NIDN: 1012097002

Turut Menyetujui:

**Ketua Prodi
Ekonomi Syariah**

Muhammad Arif, SE, MM
NIDN: 1028048801

**Dekan
Fakultas Agama Islam**



Dr. Zulkifli, MM, ME, Sy
NIDN: 1025066901



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM
الجامعة الإسلامية الرiau

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28254
Telp. +62 761 674674 Fax. +62781 674834 Email: fai@uir.ac.id Website: www.uir.ac.id

Skripsi ini diterima dan disetujui untuk dimunaqasahkan oleh Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S1).

Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag Sponsor

Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k co. Sponsor

Muhammad Arif, SE, M.M Ketua Prodi



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM
جامعة الإسلام الریویة

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28264
Telp. +62 761 674674 Fax. +62761 674834 Email: fai@uir.ac.id Website: www.uir.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Telah dilaksanakan bimbingan skripsi terhadap:

Nama : Yusminah

NPM : 132310030

Hari/Tanggal : 14 Agustus 2020

Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

Dengan rincian sebagai berikut :

No	Tanggal	Pembimbing 1	Berita Bimbingan	Paraf
1	04-08-2020	Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag	Perbaikan Daftar Isi	
2	04-08-2020	Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag	Perbaikan Bab I	
3	05-08-2020	Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag	Perbaikan Bab II	
4	05-08-2020	Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag	Perbaikan Bab III	
5	06-08-2020	Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag	Penambahan Isi Skripsi	
6	06-08-2020	Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag	Perbaikan Tulisan Bab IV	
7	07-08-2020	Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag	Perbaikan Tulisan Bab I Sampai Bab V	
8	07-08-2020	Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M. Ag	ACC Untuk Dimunaqasahkan	



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM
الجامعة الإسلامية الريفية

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28264
Telp. +62 761 674674 Fax. +62761 674834 Email: fai@uir.ac.id Website: www.uir.ac.id

No	Tanggal	Pembimbing 2	Berita Bimbingan	Paraf
1	22-07-2020	Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k	Perbaikan Daftar Isi	
2	23-07-2020	Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k	Perbaikan Bab I	
3	27-07-2020	Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k	Perbaikan Bab II	
4	28-07-2020	Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k	Perbaikan Bab III	
5	29-07-2020	Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k	Penambahan Isi Skripsi	
6	30-07-2020	Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k	Perbaikan Tulisan Bab IV	
7	31-07-2020	Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k	Perbaikan Tulisan Bab I Sampai Bab V	
8	03-08-2020	Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc, A.k	ACC Untuk Dimunaqasahkan	

Pekanbaru, September 2020

Diketahui oleh:
Dekan Fakultas Agama Islam

Dr. Zulkifli, MM, ME.Sy
NIDN: 1025066901

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yusminah
NPM : 132310030
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan keputusan Nasabah Bergabung pada *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya buat adalah benar hasil karya saya, dan dapat dipertanggung jawabkan bila kemudian hari ternyata skripsi yang saya buat adalah **Plagiat** dari orang, dan saya bersedia ijazah saya dicabut oleh Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau (UIR).

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Pekanbaru, 12 Agustus 2020

Yang membuat pernyataan



Yusminah
132310030



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

Jl. Kaharuddin Nasution No. 113 Marpoyan Pekanbaru, Riau, Indonesia
Hp. 0813 7128 5733, Email: ekis@uir.ac.id, Website: www.uir.ac.id / www.fis.uir.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT
No. 75/A-EKIS/FAI-UIR/VIII/2020

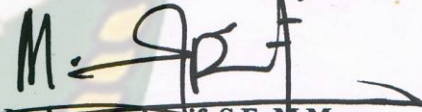
Ketua Program Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

Nama	YUSMINAH
NPM	132310030
Program Studi	Ekonomi Syariah

Judul Skripsi: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEPUTUSAN NASABAH BERGABUNG PADA BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PEKANBARU.**

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiasi kurang dari 30% pada setiap sub bab naskah skripsi yang disusun. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk ujian skripsi dan pengurusan surat keterangan bebas pustaka.

Pekanbaru, 12 Agustus 2020
Ketua Prodi Ekonomi Syariah,


Muhammad Arif, S.E., M.M.
NIDN. 1028048801



**SURAT BUKTI
PENERJEMAHAN ABSTRAK BAHASA ARAB-INGGRIS**

IDENTITAS MAHASISWA/I

1. Nama : YUSMINAH
2. NPM : 132310030
3. Fakultas/Jurusan : Fakultas Agama Islam/Ekonomi Syariah
4. Judul Skripsi : *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung Pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru*
5. Pembimbing I : Dr. Hj. Daharmi Astuti, Lc., M.Ag
6. Pembimbing II : Boy Syamsyul Bakhri, SE., M.Sc., Ak

Dengan ini, lembaga CELAD FAI-UIR menyatakan bahwa mahasiswa/i dengan data yang tertera di atas, telah benar-benar melakukan penerjemahan Abstrak Skripsi miliknya di lembaga CELAD FAI-UIR, dengan nomor registrasi: **CELAD/71/A-2/2020**.

Pekanbaru, 08/ 09/2020

Ketua CELAD FAI-UIR,



Aifta, Lc., M.Pd

NIDN : 1013078302

ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEPUTUSAN NASABAH BERGABUNG PADA BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PEKANBARU

YUSMINAH

132310030

Penelitian ini dilatarbelakangi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru menjadi salah satu Lembaga Keuangan Koperasi Syariah di Pekanbaru yang banyak diminati Nasabah. Rumusan masalahnya adalah faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research) yang menggunakan metode kausalitas. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 82 orang. Teknik pengambilan sampel menggunakan simple random sampling dengan teknik pengumpulan data observasi, kuesioner dan dokumentasi. Dalam menganalisis data kuantitatif digunakan analisis regresi linear berganda menggunakan SPSS for Windows versi 23.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa uji parsial didapat pengaruh signifikan antara Faktor Bauran Pemasaran Jasa dan Faktor Kelebihan BMT terhadap pengambilan keputusan. Diketahui nilai koefisien korelasi sebesar 87,1% sehingga memiliki hubungan yang sangat kuat. Kedua faktor bebas tersebut secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan dapat dilihat dari F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($123,798 > 2,72$). Kesimpulannya adalah terdapat kontribusi antara kedua independen (X) terhadap variabel dependen (Y). Nilai koefisien determinasi sebesar 75,2% dan sisanya 24,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini, jadi kedua variabel bebas mempengaruhi pengambilan keputusan sehingga memiliki hubungan yang sangat kuat.

Kata Kunci: Baitul Maal wat Tamwil (BMT), Pengambilan Keputusan.

ABSTRACT

FACTORS INFLUENCING CUSTOMER DECISION-MAKING TO JOIN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) OF INTEGRATED JOINT VENTURE (UGT) SIDOGIRI PEKANBARU

YUSMINAH

132310030

This study is motivated by Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Sidogiri Pekanbaru as one of the Sharia Cooperative Financial Institutions in Pekanbaru which is in high demand by the customers. The problem formulation of this study is the factors that influence customer decision-making to join Baitul Maal wat Tamwil (BMT) of Integrated Joint Venture (UGT) Sidogiri Pekanbaru. This study aims to investigate the factors that influence customer decision-making to join Baitul Maal wat Tamwil (BMT) of Integrated Joint Venture (UGT) Sidogiri Pekanbaru. The type of this study is field research with causality method. The data sources used are primary data and secondary data. The sample consists of 82 people. The sampling technique used is simple random sampling. The data collection techniques used are observation, questionnaires and documentation. To analyze the quantitative data, multiple linear regression analysis is used performed by SPSS for Windows version 23.0. Based on the results of partial test, it is found that there is a significant influence of Service Marketing Mix Factor and BMT Excess Factor on costumer decision-making. It is known that the correlation coefficient is 87.1%, it means that they have a very strong relationship. The two independent factors simultaneously have a significant influence on decision making, it can be seen from the F-count is greater than F-table ($123.798 > 2.72$). In conclusion, there is a contribution of the two independent variables (X) to the dependent variable (Y). The coefficient of determination is 75.2% and the remaining 24.8% is influenced by other factors which is not included in this study, so the two independent variables influence customer decision-making significantly so that they have a very strong relationship.

Keywords: Baitul Maal wat Tamwil (BMT), Decision Making.

ملخص

العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار انضمام العملاء إلى بيت المال والتمويل (BMT) USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) سيدوجيري بكنبارو

يوسمينه

١٣٢٣١٠٠٣٠

تتمثل خلفية هذا البحث في ازدياد رغبة العملاء للانضمام إلى بيت المال والتمويل (BMT) *Usaha Gabungan Terpadu (UGT)* سيدوجيري بكنبارو. أما صياغة المشكلة لهذا البحث هي العوامل التي تؤثر على اتخاذ قرار العملاء للانضمام إلى مشروع بيت المال والتمويل (BMT) *Usaha Gabungan Terpadu (UGT)* سيدوجيري بكنبارو. تهدف هذه الدراسة إلى تحديد العوامل التي تؤثر على اتخاذ قرار العملاء للانضمام إلى بيت المال والتمويل (BMT) *Usaha Gabungan Terpadu (UGT)* سيدوجيري بكنبارو. ونوع هذا البحث هو بحث ميداني باستخدام طريقة السببية. ومصادر البيانات المستخدمة هي البيانات الأولية والبيانات الثانوية. والعينة في هذه الدراسة ٨٢ شخصًا. ولأخذ العينات استخدمت تقنية أخذ العينات العشوائية البسيطة. ولجمع البيانات استخدمت الملاحظة والاستبيانات والتوثيق. وفي تحليل البيانات الكمية، تم استخدام تحليل الانحدار الخطي المتعدد باستخدام SPSS لنظام التشغيل Windows الإصدار ٢٣.٠. أظهرت النتائج أن الاختبار الجزئي بين أن هناك تأثيرًا معنويًا بين عامل مزيج التسويق الخدمي وعامل زيادة الوزن في عملية اتخاذ القرار. تبين أن معامل الارتباط يبلغ ٨٧.١٪ بحيث يكون لها علاقة قوية جدًا. العاملان المستقلان معًا لهما تأثير كبير على اتخاذ القرار، ويمكن رؤيته من F_{hitung} أكبر من F_{tabel} ($123,798 > 2,72$). والاستنتاج هو أن هناك مساهمة بين المستقلين (X) إلى المتغير التابع (Y). ومعامل التحديد هو ٧٥.٢٪ والباقي ٢٤.٨٪ يتأثر بعوامل أخرى غير مدرجة في هذه الدراسة، ولذلك فإن المتغيرين المستقلين يؤثران على اتخاذ القرار بحيث يكون لديهما علاقة قوية للغاية.

الكلمات المفتاحية: بيت المال والتمويل (BMT)، اتخاذ القرار.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis diberikan kesempatan dan kemampuan untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau Pekanbaru. Selanjutnya shalawat dan salam juga penulis hadiahkan buat junjungan alam yakni Nabi besar Muhammad SAW yang telah mengajarkan nilai tauhid dan jalan kebenaran kepada umatnya.

Seperti yang kita ketahui bahwa perkembangan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup signifikan, salah satunya adalah dengan berdirinya *Baitul Al-Maal wat Tamwil* (BMT) yang merupakan sebuah lembaga keuangan yang bersifat *mikro*. BMT adalah lembaga suatu keuangan *mikro* yang berbasis syariah, dimana sistemnya menggunakan bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam. Salah satu BMT yang berkembang pesat adalah *Baitul Al-Maal wat Tamwil* (BMT) Sidogiri Pekanbaru. Berdasarkan data yang diperoleh dari *Baitul Al-Maal wat Tamwil* (BMT) Sidogiri Pekanbaru, jumlah nasabah, omset tabungan dan omset pembiayaan mengalami fluktuasi dari tahun 2012-2019. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengkaji topik ini.

Penulis menyadari tentunya masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Dengan keterbatasan kemampuan berpikir penulis dan kesempatan akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul :“**Faktor-Faktor**

yang Mempengaruhi Pengambilan keputusan Nasabah Bergabung pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru”.

Dalam penulisan ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, petunjuk, dan dorongan secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang tulus kepada:

1. Rektor Universitas Islam Riau Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi SH., MCL.,
2. Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau, Bapak Dr. Zulkifli, MM, M.E.Sy.
3. Wakil Dekan I Bapak Dr. Syahraini Tambak, M.Pd dan Wakil Dekan II, Bapak Dr. Hamzah, M. Ag, dan Wakil Dekan III, Bapak Dr. Saproni, M.Ed di Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau.
4. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, Bapak Muhammad Arif, SE.MM di Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau.
5. Ibu Hj. Daharmi Astuti, Lc, M. Ag dan Bapak Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc.Ak yang penuh kesabaran dalam memberikan bimbingan dan saran-saran kepada penulis dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak dan ibu dosen serta Staf Karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau yang membekali penulis segudang ilmu pengetahuan yang sangat berarti selama duduk dibangku kuliah.

Akhir kata, penulis berdo'a kepada Allah SWT. Semoga arahan dan bimbingan yang telah diberikan menjadi amal ibadah serta mendapat kan balasan pahala yang berlipat ganda dari-Nya. Amin ya Rabbal'Alamin.

Pekanbaru, Juli 2020

YUSMINAH
NPM: 132310030



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Perumusan Penelitian.....	6
D. Tujuan Masalah.....	7
E. Kegunaan Penelitian.....	8
F. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II: LANDASAN TEORI	
A. Bauran Pemasaran Jasa.....	10
B. <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT).....	12
1. Pengertian <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT).....	12
2. Produk-produk <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT).....	14
3. Visi dan Misi <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT).....	18
4. Tujuan <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT).....	19
5. Fungsi <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT).....	19
6. Keunggulan dan Kelebihan <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT).....	21

7. Landasan Hukum <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT).....	21
C. Pengambilan Keputusan.....	22
D. Penelitian Relevan	24
E. Variabel Penelitian.....	25
F. Konsep Operasional	26
G. Kerangka Berfikir	26
H. Hipotesis	27
 BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	28
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	28
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	29
D. Populasi dan Sampel.....	29
1. Populasi.....	29
2. Sampel	29
E. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	30
1. Sumber Data	30
2. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data	31
1. Teknik Pengolahan Data.....	31
2. Teknik Analisis Data	32
G. Uji Instrumen	33
1. Uji Validitas.....	33
2. Uji Reliabilitas	33

H. Uji Asumsi Klasik.....	33
1. Uji Normalitas.....	34
2. Uji Heterokedasitas.....	34
3. Uji Multikorelasi.....	34
4. Uji Autokorelasi.....	35
I. Uji Hipotesis.....	35
1. Analisis Regresi Linear Berganda.....	35
2. Uji-t (Uji Parsial).....	36
3. Uji-F (Uji Simultan).....	36
4. Koefisien Korelasi.....	37
5. Koefisien Determinasi (R^2).....	38

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.....	39
1. Sejarah <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.....	39
2. Struktur <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.....	40
3. Visi dan Misi <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.....	41
4. Produk <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.....	42
B. Deskripsi Data.....	64

1. Identitas Responden.....	64
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru (X)	68
C. Analisis Data.....	81
D. Pembahasan	91
BAB V: PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	94
B. Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1:	Perkembangan Jumlah Nasabah, Tabungan dan Pembiayaan di <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	4
Tabel 2:	Konsep Operasional	26
Tabel 3:	Jenis dan Jadwal Kegiatan Penelitian.....	28
Tabel 4:	Jenis Kelamin Responden <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	64
Tabel 5:	Umur Responden <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	65
Tabel 6:	Pendidikan Terakhir Responden <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	65
Tabel 7:	Pekerjaan Responden <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	66
Tabel 8:	Penghasilan Responden <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	66
Tabel 9:	Lama Bergabung Responden <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	67
Tabel 10:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Produknya Sesuai Dengan Kebutuhan	68

Tabel 11:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Tempatnya yang Strategis	69
Tabel 12:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Promosinya yang Menarik	69
Tabel 13:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Angsurannya Kecil.....	70
Tabel 14:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Karyawannya Ramah	71
Tabel 15:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Kebersihan dan Kenyamanan Ruangan.....	72
Tabel 16:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Prosesnya yang Transparan.....	72
Tabel 17:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Prosedurnya Mudah	73

Tabel 18:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Persyaratannya yang Ringan.....	74
Tabel 19:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Cepatnya Pelayanan	74
Tabel 20:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Sistem Jemput Bola atau Mendatangi Nasabah.....	75
Tabel 21:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Membutuhkan Pembiayaan	75
Tabel 22:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena BMT Bagus dan Tepat	76
Tabel 23:	<i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Merupakan Pilihan yang Lebih Baik dibandingkan Lembaga Keuangan Mikro Konvensional	77
Tabel 24:	Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Keputusan Sendiri.....	77

Tabel 25: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Saya Merasa Puas Bergabung di <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	78
Tabel 26: Hasil Uji Validitas	79
Tabel 27: Hasil Uji Reliabilitas	80
Tabel 28: Hasil Uji Normalitas.....	80
Tabel 29: Hasil Uji Multikolinieritas	81
Tabel 30: Hasil Uji Autokorelasi.....	83
Tabel 31: Analisis Regresi Linear Berganda	83
Tabel 32: Hasil Uji-t (Uji Parsial)	85
Tabel 33: Hasil Uji-F (Uji Simultan).....	86
Tabel 34: Hasil Uji Koefisien Korelasi	87
Tabel 35: Hasil Koefisien Determinasi	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Kerangka Berfikir	26
Gambar 2: Struktur Organisasi <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru	41
Gambar 3: Hasil Uji Heteroskedastis	82



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: Surat Keterangan Penetapan Dosen Pembimbing dari Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau.
- Lampiran 2: Surat Keterangan Permohonan Pra Riset dari Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau.
- Lampiran 3: Surat Balasan Pra Riset dari *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
- Lampiran 4: Surat Keterangan Permohonan Riset dari Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau.
- Lampiran 5: Surat Balasan Riset dari *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
- Lampiran 6: Angket Penelitian.
- Lampiran 7: Tabulasi Data Responden.
- Lampiran 8: Rekapitulasi Data Angket Responden.
- Lampiran 9: Hasil Output *SPSS* dari Hasil Uji Instrumen.
- Lampiran 10: Hasil Output *SPSS* dari Hasil Uji Asumsi Klasik.
- Lampiran 11: Hasil Output *SPSS* dari Hasil Uji Hipotesis.
- Lampiran 12: Brosur *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
- Lampiran 13: Dokumentasi Penelitian.

ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEPUTUSAN NASABAH BERGABUNG PADA *BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PEKANBARU*

YUSMINAH
132310030

Penelitian ini dilatarbelakangi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru menjadi salah satu Lembaga Keuangan Koperasi Syariah di Pekanbaru yang banyak diminati Nasabah. Rumusan masalahnya adalah faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research) yang menggunakan metode kausalitas. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 82 orang. Teknik pengambilan sampel menggunakan simple random sampling dengan teknik pengumpulan data observasi, kuesioner dan dokumentasi. Dalam menganalisis data kuantitatif digunakan analisis regresi linear berganda menggunakan SPSS for Windows versi 23.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa uji parsial didapat pengaruh signifikan antara Faktor Bauran Pemasaran Jasa dan Faktor Kelebihan BMT terhadap pengambilan keputusan. Diketahui nilai koefisien korelasi sebesar 87,1% sehingga memiliki hubungan yang sangat kuat. Kedua faktor bebas tersebut secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan dapat dilihat dari F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($123,798 > 2,72$). Kesimpulannya adalah terdapat kontribusi antara kedua independen (X) terhadap variabel dependen (Y). Nilai koefisien determinasi sebesar 75,2% dan sisanya 24,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini, jadi kedua variabel bebas mempengaruhi pengambilan keputusan sehingga memiliki hubungan yang sangat kuat.

Kata Kunci: Baitul Maal wat Tamwil (BMT), Pengambilan Keputusan.

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan khususnya merupakan inti dari sistem keuangan setiap negara. Lembaga keuangan mempunyai peranan yang sangat penting dalam menjalankan kegiatan perekonomian dan perdagangan. Lembaga keuangan menjadi tempat bagi perusahaan, badan pemerintah dan swasta maupun perorangan menghimpun dana-dananya. Melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang diberikan, lembaga keuangan melayani kebutuhan pembiayaan serta mempelancar mekanisme sistem pembayaran bagi semua sektor keuangan. Namun seperti itu, kegiatan atau usaha lembaga keuangan khususnya konvensional dalam operasionalnya telah banyak merugikan bahkan membahayakan masyarakat Islam dan perekonomian negara-negara islam, termasuk Indonesia (Hakim, 2012: 184).

Lembaga keuangan syariah (*syariah financial institution*) adalah lembaga badan usaha atau institusi yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset-aset keuangan (*financial assets*) ataupun nonfinansial assets atau aset riil berlandaskan konsep syariah. Menurut undang-undang tentang Perbankan Syariah di Indonesia menyatakan bahwa lembaga keuangan syariah merupakan lembaga atau badan yang kegiatannya menarik dana dari masyarakat dan menyalurkannya kemasyarakat berdasarkan prinsip syariah. Hal ini dinyatakan bahwa lembaga

keuangan syariah ialah semua badan usaha yang kegiatannya di bidang keuangan syariah melakukan penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

masyarakat, terutama dalam membiayai investasi pembangunan (Huda, et.al, 2012: 293).

Saat ini, tidak hanya lembaga keuangan syariah yang bersifat komersial saja yang berkembang, namun juga lembaga keuangan syariah yang bersifat nirlaba. Lembaga keuangan syariah yang komersial yang berkembang saat ini adalah: Pegadaian Syariah, Pasar Modal Syariah, Reksadana Syariah, dan Obligasi Syariah. Sedangkan lembaga keuangan syariah nirlaba yang saat ini berkembang adalah: Organisasi Pengelola Zakat, baik Badan Amil Zakat maupun Lembaga Amil Zakat, dan Badan Wakaf. Bahkan Lembaga Keuangan Mikro Syariah seperti BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) juga turut berkembang sangat pesat di Indonesia (Muhammad, 2008: 33).

Baitul Maal Wat Tamwil di Indonesia mulai dikenal masyarakat sebagai sebuah Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Tidak salah kalau kemudian masyarakat Indonesia lebih mengenal “BMT” sebagai “Bank Mikro Syariah” yang beroperasi sekitar lingkungan masyarakat seperti di pasar-pasar, kawasan pendesaan, pinggiran kota, atau bahkan ada yang berkantor di sebuah mesjid. Penulis tidak bermaksud untuk menyatakan hal itu salah, akan tetapi sebenarnya *Baitul Maal Wa Tamwil* itu ialah konsep industri Perbankan Syariah yang menekankan adanya konsentrasi usaha perbankan yang tidak hanya mengelola unit bisnis saja, namun juga mengelola unit sosial yang memiliki fungsi *intermediary unit* antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana (Muhammad, 2008: 35).

Koperasi dan BMT ialah salah satu bentuk Lembaga Keuangan yang dibutuhkan karena melihat kondisi perekonomian rakyat saat ini. BMT diarahkan pada pelayanan dan pengembangan ekonomi masyarakat yang lemah dan terpuak yang sering tidak terjamaah tidak diperhatikan oleh lembaga keuangan lain. Oleh karna itu , dapat dipahami bahwa BMT memiliki peluang besar dalam pengembangan ekonomi yang berbasis pada ekonomi kerakyatan. Hal ini disebabkan karena BMT ditegakkan diatas prinsip syariah yang lebih memberikan kesejukan dalam memberikan ketenangan bagi para pemilik dana maupun kepada para pengguna dana (Soemitra, 2010: 466).

Koperasi Jasa Keuangan Syariah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri didirikan oleh beberapa pengurus BMT-MMU dan orang-orang yang berada dalam satu kegiatan UGT-PPS (Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri) yang di dalamnya terdapat Pimpinan Madrasah, Guru, Alumni dan partisipan Pondok Pesantren Sidogiri (PPS) yang tersebar di Jawa Timur. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri mulai beroperasi di Surabaya pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H/ 6 Juni 2000 M. Koperasi *Baitul Mal wat-Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M di Surabaya. Pada saat ini *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri telah banyak mendirikan kantor cabang, salah satu cabangnya adalah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Jl.

Purwodadi No. 5A Kec. Tampan Kel. Sidomulyo Barat Pekanbaru Riau (Data: Sumber Penelitian).

Sehubung dengan perkembangan lembaga keuangan syariah terutama pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru merupakan peranan yang sangat penting bagi kelangsungan operasional lembaga atau perusahaan tersebut.

Berdasarkan hasil pra survei di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru, jumlah nasabah beserta omset tabungan dan omset pembiayaan nasabah yang bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1: Perkembangan Jumlah Nasabah, Tabungan dan Pembiayaan di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

No	Tahun	Nasabah (Orang)	Tabungan (Rp)	Pembiayaan (Rp)
1	2012	348	128.046.050	67.520.833
2	2013	451	159.438.263	408.671.467
3	2014	507	407.949.838	386.629.581
4	2015	408	451.568.920	461.560.611
5	2016	509	809.880.995	537.961.701
6	2017	995	1.368.064.841	896.162.448
7	2018	647	1.359.215.729	701.210.432
8	2019	456		
Jumlah		4.321		

Sumber: *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru, 2020.

Dari tabel di atas bahwa ada terjadinya fluktuatif jumlah nasabah yang menggunakan jasa atau produk *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dapat dilihat pada tahun 2012 dengan jumlah

nasabah sebanyak 348 orang, pada tahun 2013 jumlah nasabah meningkat sebanyak 451 orang, selanjutnya pada tahun 2014 jumlah nasabah masih terus meningkat sebanyak 507 orang, sedangkan pada tahun 2015 jumlah nasabah turun menjadi 408 orang, tahun 2016 jumlah nasabah kembali meningkat sebanyak 509 orang, pada tahun 2017 jumlah nasabah masih terus meningkat hingga 995 orang, akan tetapi pada tahun 2018 jumlah nasabah mengalami penurunan menjadi 647 orang, dan pada tahun 2019 jumlah nasabah kembali menurun menjadi 456. Dari tabel di atas terjadi fluktuatif.

Sedangkan nasabah yang menggunakan jasa atau produk *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru cenderung meningkat dapat dilihat pada tahun 2012 omset tabungan sebanyak 128.046.050, pada tahun 2013 omset tabungan meningkat sebanyak 159.438.263, selanjutnya pada tahun 2014 omset tabungan masih terus meningkat sebanyak 407.949.838, selanjutnya pada tahun 2015 omset tabungan masih terus menerus meningkat sebanyak 451.568.920, pada tahun 2016 omset tabungan masih terus meningkat sebanyak 809.880.995, pada tahun 2017 omset mengalami peningkatan hingga 1.368.046.841, sedangkan di tahun 2018 omset tabungan sedikit menurun 1.359.215.729. Dari tabel di atas terjadi fluktuasi.

Selain itu masyarakat banyak menggunakan jasa atau produk *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena tabungannya bisa dijemput setiap hari, nominalnya juga murah, untuk meminjam di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru transaksinya mudah, untuk angsurannya lebih ringan, serta bisa bayar

angsuran dan sambil menabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

Dilihat dari omset pembiayaan nasabah yang menggunakan jasa atau produk *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dapat dilihat pada tahun 2012 omset pembiayaan sebanyak 67.520.833, pada tahun 2013 omset pembiayaan meningkat sebanyak 408.671.467, akan tetapi pada tahun 2014 omset pembiayaan menurun sebanyak 386.629.581, selanjutnya pada tahun 2015 omset tabungan pembiayaan kembali meningkat sebanyak 461.560.611, pada tahun 2016 omset pembiayaan meningkat kembali sebanyak 537.961.701, pada tahun 2017 omset pembiayaan mengalami peningkatan lagi hingga 896.162.448, pada tahun 2018 omset pembiayaan menurun sebanyak 701.210.432. Dari tabel di atas terjadi fluktuasi.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru”**.

B. Batasan Masalah

Peneliti hanya meminta data kepada nasabah ditahun 2019.

C. Perumusan Masalah

Adapun perumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

1. Apakah bauran pemasaran jasa mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah.
2. Apakah kelebihan BMT mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah.
3. Apakah bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru .

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

1. Untuk mengetahui bauran pemasaran jasa mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah.
2. Untuk mengetahui kelebihan BMT mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah.
3. Untuk mengetahui bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

E. Kegunaan Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut dengan:

1. Dapat memberikan dan menambah pengetahuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
2. Sebagai informasi bagi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dalam suatu membuat kebijakan yang mendorong nasabah bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
3. Sebagai bahan informasi dan menambah khazanah ilmu pengetahuan terutama bagi pihak-pihak lain yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut dan mendalam tentang *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dan lembaga keuangan syariah.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih mempermudah pembahasan dan penulisan pada penelitian ini, perlu ada sistematika berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah; batasan masalah; perumusan masalah; tujuan penelitian; kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan menjelaskan tentang bauran pemasaran jasa; *Baitul Maal Wat Tamwil*; pengertian *Baitul Maal Wat Tamwil*

(BMT); produk-produk *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT); visi dan misi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT); tujuan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT); fungsi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT); keunggulan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT); landasan hukum *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT); pengambilan keputusan; penelitian relevan; konsep operasional; variabel operasional; kerangka berfikir; hipotesis.

BAB III: METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan dijelaskan tentang jenis penelitian; tempat dan waktu penelitian; subjek dan objek penelitian; populasi dan sampel; sumber data dan teknik pengumpulan data; teknik pengolahan data dan analisis data; uji instrumen; uji asumsi klasik; uji hipotesis.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan gambaran umum *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru; Deskripsi Data; Analisis Data; dan Pembahasan.

BAB V: PENUTUP

Bab ini berisi Kesimpulan; dan Saran.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bauran Pemasaran Jasa

Bauran pemasaran jasa merupakan pengembangan bauran pemasaran. Zeithaml dan Bitner (2008) dalam Juni Priansa, (2017: 37) menyatakan bahwa pemasaran jasa terdiri dari:

1. Produk (*Product*)

Merupakan kombinasi dari barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasarannya. Tujuannya adalah untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pasar.

2. Tempat/Saluran Distribusi (*Place*)

Merupakan perencanaan dan pelaksanaan program penyaluran produk melalui saluran distribusi yang tepat, waktu yang tepat, dan oleh yang diinginkan konsumen.

3. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu usaha yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan produk yang ditawarkannya. Kegiatan promosi ditujukan untuk memberikan informasi, membujuk, serta memperingatkan konsumen akan produk dengan tujuan untuk menciptakan penjualan yang diinginkan.

4. Harga (*Price*)

Harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga barang merupakan sejumlah uang yang dibayar sebagai imbalan atas apa yang telah dinikmati konsumen.

5. Orang (*People*)

Merupakan orang yang memberikan persepsi kepada konsumen lain tentang kualitas jasa yang pernah dibelinya dari perusahaan. Sehingga hal tersebut berpengaruh terhadap proses pembelian jasa yang bersangkutan. Orang dalam hal ini dibagi menjadi 2 yaitu:

a. *Service Personel*

Orang-orang yang memberikan produk dan operasional dalam organisasi jasa. Service personel memiliki peranan penting bagi seluruh organisasi dimana konsumen akan memberikan suatu kesan terhadap suatu organisasi berdasarkan perilaku dan sikap mereka.

b. *Customers*

Persepsi konsumen mengenai kualitas jasa tersebut dibentuk dan dipengaruhi oleh konsumen lainnya. Dalam pemasaran jasa mereka memiliki peran dalam mengendalikan kualitas interaksi konsumen dan hubungan yang terjadi diantara mereka.

6. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Merupakan suatu hal yang secara nyata turut memiliki kepuasan untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan. Dapat membantu menciptakan suasana yang mendukung terjadinya pembelian jasa juga menimbulkan image dari konsumen tentang jasa yang ditawarkan serta image perusahaan itu sendiri. *Physical evidence* terdiri dari dua dimensi, yaitu:

a. *Peripheral Evidence*

Bentuk *physical evidence* yang sesungguhnya dimiliki oleh konsumen, karena merupakan bagian dari pembelian jasa tersebut.

b. *Essential Evidence*

Bentuk *physical evidence* yang sesungguhnya tidak dimiliki oleh konsumen, misalnya tata letak, tata cahaya, dan peralatan yang digunakan dalam memberikan pelayanan.

7. Proses (*Process*)

Proses adalah bagaimana nilai jasa tersebut disampaikan kepada konsumennya. Konsumen dapat menilai jasa yang diberikan dalam proses ini. Bila proses penyampaian jasa dilaksanakan secara cepat, rapi, dan tidak terdapat kesalahan, konsumen akan merasa puas dan mempunyai penilaian yang baik terhadap perusahaan.

B. *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*

1. Pengertian *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*

Menurut Huda, dan Mohamad Heykal (2010: 363) *Baitul maal wattamwil* (BMT) adalah suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, antara lain *baitulmaal* dan *baitul tamwil*. *Baitulmaal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti: zakat, infaq, dan sedekah. Adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk

memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank Islam atau BPR Islam.

Menurut Ilmi (2002: 65) *Baitul Maal wat Tamwil* atau biasa dikenal dengan sebutan BMT, dari segi bahasa atau bila diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia yang benar artinya rumah uang atau (rumah) pembiayaan, sehingga apabila diartikan secara terpisah, *baitul maal* ialah rumah uang. Akan tetapi bukanlah yang dimaksud dengannya tulisan ini seperti itu. *Baitul maal* ialah lembaga keuangan berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung dan menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infaq dan shadaqah (ZIS) berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Alquran dan Sunnah Rosul-Nya. Karena berorientasi sosial keagamaan, ia tidak dapat dimanipulasi untuk kepentingan bisnis atau mencari laba (*profit*).

Menurut Rodoni, dan Abdul Hamid (2008: 60) arti BMT secara definitif ialah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan konsep *baitul maal wat tamwil*. Kegiatan BMT ialah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha makro dan kecil, antara lain mendorong kegiatan menabung dan pembiayaan kegiatan ekonominya.

Menurut Lubis (2000: 114) dalam Rusby, (2017: 84) *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) ialah sekelompok orang yang menyatukan diri untuk saling membantu serta bekerja sama membangun sumber pelayanan keuangan guna mendorong dan mengembangkan usaha produktif dan peningkatan taraf hidup anggota dan keluarganya.

BMT ialah lembaga keuangan yang berhubungan dengan pengusaha kecil untuk tambahan modal bagi kegiatan usahanya (Rusby, Zulkifly dan Zulfadi Hamzah, 2016: 18)

2. Produk-Produk *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

Menurut Rodoni, dan Abdul Hamid (2008: 64) dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya, yaitu melayani masyarakat, kegiatan pokok BMT meliputi dua kegiatan, antara lain simpanan mudharabah dan pembiayaan.

a. Simpanan *mudharabah*

Simpanan *mudharabah* ialah simpanan yang dilakukan oleh pemilik dana/anggota (*shahibul maal*), yang akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan di muka berdasarkan persentase pendapatan (nisbah); seperti 25-30% dari pendapatan per Rp 1.000.000 pada setiap bulannya dan dapat disimpan atau diambil setiap saat pada waktu kantor buka (jam kerja). Simpanan *mudharabah* terdiri dari beberapa macam bentuk simpanan, antara lain:

1. Simpanan berguna (SIGUN) ialah simpanan berguna yang dapat dilakukan sewaktu-waktu dan diambil kapan saja.
2. Simpanan pendidikan (SIDIK) ialah simpanan dana pendidikan yang dapat disetor sewaktu-waktu, diambil manakala akan melanjutkan sekolah/pendidikan.
3. Simpanan hari raya (SIHAR) ialah simpanan untuk persiapan hari raya (lebaran) yang dapat disetor sewaktu-waktu dan diambil 10 hari sebelum hari raya tiba.

4. Simpanan aqiqah (SIQOH) ialah simpanan untuk persiapan berqurban dan aqiqah yang disetor sewaktu-waktu dan diambil 10 hari sebelum Idul Qurban.
5. Simpanan walimah (SIWAL) ialah simpanan yang dipersiapkan untuk mengadakan kegiatan *walimah*, baik khitanan, nikah, *tasmiyah* dan *walimah* lainnya.
6. Simpanan ziarah (SIMPANAN HAJI) ialah simpanan dari anggota/nasabah yang berencana melaksanakan ziarah ke Baitullah (ibadah haji) di Makkah al-Mukarramah atau melaksanakan ibadah umrah.
7. Simpanan *wadi`ah* ialah titipan atau amanah dari pemilik dana kepada BMT, di mana BMT sebagai penerima amanat wajib menjaga keutuhannya dan keselamatan dana yang dititipkan dan tidak mendapatkan bagi hasil karena sifatnya hanyalah titipan biasa (amanat).
8. Deposito (*MUDHARABAH BERJANGKA*) simpanan dari nasabah pada BMT yang dapat diambil sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan persentase yang telah disepakati, seperti:
 - a. 1-3 bulan, 40% deposan 60% BMT
 - b. 1-6 bulan, 45% deposan 55% BMT
 - c. 1-12 bulan, 50% deposan 50% BMT

b. Pembiayaan

Pembiayaan ialah kegiatan BMT dalam hal menyalurkan dana kepada umat melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh nasabah/anggota sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama. Produk pembiayaan terbagi dalam beberapa macam, antara lain:

1. *Mudharabah* ialah suatu perjanjian antara pemilik dana BMT (*shahibul maal*) dengan pengelola dana anggota (*mudharib*) yang keuntungannya dibagi menurut rasio/nisbah yang telah disepakati bersama di muka. Apa bila terjadi kerugian, maka shahibul maal menanggung kerugian dana, sedangkan mudharib menanggung kerugian pelayanan material dan kehilangan imbalan kerja.
2. *Musyarakah* ialah perjanjian kerjasama antara anggota dengan BMT di mana modal dan kedua belah pihak digabungkan untuk usaha tertentu yang akan dijalankan oleh anggota. Keuntungan serta kerugian ditanggung bersama sesuai kesepakatan dimuka.
3. *Bai bitsman ajil* ialah proses jual beli di mana BMT menalangi terlebih dahulu kepada anggota dalam pembelian suatu barang tertentu yang dibutuhkan. Kemudian anggota akan membayar harga dasar barang serta keuntungan yang disepakati bersama kepada BMT secara angsur.
4. *Murabahah* dalam kaidah bahasa Arab, *murabahah* mempunyai kata *mashdar* "ribh", artinya laba/keuntungan. Diikuti pada *mashdar* *murabahatan* dengan wazan *mufa`alatan* berarti *musyarakah baina*

itsnaini (saling mendapatka keuntungan). *Murabahah* sama dengan *bai`bitsaman ajil* bedanya ialah dalam hal pembayaran. Akad *murabahah* dilakukan oleh anggota sebelum jatuh tempo pada waktu yang telah disepakati.

Kelebihan *murabahah* ini adalah nasabah membayar harga pembelian tersebut dengan cara dicicil yang skemanya tetap hingga jatuh tempo waktu sesuai perjanjian akad. Selain itu *murabahah* memiliki resiko yang kecil karena sebelum angsuran lunas barang yang dicicil masih milik BMT sepenuhnya dan belum bisa berpindah tangan sampai pembeli melunaskannya. Sedangkan kelemahan *murabahah* adalah sistemnya yang terlalu berprasangka baik kepada semua nasabahnya dan berasuransi bahwa semua orang yang terlibat dalam bank Islam ialah jujur. Dengan demikian terdengar sangat rawan bagi sistem syariah (Rachmawati Eka Nuraini, 2018 :78)

5. *Qardhul hasan* ialah pembiayaan kebajikan berasal dari *baitul maal* dimana anggota yang menerimanya hanya membayar pokoknya serta dianjurkan untuk memberikan zakat infaq dan shodaqoh (ZIS).
6. *Ijarah* ialah akad pembiayaan yang merupakan talangan dana untuk pengadaan barang tertentu ditambah dengan keuntungan *mark up* yang disepakati dengan sistem sewa tanpa diakhiri dengan kepemilikan.
7. *At-ta`jir* ialah hampir sama dengan akad *ijarah*, bedanya *At-ta`jir* diakhiri dengan adanya hak kepemilikan. *Bai ta`jir* atau sewa beli ialah suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Dalam kontrak ini

pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga sebagian dari padanya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur.

3. Visi dan Misi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

Visi BMT ialah mewujudkan kualitas masyarakat disekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT dan POKUSMA (Kelompok Usaha Muamaalah) yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, serta berkehati-hatian.

Misi BMT ialah mengembangkan Pokusma dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, serta berkehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat disekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera (Huda, et.al, 2012: 286).

Visi BMT mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota khususnya serta masyarakat pada umumnya. Titik tekan perumusan visi BMT ialah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Misi BMT ialah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran, serta berkeadilan berlandaskan syariah dan diridhoi Allah SWT (Rusby, 2015: 40-41).

4. Tujuan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

Menurut Rodoni, dan Abdul Hamid (2008: 63) sebagai salah satu lembaga perekonomian umat, *baitul maal wat tamwil* memiliki beberapa tujuan, sebagai berikut:

- a. Meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan, khususnya pengusaha kecil atau lemah.
- b. Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan umat.
- c. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.
- d. Mendorong sikap hemat dan gemar menabung.
- e. Menumbuhkan usaha-usaha yang produktif.
- f. Membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan modal pinjaman serta membebaskan diri dari sistem riba.
- g. Menjadi lembaga keuangan alternatif yang dapat menopang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.
- h. Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha, disamping meningkatkan kesempatan kerja dan penghasilan umat.

Menurut Huda, et.al, (2012: 286) BMT bertujuan mewujudkan kehidupan keluarga dan masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, serta sejahtera.

5. Fungsi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

Menurut Huda, dan Mohamad Heykal (2010: 363-364) *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) memiliki beberapa fungsi, antara lain:

- a. Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai resiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- e. Sebagai salah satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKMK tersebut.

Menurut Huda, et.al (2012: 285) secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi yaitu:

- a. *Baitulmaal* (*bait* = rumah, *maal* = harta) menerima titipan dana ZIS (zakat infak, dan sedekah) serta mengoptimalkan distribusinya dengan memberikan santunan kepada yang berhak (para *asnaf*) sesuai dengan peraturan dan amanah yang diterima.
- b. *Baitut Tamwil* (*bait* = rumah, *at-Tamwil* = pengembangan harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan

kualitas ekonomi pengusaha mikro dan makro terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

6. Keunggulan dan Kelebihan *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*

Menurut Rodoni, dan Abdul Hamid (2008: 69) BMT memiliki beberapa keunggulan sebagai berikut:

- a. Adanya jaminan pelayanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah serta bebas dari praktek riba.
- b. Prinsip bagi hasil.
- c. Masing-masing pihak antara BMT dan nasabah dapat berbagi resiko karena masing-masing memiliki hak dan kewajiban yang sama sesuai dengan porsinya.
- d. Terhindarnya praktik-praktik manipulasi dan monopoli keuangan.
- e. Adanya pemerataan dan keseimbangan dalam perolehan keuntungan.

Selain memiliki keunggulan, BMT juga memiliki beberapa kelebihan (Mustofa, 2011: 105-106), yaitu: adanya kemudahan dalam prosedur, keringanan persyaratan, cepatnya pelayanan, dan sistem “jemput bola”.

7. Landasan hukum *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*

- a. Al-Quran dalam surat Al-Baqarah ayat 261:

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ

سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٦١﴾

Artinya : “Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang dia kehendaki. dan Allah Maha luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui” (Al-Baqoroh 261).

b. Al-Hadis

يَتَّهِدُ حِكْلًا مَّعَ عَلٍ َعَلًا هُدْبِ بَعِي مَحْمَدٍ لَأَعُوْبِيَّأ هَعِيَّجَهْنَا نَأْمُتْعَهْبِنَا هَفْعَهَا طَعَالًا مَّ

ضَارَ قَلَمْعِيُو يَفْلَعَهْنَا حَبْرَ لَا تَمُهْنِيَا

Artinya: “Telah menceritakan kepadaku Malik dari Al „Ala” bin Abdurrahman dari bapaknya dari kakeknya bahwa Utsman bin Affan pernah memberinya pinjaman harta untuk berdagang dengan persyaratan; untungnya dibagi antara mereka berdua”. (H.R. Malik 1196).

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI)

Fatwa DSN-MUI No.02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan mudarabah, dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah. Nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* dan BMT bertindak sebagai *mudharib* (Huda, dan Mohamad Heykal, 2010: 366).

C. Pengambilan Keputusan

Menurut Engel dan Kollat et.al dalam Prasad dan Manoj K. Jha (2014: 341) model ini dibuat untuk menggambarkan tubuh pengetahuan yang meningkat dan berkembang pesat terkait perilaku konsumen. Engel et.al seperti dalam model lain, telah melalui banyak revisi untuk meningkatkan kemampuan deskriptif dari hubungan dasar antara komponen dan sub-komponen yang terdiri dari empat tahap.

a. Tahap proses pengambilan keputusan

Fokus utama dari model ini adalah pada lima tahap proses keputusan dasar: pengenalan masalah, mencari alternatif, evaluasi alternatif (dimana keyakinan dapat mengarah pada pembentukan sikap, yang pada gilirannya dapat

mengakibatkan pembelian) niat pembelian, dan hasil. Tetapi tidak perlu bagi setiap konsumen untuk melewati semua tahapan ini tergantung pada apakah itu diperpanjang atau perilaku pemecahan masalah rutin.

b. Masukan informasi

Pada tahap ini, konsumen mendapatkan informasi dari sumber pemasaran dan non-pemasaran, yang juga mempengaruhi masalah tahap pengakuan dari proses pengambilan keputusan. Jika konsumen masih belum sampai pada keputusan tertentu, cari informasi eksternal akan diaktifkan untuk sampai pada suatu pilihan atau dalam beberapa kasus jika konsumen mengalami disonansi karena alternatif yang dipilih kurang memuaskan dari yang diharapkan.

c. Pemerosesan informasi

Tahap ini terdiri dari paparan konsumen, perhatian, persepsi, penerimaan, dan penyimpanan informasi yang masuk. Konsumen harus terlebih dahulu dihadapkan pada pesan, mengalokasikan ruang untuk informasi ini menafsirkan rangsangan, dan mempertahankannya pesan dengan mentransfer input ke memori jangka panjang.

d. Variabel yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan

Tahap ini terdiri dari pengaruh individu dan lingkungan yang mempengaruhi lima tahap proses pengambilan keputusan. Individu karakteristik meliputi motif, nilai, gaya hidup, dan kepribadian; pengaruh sosial adalah budaya, kelompok referensi, dan keluarga. Pengaruh situasional, seperti kondisi keuangan konsumen, juga mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Model ini menggabungkan banyak item, yang mempengaruhi pengambilan

keputusan konsumen seperti nilai-nilai, gaya hidup, kepribadian dan budaya. Model tidak menunjukkan faktor apa yang membentuk barang-barang ini, dan mengapa berbagai tipe kepribadian dapat menghasilkan berbeda pengambilan keputusan? Bagaimana kita menerapkan nilai-nilai ini untuk mengatasi kepribadian yang berbeda? Agama dapat menjelaskan beberapa perilaku karakteristik konsumen, dan ini akan mengarah pada pemahaman model yang lebih baik dan akan memberikan lebih komperensif pandangan tentang pengambilan keputusan.

D. Penelitian Relevan

Adapun sebagai bahan rujukan bagi penulis untuk mendukung dan mendalami skripsi ini, maka penulis akan sampaikan beberapa karya yang mungkin terkait dengan skripsi yang penulis bahas antara lain hasil penelitian yang disusun oleh Salina Putri Nila Sari (2018) yang berjudul "*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bergabung pada BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru*". Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah bergabung pada BMT. Perbedaan antara penelitian ini dan penulis adalah terletak pada studi kasus, Salina Putri Nila Sari (2018) meneliti di BMT *Al-Ittihad* Rumbai Pekanbaru sedangkan penulis meneliti di BMT Sidogiri Pekanbaru. Adapun persamaan dari penelitian penulis dan penelitian Salina Putri Nila Sari (2018) adalah sama-sama membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Selain itu, hasil penelitian yang disusun oleh Ainul Mardiah (2018) yang berjudul "*Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah*

Pada BMT Sidogiri Pekanbaru”. Penelitian ini membahas tentang pengaruh strategi pemasaran, sedangkan penulis membahas tentang “*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru*”, penulis mengkaji tentang pengambilan keputusan nasabah, bauran pemasaran jasa, dan kelebihan BMT. Adapun persamaan antara penulis dan Ainul Mardiah adalah terletak pada studi kasus, sama-sama meneliti di *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru*.

E. Variabel Penelitian

Adapun variabel penelitian diklasifikasikan menjadi dua bagian, adalah sebagai berikut:

1. Variabel Independen (bebas) adalah bauran pemasaran jasa terdiri dari produk, tempat, promosi, harga, orang, bukti fisik dan proses. Kelebihan BMT terdiri dari kemudahan dalam prosedur, keringanan persyaratan, cepatnya layanan, sistem jemput bola.
2. Variabel Dependen (terikat) adalah pengambilan keputusan nasabah bergabung di BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru. Terdiri dari pengenalan masalah, mencari alternatif, evaluasi alternatif, pembelian, hasil.

F. Konsep Operasional

Berdasarkan teori di atas maka dapat dibuat konsep operasional sebagai berikut:

Tabel 2: Konsep Operasional

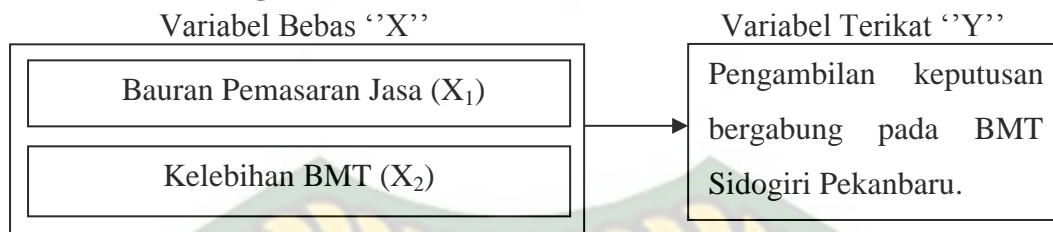
Konsep	Variabel	Indikator
Faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) Usaha	Bauran Pemasaran Jasa (X_1)	1. Produk 2. Tempat 3. Promosi 4. Harga 5. Orang 6. Bukti fisik 7. Proses
Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.	Kelebihan BMT (X_2)	8. Kemudahan dalam prosedur 9. Keringanan Persyaratan 10. Cepatnya Pelayanan 11. Sistem Jemput Bola
	Pengambilan keputusan (Y)	12. Pengenalan masalah 13. Mencari alternatif 14. Evaluasi alternatif 15. Pembelian 16. Hasil

Sumber: Data Olahan, 2020.

G. Kerangka Berfikir

Berdasarkan uraian di atas dapat digambarkan kerangka berfikir penelitian ini adalah:

Gambar 1: Kerangka berfikir



Sumber: Data Olahan, 2020.

Gambar di atas menunjukkan bahwa Bauran Pemasaran Jasa, dan Kelebihan BMT mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah.

H. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan teori-teori yang ada, maka hipotesis penelitian adalah diduga terdapat pengaruh antara Bauran Pemasaran Jasa dan Kelebihan BMT terhadap pengambilan keputusan nasabah bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang langsung dilakukan di lapangan atau pada responden (Misbahuddin dan Iqbal Hasan, 2014: 4). Metode yang digunakan pada penelitian ini ialah metode kausalitas. Kausalitas adalah jenis penelitian yang disusun untuk meneliti kemungkinan adanya hubungan sebab-akibat antar variabel (Sanusi, 2014: 14-15).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru yang berada di Jl. Purwodadi No. 5A Kec. Tampan Kel. Sidomulyo Barat Pekanbaru Riau. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juli sampai bulan Oktober 2020, yaitu selama empat bulan.

Tabel 3: Jenis dan Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Bulan															
		Juli				Agustus				September				Oktober			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan Skripsi	■	■	■	■												
2	Riset					■	■	■	■								
3	Pengumpulan Data									■	■	■	■				
4	Seminar Skripsi															■	■

Sumber: Data Olahan, 2020.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Sebagai subjek penelitian ini adalah nasabah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dan sebagai objeknya adalah pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal Wat Tamwil* ((BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi ialah seluruh kumpulan elemen yang menunjukkan ciri-ciri tertentu yang dapat digunakan untuk membuat kesimpulan. Jadi, kumpulan elemen itu menunjukkan jumlah, sedangkan ciri-ciri tertentu menunjukkan karakteristik dari kumpulan itu (Sanusi, 2014: 87).

Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah jumlah nasabah yang bergabung pada *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dari tahun 2012 sampai 2019 sebanyak 4.321 orang (sumber: *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru).

2. Sampel

Dalam menentukan ukuran sampel penelitian, slovin memasukkan unsur kelonggran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dalam toleransi, rumus yang digunakan adalah sebagai berikut. (Sanusi, 2014: 101).

$$n = \frac{N}{1 + N.\alpha^2}$$

Dimana:

n = Ukuran sampel

N = Ukuran populasi

α = toleransi ketidaktelitian (dalam persentase). Dalam penelitian ini jumlah populasi (N)= 456 orang, dengan nilai kritis (α) sebesar 10% maka ukuran sampel:

$$n = \frac{456}{1+456(10\%)^2} = 82,01 = 82$$

Jadi dalam penelitian ini ukuran sampelnya dibulatkan sebanyak 82 nasabah. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan *simple random sampling*, yaitu pengambilan sampel secara acak dimana anggota sampelnya mendapatkan kesempatan yang sama untuk dijadikan sampel.

E. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ialah:

- a. Data primer ialah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya.
- b. Data sekunder ialah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu (Misbahuddin dan Iqbal Hasan, 2013: 21-22).

2. Teknik Pengumpulan Data

Untuk melengkapi data yang diperlukan dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah:

- a. Angket (*Questionnaire*) adalah daftar pertanyaan atau pernyataan yang diberikan kepada orang lain yang bersedia memberikan respons (responden) sesuai dengan permintaan pengguna. Tujuan penyebaran angket ialah mencari informasi yang lengkap mengenai suatu masalah dari responden tanpa merasa khawatir bila responden memberikan jawaban yang tidak sesuai dengan kenyataan dalam pengisian daftar pernyataan (Riduwan, 2014: 52).
- b. Dokumentasi ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, data yang relevan penelitian (Riduwan, 2014: 58).

F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Menurut Misbahuddin dan Iqbal Hasan (2013: 27-28) pengolahan data adalah suatu proses dalam memperoleh data ringkasan atau angka ringkasan dengan menggunakan cara-cara atau rumus-rumus tertentu. Adapun tahap-tahap pengolahan data dilakukan sebagai berikut:

- a. Penyuntingan (editing), yaitu pengecekan data atau pengoreksian data yang telah dikumpulkan karena kemungkinan data yang masuk (raw data) atau data yang terkumpul tidak logis dan meragukan.

- b. Pengkodean (coding) yaitu pemberian/pembuatan kode-kode pada tiap-tiap data yang termasuk dalam kategori yang sama.
- c. Pentabulasian (tabulating) adalah membuat tabel-tabel yang berisikan data yang telah diberi kode sesuai dengan analisis yang dibutuhkan.

2. Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode kualitatif dan metode kuantitatif. Metode kualitatif digunakan untuk penganalisaan secara argumentative berdasarkan data-data bersifat karakteristik atas jawaban kuesioner yang telah diperoleh dari nasabah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

Sedangkan metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis secara statistik guna melakukan uji penelitian terhadap data-data yang diperoleh dengan menggunakan analisis regresi linier berganda dimana proses perhitungannya menggunakan *SPSS For Windows 23.0*.

Pertanyaan yang dirancang untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru. Pengukuran variabel dilakukan dengan menggunakan skala atenatif (*skala likert*). Setiap variabel di berikan skor penilaian sebagai berikut (Riduwan, 2016: 39).

Sangat Setuju (SS) : Skor 5

Setuju (S) : Skor 4

Netral (N) : Skor 3

Tidak Sejutu (TS) : Skor 2

Sangat Tidak Setuju (STS) : Skor 1

G. Uji Instrumen

Pada penelitian ini sumber data yang digunakan ialah angket, maka angket sebagai instrument penelitian harus diuji terlebih dahulu validitas dan reliabilitas.

1. Uji Validitas

Uji validitas adalah ukuran suatu objek yang menunjukkan tingkat kevalidan atau keabsahan suatu instrumen. Instrument yang valid atau sah mempunyai validitas tinggi. Dan sebaliknya bila tingkat validitasnya rendah maka instrumen tersebut kurang valid. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang hendak diukur atau diinginkan. Variabel dikatakan valid jika memberi nilai $> 0,05$ atau 5% (Riduwan dan *et.al* 2011: 194).

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas suatu alat pengukuran menunjukkan konsistensi hasil pengukuran sekiranya alat pengukuran itu digunakan oleh orang yang sama dalam waktu yang berlainan atau digunakan oleh orang yang berlainan dalam waktu yang bersamaan atau waktu yang berlainan. Secara implisit, reliabilitas ini mengandung objektivitas karena hasil pengukuran tidak terpengaruh oleh siapa pengukurnya (Sanusi, 2014: 80).

H. Uji Asumsi klasik

Model regresi linear dapat disebut sebagai model yang baik jika memenuhi

asumsi klasik. Oleh karena itu, uji asumsi klasik sangat diperlukan sebelum melakukan analisis regresi. Uji asumsi klasik terdiri atas uji normalitas, uji heterokedatisitas, uji multikorelasi (Sarjono dan Winda Julianita, 2011: 53)

1. Uji Normalitas

Menurut Sarjono dan Winda Julianita, (2011: 53) uji normalitas bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data. Pada dasarnya, uji normalitas ialah membandingkan antara data yang kita miliki dan data berdistribusi normal yang memiliki mean serta standar deviasi yang sama dengan data kita. Uji normalitas menjadi hal penting karena salah satu syarat pengujian *parametric-test* (uji parametrik) ialah data harus memiliki distribusi normal (atau berdistribusi normal).

2. Uji Heterokedatisitas

Menurut Wijaya (2009: 124) dalam Sarjono dan Winda Julianita, (2011: 66), heterokedatisitas menunjukkan bahwa varians variabel tidak sama untuk semua pengamatan/observasi. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap maka disebut homokedatisitas. Model regresi yang baik ialah terjadi homokedatisitas dalam model, atau dengan perkataan lain tidak terjadi heterokedatisitas. Ada beberapa cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heterokedatisitas, adalah dengan melihat *scatterplot* serta melalui/menggunakan uji gletjer dan uji Park, serta uji White.

3. Uji Multikorelasi

Menurut Sarjono dan Winda Julianita, (2011: 70), uji multikorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah hubungan diantara variabel bebas

memiliki masalah multikorelasi (gejala multikolinearitas) atau tidak. Multikorelasi ialah korelasi yang sangat tinggi atau sangat rendah yang terjadi pada hubungan diantara variabel bebas. Uji multikorelasi perlu dilakukan jika jumlah variabel independen (variabel bebas) lebih dari satu.

4. Uji Autokorelasi

Autokorelasi adalah hubungan yang terjadi antara residual dari pengamatan satu dengan pengamatan yang lain. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi. Autokorelasi terjadi dalam regresi apabila dua error ϵ_{t-1} dan ϵ_t tidak *independent* atau $C(\epsilon_{t-1}) \neq 0$. Autokorelasi biasanya terjadi apabila pengukuran variabel dilakukan dalam interval waktu tertentu (Sarjono dan Winda Julianita, 2011: 80).

I. Uji Hipotesis

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda pada dasarnya merupakan perluasan dari regresi linear sederhana, yaitu menambah jumlah variabel bebas yang sebelumnya hanya satu menjadi dua atau lebih variabel bebas (Sanusi, 2014: 134).

$$\hat{Y} = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan :

Y = Pengambilan keputusan nasabah

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

X_1 = Faktor Bauran Pemasaran Jasa

X_2 = Faktor Keunggulan BMT

2. Uji-t (Uji Parsial)

Menurut Sanusi, (2014: 138) Uji signifikansi terhadap masing-masing koefisien regresi diperlukan untuk mengetahui signifikan tidaknya pengaruh dari masing-masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Langkah-langkahnya ialah:

a. Merumuskan Hipotesis nol dan hipotesis alternatif.

$$H_0 : b_i = 0$$

$$H_1 : b_i \neq 0$$

b. Menghitung nilai t dengan menggunakan rumus $t =$

c. Membandingkan nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} yang tersedia pada taraf nyata tertentu, contohnya 1%; df; $(\alpha/2; n - (k+1))$.

d. Mengambil keputusan dengan kriteria sebagai berikut. (Gunakan salah satu kriteria).

Jika $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$; maka H_0 diterima

$t_{hitung} < -t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$; maka H_0 ditolak atau

Nilai $Pr \geq \alpha = 1\%$ maka H_0 diterima

Nilai $Pr < \alpha = 1\%$; maka H_0 ditolak.

3. Uji-F (Uji Simultan)

Uji seluruh koefisien regresi secara serempak sering disebut dengan uji model.

Nilai yang digunakan untuk melakukan uji serempak adalah nilai F_{hitung} yang dihasilkan dari rumus yang telah dijelaskan sebelumnya. Karena nilai F_{hitung} berhubungan erat dengan nilai koefisien determinasi (R^2) maka pada saat

melakukan uji F , sesungguhnya menguji signifikansi koefisien determinasi (R^2). Uji F yang signifikan menunjukkan bahwa variasi variabel terikat dijelaskan sekian persen oleh variabel bebas secara bersama-sama ialah benar nyata dan bukan terjadi karena kebetulan. Kriteria pengujiannya adalah jika, $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak artinya tidak ada pengaruh signifikan antara variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima ada pengaruh signifikan antara variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat (Sanusi, 2014: 137-138).

4. Koefisien Korelasi

Koefisien korelasi peringkat spearman bernilai $-1 < r_s < 1$. Nilai 1 menunjukkan korelasi positif sempurna antarperingkat dengan arah yang berlawanan. Adapun nilai koefisien korelasi 0 menunjukkan tidak ada hubungan antarperingkat. Untuk menyatakan kuat-tidaknya hubungan antarperingkat, dapat digunakan aturan Guilford (*Guilford's empirical rule*) sebagai berikut.

Berikut ini jenis kelamin responden yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 4: Koefisien korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber: (Riduwan dan Sunarto, 2014: 81).

5. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) sering pula disebut dengan koefisien determinasi majmuk (*multiple coefficient of determination*) yang hampir sama dengan koefisien r^2 . R^2 menjelaskan proporsi variasi dalam variabel terikat (Y) yang dijelaskan oleh variabel bebas (lebih dari satu variabel: X_i ; $i = 1, 2, 3, 4 \dots$) secara bersama-sama. R ialah koefisien korelasi majemuk yang mengukur tingkat hubungan antara variabel terikat (Y) dengan semua variabel bebas yang menjelaskan secara bersama-sama dan nilainya selalu positif. Persamaan regresi linear berganda semakin baik apabila nilai koefisien determinasi (R^2) semakin besar (mendekati 1) dan cenderung meningkat nilainya sejalan dengan peningkatan jumlah variabel bebas (Sanusi, 2014: 136).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru

1. Sejarah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru berdiri pada tanggal 17 Juli 2012, yang dipelopori oleh Bapak Subchan sebagai perwakilan pengurus Pekanbaru. Pendirian *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru awal mulanya berada di jalan Delima 99A No. 17 Kompleks Ruko Rindu Serumpun 3 Pekanbaru. Namun, karena lokasi yang jauh dari akses jalan protokol, *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dipindahkan ke Jl. Purwodadi No. 5A Kelurahan Sidomulyo Barat Kota Pekanbaru.

Pemindahan lokasi kantor *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru yang baru ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah. Ini dikarenakan lokasi yang baru sangatlah strategis dan mudah diakses serta dijangkau baik oleh calon nasabah baru maupun nasabah yang lama. Lokasi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru hanya berjarak \pm 100 meter dari pintu Gerbang Emas Purwodadi dan \pm 300 meter dari Jl. HR. Soebrantas.

Di bawah pimpinan Bapak Subachan sebagai perwakilan pengurus, ditunjuklah Bapak Abd. Salam sebagai Kepala Cabang Pekanbaru sebagai motor penggerak manajemen *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru sampai dengan sekarang. Sementara perwakilan pengurus sendiri telah mengalami pergantian kepada Bapak H.Abakin, SE.,MM. Untuk menjalankan roda usaha Koperasi diangkatlah 3 orang tenaga karyawan sebagai tenaga awal yang merangkap untuk administrasi dan pemasaran. Namun seiring dengan perkembangan, karyawan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru sudah bertambah menjadi 5 orang.

2. Struktur Organisasi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

Pengurus *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru:

Perwakilan Pengurus : H. Abakin, SE.,MM

Kepala Cabang : Abd. Salam

Teller/ Kasir : Agung Prasetyo

Account Officer (AO1) : Akmal S

Account Officer (AO2) : M. Munawir

Account Officer (AO3) : Dedi Gautama

Adapun struktur organisasi yang menjalankan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru, dapat digambarkan seperti berikut:

Gambar 2: Struktur Organisasi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.



Sumber: *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru, 2020.

3. Visi dan Misi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

Adapun visi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru ialah mewujudkan terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam serta terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan dibidang sosial ekonomi. Sedangkan Misi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru adalah:

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan Syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem Syari`ah dibidang ekonomi adalah adil, mudah dan *maslahah*.
 - a. `Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- c. Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF yaitu *Shiddiq* (jujur), *Tabligh* (komunikatif), *Amanah* (dipercaya), *Fatonah* (profesional).

4. Produk di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru

a. Produk Simpanan

- 1) Tabungan Umum Syariah (Keuntungan Melimpah, Bebas Riba dan Penuh Berkah).

Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan diadakan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*, dengan nisbah 30% anggota dari keuntungan tabungan : 70% BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- Aman dan menguntungkan.
- Transaksi mudah dan sesuai syariah.
- Bagi hasil halal dan kompetitif.
- Gratis biaya administrasi bulanan.
- Ikut membantu sesama ummat (*ta`awun*).

Ketentuan:

- Setoran awal minimal Rp. 10.000.
- Setoran berikutnya minimal Rp. 1000.
- Administrasi pembukaan tabungan Rp. 5000.

Persyaratan:

- Fotocopy kartu identitas (KTP/SIM).
- Mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening.

2) Tabungan Haji *Al-Haroman* (Wujudkan Niatan Hati Menuju Tanah Suci)

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustarakah*, dengan nisbah 50% anggota dari keuntungan tabungan: 50% BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat.
- Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan.
- Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
- Ikut membantu sesama ummat (*ta`awun*).
- Aman, terhindar dari riba dan haram.
- Dapat mengajukan dana talangan bagi calon jama`ah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.

Ketentuan:

Pembukaan rekening di kantor *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri sesuai domisili/tempat tinggal calon jamaah haji.

- Setoran awal minimal Rp. 500.000 dan selanjutnya minimal Rp. 100.000.

- Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji atau karena ada *udzur syar`i*.

Ketentuan pendaftaran porsi keberangkatan haji:

- Saldo tabungan *al-haromain* minimal Rp. 25.000.000 atau sesuai ketetapan Kemenag.
- Menyerahkan 2 lembar fotocopy KTP suami istri, surat nikah, dan kartu keluarga.

Persyaratan:

- Menyerahkan fotocopy KTP yang masih berlaku.

3) Tabungan Umrah *Al-Hasanah* (Melepas Rindu Pada Tanah Suci).

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umroh. Tabungan diadkan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustarakah*, dengan *nisbah* 40% anggota dari keuntungan tabungan 60% BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat.
- Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
- Ikut membantu sesama ummat (*ta`awun*).
- Aman, terhindar dari riba dan haram
- Dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 50% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku.

Ketentuan:

- Setoran awal minimal Rp. 1000.000.
- Setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan.
- Ketentuan pemberangkatan adalah sesuai jadwal travel umrah.
- Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan.
- Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan, atau musiman.
- Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umrah kecuali *udzur syar`i*.
- Administrasi pembukuasn tabungan Rp. 150.000.

4) Tabungan Idul Fitri (Tenang dan Bahagia Menjelang Idul Fitri).

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhanhari raya idul fitri. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustarakah*, dengan *nisbah* 40% anggota dari keuntungan tabungan 60% BMT.

Keuntungan:

- Transaksi mudah.
- Aman, terhindar dari riba dan haram.
- Ikut membantu sesama ummat (*ta`awun*).
- Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT.
- Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

Ketentuan:

- Setoran awal minimal Rp. 10.000.
- Setoran berikutnya minimal Rp. 1.000.
- Biaya administrasi Rp. 5000.
- Penarikan tabungan dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum hari Raya Idul Fitri.

Persyaratan:

- Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku.

5) Tabungan Qurban (Solusi Mudah Merencanakan Ibadah).

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah. Tabungan diadakan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustarakah*, dengan *nisbah* 40% anggota dari keuntungan tabungan: 60% BMT.

Keuntungan:

- Mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan qurban dan aqiqah.
- Mendapatkan bagi hasil yang halal dan kompetitif.
- Membantu sesama ummat (*ta`awun*).

Ketentuan:

- Setoran awal minimal Rp. 50.000.
- Setoran berikutnya minimal Rp. 25.000.
- Saldo setelah pelaksanaan aqiqah dan ibadah qurban minimal Rp. 50.000.

- Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah qurban atau aqiqah.
- Perencanaan ibadah qurban 5 bulan sampai dengan 24 bulan.

Persyaratan:

- Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- Menyerahkan fotocopy KTP/SIM.

Spesifikasi biaya:

- *Tabarru`* asuransi Rp. 5000. Perbulan (untuk qurban kambing) dan Rp. 20.000 perbulan (untuk qurban sapi).
- Biaya penutupan rekening Rp. 10.000.

6) Tabungan Lembaga Peduli Siswa (Kepedulian Lembaga Melatih Siswa-Siswi Menabung Setiap Hari).

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan diadakan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustarakah*, dengan *nisbah* 40% anggota dari keuntungan tabungan 60% BMT.

Keuntungan:

- Aman dan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan.
- Transaksi mudah dan bebas dari riba.
- Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa diakhir tahun pendidikan.
- Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan.

- Mendapatkan dana bea siswa untuk siswa tidak mampu sebesar Rp. 100.000 sesuai kebijakan BMT.
- Gratis biaya administrasi.

Ketentuan:

- Setoran awal Rp. 100.000 dan setoran berikutnya minimal Rp. 50.000.
- Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan diakhir tahun pelajaran.
- Pengajuan bea siswa apabila masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata Rp. 10.000.000.
- Pengambilan bea siswa diakhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.

Persyaratan:

- Fotocopy KTP/SIM.
- Formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh pengurus lembaga ketua dan bendahara serta dibubuhi setempel.
- Rekening tabungan atas nama Ketua/Bendahara nama lembaga.

7) Tabungan *Mudharabah* (MDA) Berjangka (Investasi Tempat Sesuai Syariat Dengan Keuntungan Berlipat).

Tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan diadakan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustarakah*, dengan *nisbah* jangka waktu 1 bulan *nisbah* 50% anggota dari keuntungan tabungan : 50% BMT, jangka waktu 3 bulan *nisbah* 52% anggota dari keuntungan tabungan: 48% BMT, jangka

waktu 6 bulan *nisbah* 55% anggota dari keuntungan tabungan: 45% BMT, jangka waktu 9 bulan *nisbah* 57% anggota dari keuntungan tabungan: 43% BMT, jangka waktu 12 bulan *nisbah* 60% anggota dari keuntungan tabungan: 40% BMT, jangka waktu 24 bulan *nisbah* 70% anggota dari keuntungan tabungan: 30% BMT.

Keuntungan:

- Menapatkan bagi hasil yang lebih besar dan kompetitif.
- Bisa dijadikan jaminan pembiayaan.
- *Nisbah* (proporsi) bagi hasil lebih besar.

Ketentuan:

- Setoran minimal Rp. 500.000.
- Jangka waktu yang fleksibel : 1, 3, 6, 9, 12 dan 24 bulan.

Persyaratan:

- Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan berjangka.
- Fotocopy identitas diri (KTP/SIM).

8) Tabungan Mudharabah (MDA) Berjangka Plus (Cara Investasi Mudah, Menguntungkan dan Menentramkan.

Tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan rawat inap dan kematian. Tabungan diakadkan berdasarkan prinsip syariah mudharabah *mustarakah*, dengan *nisbah* 45% anggota dari keuntungan tabungan : 55% BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- Gratis *tabarru`* asuransi.

- Mendapatkan santunan rawat inap rumah sakit Rp. 200.000 perhari (maksimal 180 hari pertahun), rawat inap ICU Rp. 400.000 perhari (maksimal 10 hari setahun), santunan biaya operasi Rp. 2.000.000 (dalam setahun).
- Mendapatkan santunan kematian kecelakaan Rp. 10 juta, santunan meninggal bukan karena kecelakaan Rp. 5 juta.

Ketentuan:

- Jangka waktu tabungan 36 bulan.
- Nominal tabungan mulai dari Rp. 25 juta dan berlaku kelipatan sampai dengan Rp. 100 juta (santunan rawat inap dan kematian juga berlaku kelipatan).
- Tidak boleh ditarik sebelum berakhirnya masa kontrak kecuali ada *udzur syar'i*.
- Prosedur klaim sesuai dengan ketentuan PT Asyki Sarana Sejahtera.

Persyaratan:

- Harus menjadi anggota BMT.
- Membuka rekening tabungan umum syariah.
- Mengisi formulir tabungan berjangka plus.
- Menyerahkan fotocopy KTP.

Definisi akad:

- *Mudharabah mustarakah* adalah bentuk akad *mudharabah* dimana pengelola (*mudharib*/BMT) menyertakan modal atau dananya dalam kerjasama investasi tersebut.

Ketentuan akad:

- Akad ini merupakan perpaduan dari akad *mudharabah* dan akad *mustarakah*.
- BMT sebagai *mudharib* menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama anggota.
- BMT sebagai pihak yang menyertakan dananya (*musytarik*) memperoleh bagian keuntungan berdasarkan porsi modal yang disertakan.
- Anggota sebagai *shohibul mal* juga memperoleh bagian keuntungan sesuai dengan nisbah yang tertera.
- Apabila terjadi kerugian maka BMT sebagai *musytarik* menanggung kerugian sesuai dengan porsi modal yang disertakan dan BMT boleh *tabarru`* menanggung kerugian anggota sesuai porsi modal anggota.

b. Produk Pembiayaan

1) UGT GES (Gadai Emas Syariah) Solusi Tepat Mendapatkan Dana Cepat.

Adalah fasilitas pinjaman dengan aguanan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah.

Akad:

- Akad yang digunakan adalah akad *rahn* dan *ijarah*.
- Akad *rahn* adalah akad pemberian pinjaman dari BMT untuk anggota yang disertai dengan penyerahan agunan barang milik anggota, bila anggota tidak bisa melunasi pinjamannya maka barang agunan tersebut sebagai pelunasan pinjaman.
- Akad *ijarah* adalah akad sewa menyewa antara anggota sebagai penyewa dengan BMT sebagai yang menyewakan jasa dan tempat penitipan barang agunan dengan imbal jasa sesuai kesepakatan.

Keuntungan dan manfaat:

- Proses cepat dan mudah.
- Pembiayaan langsung cair tanpa survei.
- *Ujrah* lebih murah dan kompetitif.
- Perhitungan *ujrah* sistem harian.
- Transaksi sesuai syariah.

Ketentuan:

- Jangka waktu maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang.
- Pembayaran *ujarah* bisa dilakukan sesuai kesepakatan maksimal setiap bulan.
- Maksimal pinjaman gadai syariah 10 rekening aktif.

Persyaratan:

- Fotocopy KTP suami istri.
- Agunan berupa emas.

2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah) Pilihan Cerdas Meraih Barokah.

Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil.

Akad pembiayaan:

- Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*) atau jual beli (*murabahah*).
- Akad *mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara BMT dan anggota dimana BMT (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi pengelola (*mudharib*) dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.
- Akad *musyarakah* adalah akad kerjasama usaha patungan antara BMT dan anggota sebagai pemilik modal (*syarik/shohibul maal*) untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.
- Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Keuntungan dan manfaat:

- Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan *maslahah*.

- Anggota bisa sharing resiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota.
- Terbebas dari riba dan haram.

Ketentuan:

- Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil.
- Peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha.
- Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan.
- Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 500 juta.

Persyaratan:

Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil), usaha sudah berjalan minimal 1 tahun, menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir, menyerahkan dokumen yang diperlukan:

- Fotocopy KTP pemohon.
- Fotocopy KTP suami/istri.
- Fotocopy kartu keluarga.
- Fotocopy surat nikah (bila sudah menikah).
- Fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- Fotocopy agunan (SHM/SHGB/BPKB).
- Fotocopy legalitas usaha: NPWP, TDP dan SIUP (Untuk badan usaha).

3) UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan) Wujud Kepedulian untuk Super Mikro.

Adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota.

Akad pembiayaan:

- Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*) atau berbasis sewa (*ijarah, kafalah, dan hiwalah*) atau *qordhul hasan*.
- *Murabahah* adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
- *Ijarah paralel* adalah akad sewa menyewa antara anggota sebagai *musta`jir/* penyewa dengan BMT sebagai *mu`jir/* yang menyewakan atas *ma`jur* (objek sewa) dimana objek sewa itu milik pihak ketiga, untuk mendapatkan imbalan atas barang/jasa yang disewakannya.
- *Kafalah* adalah akad dimana BMT sebagai *kafil* memberikan jaminan/ menanggung hutang/ kewajiban anggota sebagai *makful`anhu* kepada pihak ketiga (*makful alaih*) dengan dikenakan biaya pinjaman (*upah/ujroh*).
- *Hawalah* adalah akad pemindahan beban hutang atau piutang anggota sebagai *muhil* (orang yang berhutang atau berpiutang)

menjadi tanggungan BMT sebagai *muhal`alaih* (orang yang berkewajiban membayar hutang atau menagih hutang piutang anggota) dan BMT mendapatkan upah (imbalan) atas jasa penagihan atau pengalihan hutang.

- *Qardul hasan* adalah akad pinjaman kebajikan dari BMT kepada anggota untuk tambahan modal usaha dan harus dikembalikan dengan jumlah yang sama, anggota boleh memberikan keuntungan kepada BMT dengan syarat tidak mengikat dan tidak ditentukan waktu akad.

Penggunaan:

- Modal usaha (*murabahah* atau *qardul hasan*).
- Biaya sekolah/pendidikan (akad *ijarah paralel* atau *kafalah*).
- Biaya rawat inap rumah sakit (akad *ijarah paralel* atau *kafalah*).
- Pembelian prabot rumah tangga (akad *murabahah*).
- Pembelian alat-alat elektronik (akad *murobahah*).
- Melunasi tagihan hutang (*hiwalah*).

Keuntungan dan manfaat:

- Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat.
- Anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang diletakkan di BMT.

Ketentuan:

- Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha dan konsumtif.
- Peruntukan pembiayaan adalah perorangan.

- Jangka waktu pembiayaan maksimal 1 tahun.
- Harus aktif menabung minimal setiap kali angsuran.
- Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1000.000.

Persyaratan:

- Fotocopy KTP pemohon.
- Fotocopy KTP dan surat persetujuan dari suami/istri/wali.
- Fotocopy kartu keluarga.
- Fotocopy surat nikah (bila sudah menikah).
- Fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

4) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) Sarana Mudah Meraih Berkah.

Adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor.

Akad pembiayaan:

- Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*).
- Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli kendaraan bermotor yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Keuntungan dan manfaat:

- Membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.

- Bisa memilih kendaraan sesuai keinginan.
- Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas pembiayaan KBB.
- Kendaraan dicover asuransi syariah (kehilangan dan kerusakan diatas 75%).
- Terbebas dari riba dan haram.

Ketentuan:

- Jenis pembiayaan adalah pembelian kendaraan berupa mobil atau motor baru maupun bekas.
- Peruntukan pembiayaan adalah perorangan.
- Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun (baru) sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun.
- Umur kendaraan maksimal 10 tahun untuk mobil dan 5 tahun untuk motor pada saat jatuh tempo fasilitas KBB.
- Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan atau pendapatan yang tetap.
- Usia pemohon pada saat pengajuan KBB minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas KBB.
- Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 100 juta untuk kendaraan bekas dan Rp. 200 juta untuk kendaraan baru.
- Uang muka minimal 15%.

Persyaratan:

- Fotocopy KTP pemohon.

- Fotocopy KTP dan surat persetujuan dari suami/istri/wali.
- Fotocopy kartu keluarga.
- Fotocopy surat nikah (bila sudah menikah).
- Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja.
- Fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- Keterangan mengenai kendaraan bermotor yang akan dibeli meliputi jenis kendaraan, tahun pembuatan, fotocopy BPKB, STNK, nama pemilik sebelumnya dan harga kendaraan (untuk kendaraan bekas).

5) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) Pilihan Cermat Belanja Hemat.

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik.

Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah:

- Barang elektronik yang dijual secara legal (baru atau bekas).
- Bergaransi (pabrik atau toko).
- Barangnya *marketable* seperti laptop, komputer, tv, audio, kulkas dan lain-lain.

Akad pembiayaan:

- Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*) atau akad *ijarah muntahiah bi al-tamliik*.

- Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli kendaraan bermotor yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
- *Ijarah muntahiyah bittamlik* (IMTB) adalah akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang, sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan anggota sebagai penyewa.

Keuntungan dan manfaat:

- Membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan barokah.
- Bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan.
- Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas pembiayaan.
- Terbebas dari riba dan haram.

Ketentuan umum:

- Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan atau pendapatan yang tetap.
- Jangka waktu maksimal sesuai jangka waktu garansi.
- Jaminan bisa berupa barang yang diajukan atau jaminan berharga yang lain seperti BPKB dan sertifikat tanah.
- DP atau uang muka 25% dari ketentuan harga.

- Usia pemohon pada saat pengajuan minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo.
- Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 10 juta.
- Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikoordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

Persyaratan:

- Fotocopy KTP pemohon.
- Fotocopy KTP dan surat persetujuan dari suami/istri/wali.
- Fotocopy kartu keluarga.
- Fotocopy surat nikah (bila sudah menikah).
- Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja.
- Fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- Keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk dan spesifikasi yang penting.

6) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji) Wujudkan Impian Anda Menuju Tanah Suci.

UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementerian agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.

Akad pembiayaan:

- Akad yang digunakan adalah akad *kafalah bil ujah*.

- *Kafalah* adalah akad dimana BMT sebagai *kafil* memberikan dana *kafalah* (talangan) kekurangan biaya pendaftaran haji anggota sebagai *makful`anhu* kepada pihak ketiga (*makful alaih*) yaitu kementerian agama, dengan dikenakan biaya (upah/*ujroh*).

Keuntungan dan manfaat:

- Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah.
- Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan diseluruh kantor layanan BMT.
- Dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji.
- Solusi terbaik serta lebih berkah untuk mewujudkan langkah ke Baitullah karena pembiayaan sesuai syariah.
- Pembiayaan tanpa agunan.
- Jangka sampai 5 tahun.
- Proses pendaftaran ke kantor Kemenag didampingi oleh petugas BMT.

Ketentuan:

- Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di notaris sebesar Rp. 100.000,- (tergantung masing-masing biaya setempat).
- Maksimal dana *kafalah* sebesar 90% dari biaya setoran awal BPIH untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.

- Sistem angsuran: secara tetap (pokok + *ujrah kafalah*) setiap bulan dan angsuran pokok *kafalah* secara musiman (panenan) serta *ujrah kafalah* dibayar diawal.

Persyaratan:

- Telah memiliki rekening tabungan haji *al-haromain*.
- Melampirkan copy identitas diri yang masih berlaku (KTP pemohon, suami/istri), calon haji yang ditanggung).
- Melampirkan copy surat nikah dan kartu keluarga (kk).
- Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debit rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH.

Nb: semua pembiayaan di koperasi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dicover Asuransi jiwa sampai Rp. 100 juta (sesuai ketentuan yang berlaku) dengan *tabarru`* Asuransi gratis.

c. Tabungan Si Mantab

Tabungan dengan jangka waktu 36 bulan berhadiah 100 umrah dengan sistem undian. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *wadiah yad dhomanah*.

Manfaat dan keuntungan:

- Berhadiah 100 paket umrah dengan sistem undian.
- Berhak memperoleh perlindungan asuransi jiwa syariah gratis, dengan nilai manfaat sebesar Rp. 2.000.000.
- Setiap kelipatan Rp. 1.000.000 mendapatkan 1 kupon undian umrah.

- Berpartisipasi dalam berinfaq sebesar Rp. 1 milyar.
- Mendapatkan *athaya* (bonus bagi hasil) setiap bulan.

Ketentuan:

- Setoran minimal Rp. 1.000.000.
- Jangka waktu penempatan 36 bulan.

Undian hadiah akan diundi setiap tahun dengan rincian sebagai berikut:

- Tahun pertama di bulan Desember 2019 sebanyak 35 paket umrah.
- Tahun kedua di bulan Desember 2020 sebanyak 35 paket umrah.
- Tahun ketiga di bulan Desember 2021 sebanyak 35 paket umrah.

Persyaratan:

- Mengisi form pembukuan tabungan si mantap.
- Menyetujui akad tabungan si mantap.
- Menyerahkan fotocopy KTP/SIM/Paspor yang masih berlaku.

B. Deskripsi Data

1. Identitas Responden

Identitas responden dalam kegiatan penelitian merupakan suatu yang sangat penting untuk mengetahui jenis kelamin, umur, pendidikan, pekerjaan, penghasilan, dan berapa lama sudah menjadi nasabah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru, setiap individu yang dijadikan sampel. Identitas responden nantinya akan menjadi pedoman dalam pengambilan kesimpulan hasil penelitian. Berdasarkan apa yang ada diangket dapat diidentifikasi karakteristik responden dalam pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha

Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru pada penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Jenis Kelamin Responden

Berikut ini jenis kelamin responden yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 5: Jenis Kelamin Responden *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

No	Jenis Kelamin	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Laki-Laki	49	60%
2	Perempuan	33	40%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan, 2020.

Dari tabel di atas diketahui bahwa nasabah yang berjenis kelamin laki-laki lebih banyak mengambil keputusan untuk bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru yaitu berjumlah 49 orang atau sebesar 60%.

b. Umur Responden

Berikut ini umur responden yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 6: Umur Responden *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

No	Kelompok Umur	Jumlah Nasabah	Persentase
1	< 17 Tahun	0	0%
2	17-29 Tahun	8	10%
3	30-39 Tahun	21	25%
4	40-49 Tahun	36	44%
5	> 50 Tahun	17	21%
Jumlah		82	100%

Sumber: Data Olahan, 2020.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nasabah yang berumur 40-49 tahun lebih banyak mengambil keputusan untuk bergabung pada *Baitul*

Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru sebanyak 36 orang atau 44%.

c. Pendidikan Terakhir Responden

Berikut ini pendidikan terakhir responden yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 7: Pendidikan Terakhir Responden *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

No	Pendidikan	Jumlah Nasabah	Persentase
1	SD/MI	7	9%
2	SMP/MTS	15	18%
3	SMA/SMK/MA	43	52%
4	Akademi/Diploma	8	10%
5	Sarjana	7	9%
6	Pasca Sarjana	2	2%
Jumlah		82	100%

Sumber: Data Olahan, 2020.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nasabah yang lebih banyak mengambil keputusan untuk bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru lebih besar berpendidikan SMA/SMK/MA sebanyak 43 orang atau 52%.

d. Pekerjaan Responden

Berikut ini pekerjaan responden yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 8: Pekerjaan Responden *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

No	Pekerjaan	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Pelajar/Mahasiswa	2	2%
2	PNS/Karyawan BUMN	5	6%
3	Karyawan Swasta	25	31%
4	TNI/POLRI	1	1%
5	Wiraswasta	34	42%
6	Lain-lain	15	18%
Jumlah		82	100%

Sumber: Data Olahan,2020.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nasabah yang lebih banyak mengambil keputusan untuk bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru lebih banyak bekerja sebagai wiraswasta yaitu berjumlah 34 orang atau 42%.

e. Penghasilan Responden

Berikut ini penghasilan responden yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 9: Penghasilan Responden *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

No	Penghasilan	Jumlah Nasabah	Persentase
1	< Rp. 2.500.000	16	19%
2	Rp. 2.500.000-Rp. 3.000.000	30	37%
3	Rp. 3.000.000-Rp. 4.500.000	33	40%
4	Rp. 4.500.000-Rp. 10.000.000	3	4%
5	> Rp. 10.000.000	0	0%
Jumlah		82	100%

Sumber: Data Olahan, 2020.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nasabah yang lebih banyak mengambil keputusan untuk bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru lebih banyak berpenghasilan Rp. 3.000.000-Rp. 4.500.000 yaitu berjumlah 33 orang atau 40%.

f. Lama Bergabung Menjadi Nasabah

Berikut ini lama bergabung menjadi nasabah yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 10: Lama bergabung Responden di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

No	Penghasilan	Jumlah Nasabah	Persentase
1	< 1 Tahun	15	18%
2	1-2 Tahun	41	50%
3	2-4 Tahun	24	29%
4	4-6 Tahun	2	3%
5	6-8 Tahun	0	0%
Jumlah		82	100%

Sumber: Data Olahan, 2020.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa lama bergabung menjadi nasabah yang lebih banyak mengambil keputusan untuk bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru lebih banyak 1-2 tahun yaitu berjumlah 41 orang atau 50%.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru (X).

Hasil penelitian mengenai Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dengan variabel X bauran pemasaran dan jasa serta kelebihan BMT. Adapun tanggapan nasabah tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru adalah sebagai berikut:

a. Bauran Pemasaran Jasa (X₁).

1) Produk (*Product*)

Merupakan kombinasi dari barang jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sarannya. Tujuannya adalah untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pasar.

Tabel 11: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Produknya Sesuai Dengan Kebutuhan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	14	17%
2	Setuju	54	66%
3	Netral	11	13%
4	Tidak Setuju	3	4%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 1, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena produknya sesuai dengan kebutuhan yaitu berjumlah 54 orang atau sebesar 66%.

2) Tempat/Saluran Distribusi (*Place*).

Merupakan perencanaan dan pelaksanaan program penyaluran produk melalui saluran distribusi yang tepat, waktu yang tepat, dan oleh yang diinginkan konsumen.

Tabel 12: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Tempatnya yang Strategis.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	11	13%
2	Setuju	59	72%
3	Netral	10	12%
4	Tidak Setuju	2	2%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 2, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena tempatnya yang strategis yaitu berjumlah 59 orang atau sebesar 72%.

3) Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu usaha yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan produk yang ditawarkannya. Kegiatan promosi ditujukan untuk memberikan informasi, membujuk, serta memperingatkan konsumen akan produk dengan tujuan untuk menciptakan penjualan yang diinginkan.

Tabel 13: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Promosinya yang Menarik.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	5	6%
2	Setuju	65	79%
3	Netral	9	11%
4	Tidak Setuju	3	4%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 3, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena promosinya yang menarik yaitu berjumlah 65 orang atau sebesar 79%.

4) Harga (Price)

Harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga barang merupakan sejumlah uang yang dibayar sebagai imbalan atas apa yang telah dinikmati konsumen.

Tabel 14: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Angsurannya Kecil.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	4	5%
2	Setuju	58	71%
3	Netral	13	16%
4	Tidak Setuju	7	8%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 4, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena angsurannya kecil yaitu berjumlah 58 orang atau sebesar 71%.

5) Orang (People)

Merupakan orang yang memberikan persepsi kepada konsumen lain tentang kualitas jasa yang pernah dibelinya dari perusahaan. Sehingga hal tersebut berpengaruh terhadap proses pembelian jasa yang bersangkutan.

Tabel 15: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Karyawannya ramah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	14	17%
2	Setuju	51	62%
3	Netral	11	14%
4	Tidak Setuju	6	7%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 5, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena karyawannya ramah yaitu berjumlah 51 orang atau sebesar 62%.

6) Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Merupakan suatu hal yang secara nyata turut memiliki kepuasan untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan. Dapat membantu menciptakan suasana yang mendukung terjadinya pembelian jasa juga menimbulkan image dari konsumen tentang jasa yang ditawarkan serta image perusahaan itu sendiri.

Tabel 16: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Kebersihan dan Kenyamanan Ruangan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	21	26%
2	Setuju	49	60%
3	Netral	10	12%
4	Tidak Setuju	2	2%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 6, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena kebersihan dan kenyamanan ruangan yaitu berjumlah 49 orang atau sebesar 60%.

7) Proses (*Process*).

Proses adalah bagaimana nilai jasa tersebut disampaikan kepada konsumennya. Konsumen dapat menilai jasa yang diberikan dalam proses ini. Bila proses penyampaian jasa dilaksanakan secara cepat, rapi, dan tidak terdapat kesalahan, konsumen akan merasa puas dan mempunyai penilaian yang baik terhadap perusahaan.

Tabel 17: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Prosesnya yang Transparan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	6	7%
2	Setuju	61	74%
3	Netral	12	15%
4	Tidak Setuju	3	4%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 7, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena prosesnya yang transparan yaitu berjumlah 61 orang atau sebesar 74%.

Berikut ini rekapitulasi angket Bauran Pemasaran Jasa (X_1) yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 18: Hasil rekapitulasi angket Bauran Pemasaran Jasa (X_1).

No	Pernyataan	Rekapitulasi Perhitungan Data Angket					
		SS	S	N	TS	STS	Jumlah
1	1	14	54	11	3	0	82
2	2	11	59	10	2	0	82
3	3	5	65	9	3	0	82
4	4	4	58	13	7	0	82
5	5	14	51	11	6	0	82
6	6	21	49	10	2	0	82
7	7	6	61	12	3	0	82
Jumlah		75	397	76	26	0	574
Nilai Skor		5	4	3	2	1	
Total Skor		375	1588	228	52	0	
Grand total skor							2243
Rata-rata Skor Penelitian							320,4
Persentase		13,06 %	69,16 %	13,24 %	4,52 %	0,00 %	

Sumber: Data Olahan Angket, 2020.

Dari hasil rekapitulasi di atas dapat dilihat bahwa butir pernyataan yang paling dominan adalah setuju dengan persentase 69,16%, selanjutnya netral dengan persentase 13,24%, sangat setuju dengan persentase 13,06%, tidak setuju dengan persentase 4,52% dan sangat tidak setuju dengan persentase 0,00%.

b. Kelebihan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) (X_2)

1. Kemudahan dalam Prosedur.

Berikut ini kemudahan dalam prosedur yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 19: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Prosedurnya Mudah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	21	26%
2	Setuju	42	51%
3	Netral	17	21%
4	Tidak Setuju	2	2%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 8, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena prosedurnya mudah yaitu berjumlah 42 orang atau sebesar 51%.

2. Keringanan Persyaratan.

Berikut ini keringanan persyaratan yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 20: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Persyaratannya yang Ringan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	17	21%
2	Setuju	44	54%
3	Netral	19	23%
4	Tidak Setuju	2	2%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 9, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru

karena persyaratannya yang ringan yaitu berjumlah 44 orang atau sebesar 54%.

3. Cepatnya Pelayanan.

Berikut ini cepatnya pelayanan yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 21: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Pelayanannya Cepat.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	10	12%
2	Setuju	49	60%
3	Netral	22	27%
4	Tidak Setuju	1	1%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 10, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena pelayanannya cepat yaitu berjumlah 49 orang atau sebesar 60%.

4. Sistem Jemput Bola.

Berikut ini sistem jemput bola yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 22: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Sistem Jemput Bola atau Mendatangi Nasabah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	2	2%
2	Setuju	56	68%
3	Netral	17	21%
4	Tidak Setuju	7	9%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 11, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena sistem jemput bola atau mendatangi nasabah yaitu berjumlah 56 orang atau sebesar 68%.

Berikut ini rekapitulasi angket kelebihan BMT (X_2) yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 23: Hasil rekapitulasi angket kelebihan BMT (X_2).

No	Pernyataan	Rekapitulasi Perhitungan Data Angket					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	8	21	42	17	2	0	82
2	9	17	44	19	2	0	82
3	10	10	49	22	1	0	82
4	11	2	56	17	7	0	82
Jumlah		50	191	75	12	0	328
Nilai Skor		5	4	3	2	1	
Total Skor		250	764	225	24	0	
Grand total skor							1263
Rata-rata Skor Penelitian							315,7
Persentase		15,24 %	58,23 %	22,86 %	3,65 %	0,00 %	

Sumber: Data Olahan, 2020.

Dari hasil rekapitulasi di atas dapat dilihat bahwa butir pernyataan yang paling dominan adalah setuju dengan persentase 58,23%, selanjutnya netral dengan persentase 22,86%, sangat setuju dengan persentase 15,24%, tidak setuju dengan persentase 3,65% dan sangat tidak setuju dengan persentase 0,00%.

3. Faktor-faktor Pendorong Pengambilan Keputusan Nasabah (Y).

Adapun faktor-faktor pendorong pengambilan keputusan nasabah adalah:

a. Pengenalan Masalah

Berikut ini pengenalan masalah yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 24: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Membutuhkan Pembiayaan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	19	23%
2	Setuju	50	61%
3	Netral	11	14%
4	Tidak Setuju	2	2%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 12, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena membutuhkan pembiayaan yaitu berjumlah 50 orang atau sebesar 61%.

b. Mencari Alternatif

Berikut ini mencari alternatif yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 25: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena BMT Bagus dan Tepat.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	6	7%
2	Setuju	63	77%
3	Netral	13	16%
4	Tidak Setuju	0	0%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 13, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena BMT Bagus dan Tepat yaitu berjumlah 63 orang atau sebesar 77%.

c. Evaluasi Alternatif

Berikut ini evaluasi alternatif yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 26: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Merupakan Pilihan yang Lebih Baik Dibandingkan Lembaga Keuangan Mikro Konvensional.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	4	5%
2	Setuju	54	66%
3	Netral	13	16%
4	Tidak Setuju	11	13%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 14, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru merupakan pilihan yang lebih baik dibandingkan lembaga keuangan mikro konvensional yaitu berjumlah 54 orang atau sebesar 66%.

d. Pembelian

Berikut ini pembelian yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 27: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru Karena Keputusan Diri Sendiri.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	2	2%
2	Setuju	57	70%
3	Netral	16	20%
4	Tidak Setuju	7	8%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 15, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru karena keputusan diri sendiri yaitu berjumlah 57 orang atau sebesar 70%.

e. Hasil

Berikut ini adalah hasil yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 28: Tanggapan Nasabah Tentang Pernyataan Saya Merasa Puas Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Nasabah	Persentase
1	Sangat Setuju	15	18%
2	Setuju	50	62%
3	Netral	15	18%
4	Tidak Setuju	2	2%
5	Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total		82	100%

Sumber: Data Olahan Pernyataan Angket No. 16, 2020.

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa nasabah lebih dominan menjawab setuju, tentang pernyataan saya merasa puas bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru yaitu berjumlah 50 orang atau sebesar 62%.

Berikut ini rekapitulasi angket pengambilan keputusan (Y) yang akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 29: Hasil rekapitulasi angket pengambilan keputusan(Y).

No	Pernyataan	Rekapitulasi Perhitungan Data Angket					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	12	19	50	11	2	0	82
2	13	6	63	13	0	0	82
3	14	4	54	13	11	0	82
4	15	2	57	16	7	0	82
5	16	15	50	15	2	0	82
Jumlah		46	274	68	22	0	328
Nilai Skor		5	4	3	2	1	
Total Skor		230	1096	204	44	0	
Grand total skor							1574
Rata-rata Skor Penelitian							314,8
Persentase		2,9%	17,3%	4,3%	1,3%	0,00%	

Sumber: Data Olahan, 2020.

Dari hasil rekapitulasi di atas dapat dilihat bahwa butir pernyataan yang paling dominan adalah setuju dengan persentase 17,3%, selanjutnya sangat setuju dengan persentase 2,9%, netral dengan persentase 4,3%, tidak setuju dengan persentase 1,3% dan sangat tidak setuju dengan persentase 0,00%.

C. Analisis Data

1. Uji Instrumen Penelitian

Uji yang digunakan dalam penelitian ada 2 yaitu:

a. Uji validitas

Uji validitas adalah ukuran suatu objek yang menunjukkan tingkat kevalidan atau keabsahan suatu instrumen. Instrument yang valid atau sah mempunyai validitas tinggi. Dan sebaliknya bila tingkat validitasnya rendah maka instrumen tersebut kurang valid. Sebuah instrumen dikatakan valid

apabila mampu mengukur apa yang hendak diukur atau diinginkan. Variabel dikatakan valid jika memberi nilai $> 0,05$ atau 5% (Riduwan, 2011: 194).

Tabel 30: Hasil Uji Validitas

Variabel/Item	<i>Corrected Item-Total Correlation/</i> R hitung	R table $\alpha=0,05$	Keterangan Hasil
X₁			
X _{1_1}	0,764	0,217	Valid
X _{1_2}	0,734	0,217	Valid
X _{1_3}	0,389	0,217	Valid
X _{1_4}	0,529	0,217	Valid
X _{1_5}	0,596	0,217	Valid
X _{1_6}	0,698	0,217	Valid
X _{1_7}	0,765	0,217	Valid
X₂			
X _{2_1}	0,771	0,217	Valid
X _{2_2}	0,770	0,217	Valid
X _{2_3}	0,364	0,217	Valid
X _{2_4}	0,430	0,217	Valid
Y			
Y1	0,638	0,217	Valid
Y2	0,430	0,217	Valid
Y3	0,440	0,217	Valid
Y4	0,459	0,217	Valid
Y5	0,633	0,217	Valid

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa semua indikator variabel dapat dikatakan valid karena, jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ maka item-item pernyataan dinyatakan valid.

Diketahui nilai dengan taraf signifikan 5% ($\alpha=0,05$) adalah sebagai 0,217 (lihat tabel r) dan nilai ini dibandingkan dengan nilai r_{hitung} dan r_{hitung} dalam uji validitas ini adalah pada kolom *Item-Total Statistic (Corrected Item-Total)*. Dan dari tabel di atas menunjukkan bahwa butir pernyataan mempunyai nilai korelasi yang dari r_{tabel} . Sehingga seluruh item-item variabel dinyatakan valid dan layak untuk dianalisis.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan teknik *Cronbach's Alpha* dimana instrumen dapat dikatakan handal atau reliabel bila memiliki koefisien kehandalan sebesar 0,6 atau lebih. Reliabilitas ini akan dilakukan pada butir-butir pertanyaan yang telah memiliki kevalidan pada uji validitas sebelumnya. Dan jumlah butir pernyataan yang dapat diuji pada uji reliabilitas ini sebanyak 16 butir. Dimana hasil pengujiannya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 31: Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Standar Cronbach's Alpha	Kesimpulan
X1	0.862	0.60	Reliabel
X2	0.772	0.60	Reliabel
Y	0.747	0.60	Reliabel

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Berdasarkan uji reliabilitas dengan menggunakan *Cronbach's Alpha* di atas dapat disimpulkan bahwa 16 butir pernyataan tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dapat dinyatakan reliabel karena nilai *Cronbach's Alpha* setiap variabel $\geq 0,6$ (Sanusi, 2014: 80).

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji Normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak. Untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak dengan uji Kolmogorov-Smirnov. Dimana hasil pengujiannya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 32: Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		82
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1,15520834
Most Extreme Differences	Absolute	,116
	Positive	,116
	Negative	-,090
Kolmogorov-Smirnov Z		1,048
Asymp. Sig. (2-tailed)		,222

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Berdasarkan uji normalitas pada tabel di atas terlihat bahwa nilai signifikan variabel $> \alpha$ yaitu $0,222 > 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa model berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Dimana hasil pengujiannya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 33: Hasil Uji Multikolinieritas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	X ₁	,599	1,670
	X ₂	,599	1,670

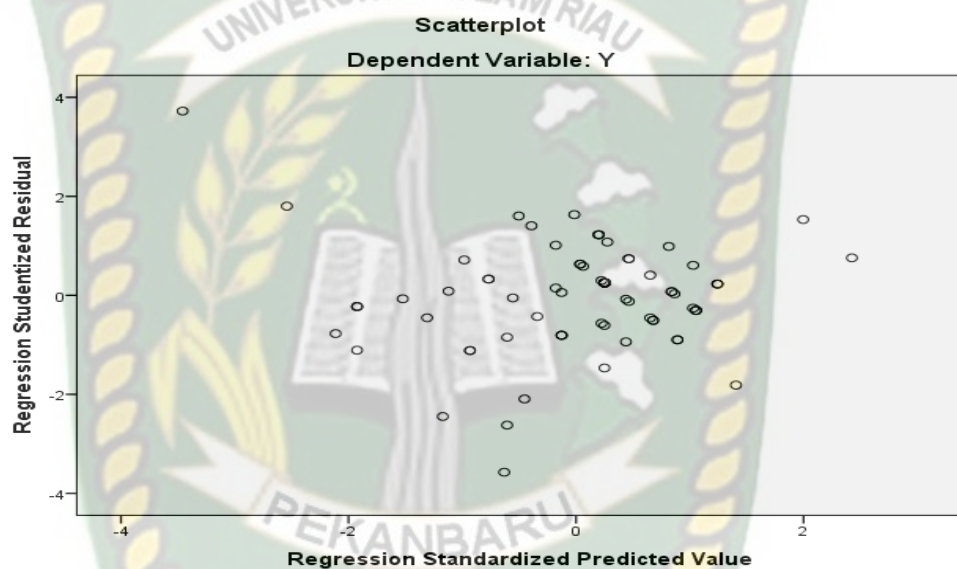
Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Berdasarkan uji multikolinieritas pada tabel di atas terlihat bahwa bauran pemasaran dan jasa, kelebihan BMT memiliki nilai *tolerance* $> 0,1$ dan nilai VIF < 10 , maka dapat disimpulkan bahwa pada model regresi dalam penelitian ini tidak terjadi multikolinieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Dimana hasil pengujiannya dapat dilihat pada tabel berikut:

Gambar 3: Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Hasil pengujian di atas menunjukkan bahwa titik-titik tidak membentuk pola tertentu atau tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 (nol) pada sumbu Y. Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terjadi heteroskedastisitas karena sebaran data menyebar.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji suatu model apakah variabel pengganggu masing-masing variabel bebas saling mempengaruhi. Adapun hasil pengujian autokorelasi adalah sebagai berikut:

Tabel 34: Hasil Uji Autokorelasi**Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,871 ^a	,758	,752	1,16974	1,966

a. Predictors: (Constant), X₂, X₁

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Dari hasil pengujian dengan menggunakan uji Durbin-Watson atas residual persamaan regresi diperoleh angka DW sebesar 1,966. Sebagai pedoman umum Durbin-Watson berkisar 0 dan 4. Jika nilai statistik Durbin-Watson lebih kecil dari satu atau lebih besar dari tiga, maka residual atau error dari model regresi berganda tidak bersifat independen atau terjadi *autocorrelation*. Berdasarkan uji autokorelasi di atas maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi karena nilai DW 1,966 > DU 1,7176 dan < 4 – DU = 2,2824.

3. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil perhitungan analisis regresi linear berganda melalui *SPSS for Windows versi 23.0*, maka diperoleh nilai-nilai untuk variabel bebas dan variabel terikat dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 35: Analisis Regresi Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,914	1,107		1,728	,088
	X ₁	,385	,049	,557	7,795	,000
	X ₂	,438	,078	,403	5,640	,000

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Berdasarkan tabel di atas maka dapat disusun persamaan analisis regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = a (\text{constant}) + b_1X_1 + b_2X_2$$

$$Y = 1,914 + 0,557 + 0,403$$

Keterangan :

Y = Pengambilan Keputusan Nasabah

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

X_1 = Bauran Pemasaran Jasa

X_2 = Kelebihan BMT

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat disusun persamaan analisis regresi linear berganda sebagai berikut:

1. Nilai konstanta (a) = 1,914 ini menyatakan bahwa jika bauran pemasaran dan jasa serta kelebihan BMT dianggap konstan (0), maka pengambilan keputusan nasabah adalah sebesar 1,914.
2. Koefisien regresi Faktor Bauran Pemasaran Jasa (X_1) = 0,557 ini berarti jika terjadi perubahan pada Bauran Pemasaran Jasa (X_1) sebesar satu satuan, maka nilai pengambilan keputusan (Y) akan naik sebesar 0,557.
3. Koefisien regresi Faktor Kelebihan BMT (X_2) = 0,403 ini berarti jika terjadi perubahan pada kelebihan BMT (X_2) sebesar satu satuan, maka nilai pengambilan keputusan (Y) akan naik sebesar 0,403.

b. Uji-t (Uji Parsial)

Uji-t dilakukan untuk mengetahui variabel mana yang paling dominan antar variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) dengan menggunakan Uji-t (Uji Parsial) dengan menggunakan *SPSS for Windows versi 23.0*, maka dapat dilihat tabel di bawah ini:

Tabel 36: Hasil Uji-t (Uji Parsial)

Variabel Independen	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig	Keterangan
(X ₁)	7.795	1.990	0.000	H _a 1 Diterima
(X ₂)	5.640	1.990	0.000	H _a 2 Diterima

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Dari hasil pengolahan Uji-t pada tabel di atas dapat diketahui bahwa:

1. Bauran Pemasaran Jasa (X₁) berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan (Y) karena nilai t_{hitung} sebesar $7.795 > t_{tabel}$ sebesar 1.990. Hal ini menunjukkan bahwa H₀ ditolak dan H_a diterima dengan tingkat signifikan sebesar 0,05 dimana nilai (sig) sebesar $0.000 < 0.05$ sehingga dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara bauran pemasaran jasa terhadap pengambilan keputusan nasabah bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
2. Kelebihan BMT (X₂) berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan (Y) karena nilai t_{hitung} sebesar $5.640 > t_{tabel}$ sebesar 1.990 Hal ini menunjukkan bahwa H₀ ditolak dan H_a diterima dengan tingkat signifikan sebesar 0,05 dimana nilai (sig) sebesar $0.000 < 0.05$ sehingga dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara bauran pemasaran jasa terhadap pengambilan keputusan nasabah bergabung di

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

c. Uji-F (Uji Simultan)

Uji- F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel-variabel bebas (X) secara bersama-sama (simultan) mempengaruhi variabel terikat (Y). Hasil pengujian Uji-F tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 37: Hasil Uji-F (Uji Simultan)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	338,783	2	169,392	123,798	,000 ^b
1 Residual	108,095	79	1,368		
Total	446,878	81			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X₂, X₁

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa F_{hitung} sebesar 123,798 sedangkan F_{tabel} pada taraf signifikan (α) 2 dengan df 1 sebesar 2 ($k-1 = 2-1 = 1$), df 2 sebesar 79 ($n-k-1 = 82-2-1 = 79$), maka F_{hitung} diperoleh sebesar 2,72.

Maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $123,798 > 2,72$ yang berarti bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya secara simultan ada pengaruh yang sangat signifikan dari bauran pemasaran jasa, kelebihan BMT terhadap pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dimana nilainya sebesar 123,798.

d. Koefisien Korelasi

Koefisien Korelasi bertujuan untuk menyatakan ada atau tidaknya hubungan yang signifikan antara variabel yang satu dengan yang lainnya, maka digunakan koefisien korelasi dengan menggunakan program *SPSS for Windows versi 23.0*, maka dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 38: Hasil Koefisien Korelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,871 ^a	,758	,752	1,16974	1,966

a. Predictors: (Constant), X₂, X₁

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Dari tabel di atas diketahui nilai R menunjukkan korelasi berganda antara variabel bebas dengan variabel terikat. Dari tabel diatas diketahui nilai R sebesar 0,871. Artinya ada hubungan yang sangat kuat dari bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT terhadap pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru dimana nilai keeratan hubungannya sebesar 87,1%.

e. Koefisien Determinasi

Untuk melihat besarnya kontribusi variabel X terhadap variabel Y digunakan uji koefisien determinasi. Koefisien determinasi adalah besaran yang menunjukkan seberapa besar perubahan variabel terikat (Y) yang dapat dipengaruhi oleh variabel-variabel bebas (X).

Tabel 39: Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,871 ^a	,758	,752	1,16974	1,966

a. Predictors: (Constant), X_2 , X_1 .

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Olahan *IBM SPSS Statistic 23.0*.

Diketahui nilai Adjusted R Square sebesar 0,752. Artinya adalah bahwa kontribusi pengaruh variabel independen (bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT) terhadap variabel dependen (pengambilan keputusan nasabah) adalah sebesar 75,2%, sedangkan sisanya sebesar 24,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

D. Pembahasan

Hasil penelitian di atas diketahui bahwa Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru adalah faktor bauran pemasaran jasa (X_1) yang terdiri dari beberapa indikator seperti produk (*Product*), tempat/saluran distribusi (*Place*), promosi (*Promotion*), harga (*Price*), orang (*People*), bukti fisik (*Physical Evidence*) dan proses (*Process*) dan faktor kelebihan BMT (X_2) yang terdiri dari indikator karakteristik kemudahan dalam prosedur, keringanan persyaratan, cepatnya layanan, sistem jemput bola.

Berdasarkan hasil hipotesis diketahui bahwa: 1) terdapat pengaruh signifikan antara variabel bauran pemasaran dan jasa (X_1) terhadap pengambilan keputusan (Y). karena nilai t_{hitung} sebesar $7.795 > t_{tabel}$ sebesar 1.990. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima dengan tingkat signifikan sebesar

0,05 dimana nilai (sig) sebesar $0.000 < 0.05$. 2) terdapat pengaruh signifikan antara kelebihan BMT (X_2) terhadap pengambilan keputusan (Y) karena nilai t_{hitung} sebesar $5.640 > t_{tabel}$ sebesar 1.990. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima dengan tingkat signifikan sebesar 0,05 dimana nilai (sig) sebesar $0.000 < 0.05$.

Maka secara parsial dari kedua variabel bebas, koefisien yang nilainya paling besar dan signifikan adalah faktor bauran pemasaran jasa (X_1). Artinya diantara kedua variabel bebas tersebut variabel yang paling dominan dalam pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru adalah faktor bauran pemasaran jasa (X_1) dengan nilai t_{hitung} sebesar $7.795 > t_{tabel}$ sebesar 1.990. dan nilai (sig) sebesar $0,000 < 0,05$.

Maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $123,798 > 2,72$ yang berarti bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya ialah bahwa variabel independen (bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT) secara bersama-sama dan terus menerus berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (pengambilan keputusan).

Hubungan antara bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT dengan pengambilan keputusan nasabah termasuk dalam kategori memiliki hubungan yang sangat kuat, hal ini dapat diketahui dari nilai koefisien korelasi (R) sebesar 87,1%.

Pengaruh variabel independen (bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT) terhadap variabel dependen (pengambilan keputusan) yang dapat diketahui dari

koefisien determinasi sebesar 75,2%, sedangkan sisanya sebesar 24,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya yang membahas Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru, maka penulis dapat menyusun beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui faktor-faktor yang signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru yaitu faktor bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT.
2. Berdasarkan uji parsial, variabel yang paling dominan yaitu bauran pemasaran jasa terhadap pengambilan keputusan pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
3. Dari uji simultan dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan antara bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT terhadap pengambilan keputusan nasabah bergabung pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
4. Dari analisis korelasi antara variabel bebas (bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT) dengan variabel terikat (pengambilan keputusan) memiliki hubungan yang sangat kuat.

5. Pengaruh variabel bebas (bauran pemasaran jasa dan kelebihan BMT) terhadap variabel terikat (pengambilan keputusan) memberikan pengaruh yang besar, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

B.Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan adalah:

1. Pihak *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru agar dapat lebih memperhatikan bauran pemasaran dari sektor harga ataupun angsuran agar dapat mempertahankan nasabah lama dan menarik perhatian calon nasabah baru untuk bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
2. Pihak *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru agar dapat lebih meningkatkan kualitas jasa sistem jemput bola atau mendatangi nasabah agar dapat mempertahankan nasabah lama dan menarik perhatian calon nasabah baru untuk bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
3. Pihak *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru agar dapat lebih meningkatkan pelayanan kepada nasabah dengan cara salah satunya memberikan pelayanan cepat dan tanggap agar dapat mempertahankan nasabah lama dan menarik perhatian calon nasabah baru untuk bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.
4. Pihak *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru agar dapat lebih meningkatkan kualitas jasa serta produk

yang ada dengan cara salah satunya melakukan training atau latihan pada karyawan serta meningkatkan produk simpanan, salah satunya tabungan umum syariah, agar dapat mempertahankan nasabah lama dan menarik perhatian calon nasabah baru untuk bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

5. Pihak *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru agar dapat lebih meningkatkan kualitas jasa serta produk salah satunya dengan cara menyediakan kotak kritik dan saran agar nasabah yang bergabung merasa puas hingga dapat mempertahankan nasabah lama dan menarik perhatian calon nasabah baru untuk bergabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Pekanbaru.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Al-Quran, 2018, Mushaf Al-Huda, Pt. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri, Solo.
- Hakim, Luqman, 2012, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Erlangga, Surakarta.
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal, 2010, *Lembaga Keuangan Islam*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Huda, Nurul, dkk, 2012, *Keuangan Publik Islami*, Kencana Prenada Media Grub, Jakarta.
- Ilmi, Makhalul, 2002, *Teori & praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Uii Press, Yogyakarta.
- Juni Priansa, Donni, 2017, *Prilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, Alfabeta, Bandung.
- Misbahuddin dan Iqbal Hasan, 2013, *Analisis Data Penelitiann Dengan Statistik*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Muhammad, Rifqi, 2008, *Akuntansi Keuangan Syariah*, P3EI, Yogyakarta.
- Riduwan, Adun Rusyana, dan Enas, 2011, *Cara Mudah Belajar SPSS 17.0 dan Aplikasi Statistik Penelitian*, Alfabeta, Bandung.
- Riduwan, 2014, *Dasar-dasar Statistika*, Alfabeta, Bandung.
- Riduwan dan Sunarto, 2014, *Pengantar Statistika*, Alfabeta, Bandung.
- Rodoni, Ahmad dan Abdul Hamid, 2008, *Lembaga Keuangan Syariah*, Zikrul Hakim, Jakarta.
- Rusby, Zulkifly, 2015, *Lembaga Keuangan Syariah*, Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, Pekanbaru.
- Rusby, Zulkifly, 2017, *Manajemen Perbankan Syariah*, Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, Pekanbaru.
- Sanusi, Anwar 2014, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Salemba Empat, Jakarta.
- Sarjono, Haryadi dan Winda Julianita, 2011, *SPSS vs LISREL Sebuah Pengantar Aplikasi Untuk Riset*, Salemba Empat, Jakarta.
- Soemitra, Andri, 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana, Jakarta.

Skripsi:

Ainul Mardiah, “Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pekanbaru, 2018.

Putri Nila Sari, Salina, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bergabung di BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru”, Program Studi Syariah Universitas Islam Riau Pekanbaru, 2017.

Jurnal :

Dina Maisyaroh, 2019, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Mengajukan Pembiayaan Pensiun Di PT. Bank Syariah Mandiri Area Pekanbaru, *Tabarru` : Islamic Banking And Finance*, Vol.2

Eka Nuraini Rachmawati dan Wenny Darmaya, 2018, Analisis Penetapan Margin pada Pembiayaan Murabahah dan Nisbah Bagi Hasil pada Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Ittihad Pekanbaru, *Syarikat*, Vol.1 No. 2. p.78

Hamdi Agustin dan Hasti Febria, 2019, Analisis Perbedaan Pembiayaan Mudharabah Bank Syariah Mandiri Dan BMT “X” Di Pekanbaru, *Tabarru` : Islamic Banking And Finance*, Vol.2

Mohammad Imsin Almustofa, 2011, Role Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) In Boarding School Sidogiri Empowerment As Alternative Small And Medium (MSMES), *Al Mustofa*, Vol.2 No.2

Nourma Dewi, 2017, Regulasi Keberadaan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Dalam Sistem Perekonomian di Indonesia, *Jurnal Serambi Hukum*, Vol. 11 No. 01

Ram Komal Prasad dan Monoj. K.Jha, 2014, Consumer Buying Decision Models: A Descriptive study, *International Journal of Innovation and Applied Studies*, Vol. 6 No. 3. P. 335-351

Zulfadli Hamzah dan Izzatunnafsi Kurniawan, 2020, Pengaruh Pengetahuan Zakat Dan Kepercayaan Kepada Baznas Kabupaten Kuantan Singingi Terhadap Minat Muzzakki Membayar Zakat, *Tabarru` : Islamic Banking And Finance*, Vol.3

Zulkifli Rusby dan Zulfadli Hamzah, 2016, Analisa Permasalahan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Melalui Pendekatan Analytical Network Process (ANP), *Al-Hikmah*, Vol.13, p. 18

Zulkifli Rusby, Boy Syamsul Bahkri, dan Rahmawati, 2019, Analisis Penyajian Laporan Keuangan Koperasi Syariah BMT Al-Ittihad Pekanbaru, *Al-Hikmah*, Vol.16 No.1