



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH
PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA
BMT INSANI SADABUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh :

FITRI HANDAYANI POHAN
NIM. 11 220 0054

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2015



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH
PEMBIAYAAN *MUDHÂRABAH* PADA
BMT INSANI SADABUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh :

FITRI HANDAYANI POHAN
NIM. 11 220 0054



JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2015



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH
PEMBIAYAAN *MUDHÂRABAH* PADA
BMT INSANI SADABUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh :

FITRI HANDAYANI POHAN
NIM. 11 220 0054

PEMBIMBING I



Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

PEMBIMBING II



Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM
NIP. 19790720 201101 1 005

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2015**

Hal : Skripsi
a. n. **FITRI HANDAYANI POHAN**
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidempuan, 20 April 2015
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Padangsidempuan
Di
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

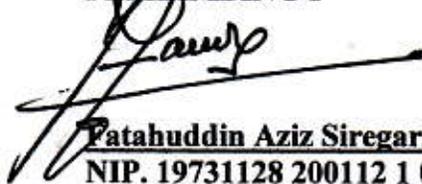
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi saudara **FITRI HANDAYANI POHAN** yang berjudul: "**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan *Mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan**", maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SEI) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr.Wb

PEMBIMBING I


Patahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

PEMBIMBING II


Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM
NIP. 19790720 201101 1 005

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : FITRI HANDAYANI POHAN
NIM : 11 220 0054
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan Mudhârabah pada BMT Insani Sadabuan**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 20 April 2015

saya yang menyatakan



FITRI HANDAYANI POHAN
NIM: 11.220.0054

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : FITRI HANDAYANI POHAN
NIM : 11 220 0054
JUDUL SKRIPSI : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan
Mudhârabah pada BMT Insani Sadabuan

Ketua



Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 200312 2 001

Sekretaris



Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

Anggota



1. Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 200312 2 001



2. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001



3. Rukiah Lubis, SE., M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002



4. Muhammad Isa, ST., MM
NIP. 19800605 201101 1 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di
Tanggal/Pukul
Hasil/Nilai
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK)
Predikat

: Padangsidempuan
: 27 April 2015/ 09.00 WIB s/d Selesai
: 80 (A)
: 3,78
: CUMLAUDE



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733

Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH
PEMBIAYAAN *MUDHĀRABAH* PADA BMT INSANI
SADABUAN**

**NAMA : FITRI HANDAYANI POHAN
NIM : 11 220 0054**

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidempuan, 11 Mei 2015

Dekan,



Fatahuddin
**Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
NIP. 19731128 200112 1 001**

ABSTRAK

Nama : FITRI HANDAYANI POHAN

NIM : 11 220 0054

Judul : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN
MUDHÂRABAH PADA BMT INSANI SADABUAN

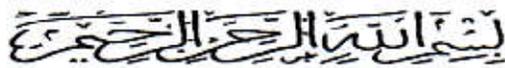
Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan. Faktor yang digunakan dalam penelitian ini adalah faktor pelayanan dan faktor pribadi. Sampel yang diambil adalah 49 anggota pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan. Data diperoleh dari penyebaran angket/kuisisioner. Metode analisis data adalah regresi berganda dengan menggunakan SPSS Versi 22.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah variabel independen yaitu faktor pelayanan dan faktor pribadi secara simultan tidak mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan. Dibuktikan dengan hasil perhitungan F Hitung diperoleh sebesar 2.636 sedangkan F tabel 3,20 dan diperoleh F tabel pada taraf signifikansi $0,082 > 0,05$.

Koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,103 yang berarti keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani mampu dijelaskan oleh variabel independen yaitu faktor pelayanan dan faktor pribadi sebesar 10.3% dan sisanya 89,7% dipengaruhi oleh variabel lain di luar model penelitian ini.

Hasil analisis secara parsial menunjukkan bahwa faktor pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan. Dibuktikan dengan hasil perhitungan uji t diperoleh signifikansi sebesar $0,921 > 0,05$. Faktor pribadi berpengaruh positif terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan. Dibuktikan dengan signifikansi sebesar $0,026 < 0,05$. Data dalam penelitian ini berdistribusi normal, dan tidak terjadi *heterokedastisitas* dan *multikolinieritas*.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur, hanya ditujukan kehadirat Allah SWT, tempat dimana penulis mengabdikan sebagai hamba serta menggantungkan segala doa dan harapan. Hanya karena rahmat, hidayah, dan keridhaan-Nyalah penulis memiliki kemauan, kemampuan dan kemudahan untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN *MUDHÂRABAH* PADA BMT INSANI SADABUAN”**.

Sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam bidang ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Serta shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Rasulullah Muhammad SAW, teladan terbaik bagi manusia di sepanjang zaman.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan dan kekurangan yang ada. Serta penulis menyadari betul bahwa penulisan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya usaha, bantuan, dorongan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, sudah sepatutnya penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL, selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan.
2. Bapak Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan dan pembimbing skripsi I, yang telah

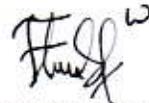
- bersedia meluangkan waktu, tenaga dan fikiran untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, M.Si, selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.
 4. Bapak Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM selaku pembimbing skripsi II, yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan fikiran untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
 5. Bapak/Ibu Dosen beserta staf Sekretariat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.
 6. Bapak Drs. Jusar Nasution, selaku pimpinan BMT Insani Sadabuan beserta seluruh karyawan BMT Insani Sadabuan yang selalu membantu penulis ketika membutuhkan data tentang penulisan ini.
 7. Ayahanda Muhibbin Pohan dan Ibunda Dahliana Fane untuk dukungan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan yang tiada hentinya diberikan kepada penulis. Tidak lupa pula petuah-petuah bijak disaat penulis lemah serta menjadi teladan bagi penulis untuk memahami arti kesabaran dan keikhlasan, semua demi keselamatan dan keberhasilan penulis.
 8. Buat teman-teman PS-2 stambuk'11 dan rekan-rekan mahasiswa, terimakasih atas dukungan dan sarana kepada penulis, baik berupa masukan, kritik, waktu, dan buku-bku referensinya. Mudah-mudahan Allah mempermudah segala urusan kita.

Semoga segala amalan yang baik tersebut akan memperoleh balasan rahmat dan kurnia dari Allah SWT. Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan

kemampuan dan pengalaman yang ada pada penulis sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Padangsidempuan, 20 April 2015

Penulis,



FITRI HANDAYANI POHAN
NIM. 11 220 0054

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system tulisan arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf arab dan translitasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba	b	be
ت	ta	t	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ha	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	kadan ha
د	dal	d	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es
ص	šad	š	esdan ye
ض	sad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	komaterbalik di atas
غ	gain	g	ge

ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	ki
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	el
م	mim	m	em
ن	nun	n	en
و	wau	w	we
ه	ha	h	ha
ء	hamzah	..’..	apostrof
ي	ya	y	ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	a	a
	kasrah	i	i
	ḍammah	u	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
ءِ.....	fathah dan ya	ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	au	a dan u

c. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
ى.....	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و.....	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.

b. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhirkatanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tsaydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bias dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

8. HurufCapital

Meskipun dalam system kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul/Sampul	
Halaman Pengesahan Pembimbing	
Surat Pernyataan Pernyataan Pembimbing	
Surat Pernyataan Menyusun Keaslian Skripsi	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Batasan Masalah	9
D. Defenisi Operasional Variabel.....	10
E. Rumusan Masalah.....	11
F. Tujuan Penelitian	11
G. Kegunaan Penelitian	11
H. Sistematika Pembahasan.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori	13
1. Pembiayaan <i>Mudhârabah</i>	13
2. Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan <i>Mudhârabah</i>	19
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota	21
a. Faktor Pelayanan.....	21
b. Faktor Pribadi.....	24
4. Pengaruh Faktor Pelayanan terhadap Keputusan Anggota.....	27
5. Pengaruh Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Anggota	28
6. <i>Baitul Mâl Wattamwil</i> (BMT).....	28

B. Penelitian Terdahulu	31
C. Kerangka Berfikir	33
D. Hipotesis	34

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	35
1. Lokasi Penelitian	35
2. Waktu Penelitian.....	35
B. Jenis Penelitian	35
C. Populasi dan Sampel.....	36
1. Populasi	36
2. Sampel	36
D. Instrumen Pengumpulan Data.....	37
E. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	41
F. Analisis Data.....	42

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum	47
1. Visi dan Misi BMT Insani	52
2. Produk-Produk BMT Insani	52
B. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	54
C. Hasil dan Analisis Data	58
1. Analisis Regresi Berganda.....	58
2. Koefisien Determinasi	60
3. Uji t (Parsial)	60
4. Uji F	61
5. Asumsi Klasik.....	62
a. Uji Normalitas pada Model Regresi	62
b. Uji <i>Multikolinearitas</i>	64
c. Uji <i>Heterokedastisitas</i>	65
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	66
E. Keterbatasan Penelitian	70

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	71
B. Saran-Saran.....	71

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Pembiayaan <i>Mudhârabah</i> (2011-2014)	4
Tabel 3.1 populasi Penelitian	36
Tabel 3.3 Kisi-kisi Angket Tentang Faktor Pelayanan	39
Tabel 3.4 Kisi-kisi Angket Tentang Faktor Pribadi	39
Tabel 3.5 Kisi-kisi Angket Tentang Keputusan Anggota	40
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas pada Faktor Pelayanan	55
Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas pada Faktor Pribadi	55
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas pada Keputusan Anggota	56
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas pada Faktor Pelayanan	56
Tabel 4.5 Hasil Uji Reliabilitas pada Faktor Pribadi	57
Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas pada Keputusan Anggota	57
Tabel 4.7 <i>Model Summary</i>	58
Tabel 4.8 <i>Coefficients</i>	59
Tabel 4.9 <i>Anova</i>	61
Tabel 4.10 <i>One Sample Kolmogorov Smirnov</i>	64

DAFTAR GAMBAR

Tabel 4.1 Metode Grafik.....	63
Tabel 4.2 <i>Output Scatterplot</i>	66

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Mâl Wat Tamwil Insani, berdiri atas kuasa Rapat Pembentukan Koperasi Syariah BMT Insani yang diselenggarakan pada Tanggal 2 Januari 1998, dan kemudian operasional BMT mulai pada Tanggal 10 Maret 1998 yang didirikan oleh masyarakat sejumlah 19 orang, yang berkedudukan di Komplek Pasar Inpres Sadabuan No 22 Padangsidimpuan.¹

BMT Insani merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang dilaksanakan dengan menggunakan sistem keuangan Islam yang didasarkan pada sistem bagi hasil. Konsep bagi hasil ini, sebenarnya telah dikenal pada zaman Rasulullah dan terlembaga dengan baik dalam dunia perdagangan di Arab. Konsep bagi hasil tersebut terlembaga pada aktivitas kerjasama baik melalui lembaga *mudhârabah*. Salah satu produk yang ada di *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT) yaitu pembiayaan *mudhârabah*.

Menurut Kasmir pembiayaan adalah:

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/ kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang/tagihan tersebut. Setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan/ bagi hasil.²

Tugas pokok lembaga pembiayaan adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat yang memerlukannya sehingga peranan pembiayaan menjadi sangat penting. Sebagian besar lembaga pembiayaan masih

¹ Wawancara dengan karyawan di BMT Insani Sadabuan.

²Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT. RajaGrafindo, 2008), hal. 289.

mengandalkan sumber pendapatan utamanya dari operasi pembiayaan. Sehingga untuk mendapatkan margin yang baik diperlukan pengelolaan pembiayaan secara efektif dan efisien.

Lembaga keuangan adalah bisnis yang bergerak di bidang pembiayaan dan jasa keuangan lainnya. Secara ekonomi pembiayaan dapat diartikan sebagai pemindahan daya beli dari satu tangan ke tangan lain, dan atau pencipta daya beli.

Pemindahan daya beli pada umumnya terkumpul dari sekian banyak titipan/investasi dari masyarakat yang bersedia menyisihkan sebagian dari penghasilannya tidak untuk dikonsumsi melainkan untuk dititipkan. Penciptaan daya beli, dari sisi *mudhârib* merupakan penciptaan daya beli, dimana dengan fasilitas pembiayaan yang diterimanya, para pengusaha telah mempunyai rencana untuk apa pembiayaan tersebut akan dipergunakan, untuk investasi atukah untuk modal kerja.

Jenis-jenis pembiayaan dilihat dari tujuan yaitu pembiayaan konsumtif, dimana pembiayaan konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi. Pembiayaan produktif bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan.

Jenis pembiayaan dilihat dari jangka waktu yaitu pembiayaan jangka pendek (*short term*). Jenis pembiayaan dilihat menurut lembaga yang menerima pembiayaan yaitu pembiayaan untuk badan usaha pemerintah, badan usaha swasta,

pembiayaan perorangan. Jenis pembiayaan dilihat menurut tujuan penggunaan yaitu pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, pembiayaan konsumtif.³

Dengan semakin berkembangnya perbankan syariah terutama setelah dikeluarkannya UU No. 7 tahun 1992 diharapkan dapat lebih membantu perkembangan UKM melalui pembiayaan. BMT yang mempunyai berbagai macam produk yang tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang perekonomiannya menengah ke bawah.

Salah satu produk yang ditawarkan kepada masyarakat yaitu pembiayaan *mudhârabah*. Pembiayaan *mudhârabah* ini merupakan produk yang lebih unggul diantara produk-produk lainnya yang ada di BMT Sadabuan.

Mudhârabah adalah perjanjian kerjasama untuk mencari keuntungan antara pemilik modal dan pengusaha (pengelola dana). Perjanjian tersebut bisa saja terjadi antar deposan sebagai penyedia dana dan bank syariah sebagai *mudhârib*. Bank syariah menjelaskan keinginannya untuk menerima dana investasi dan sejumlah nasabah, pembagian keuntungan disetujui antara kedua belah pihak sedangkan kerugian ditanggung oleh penyedia dana, asalkan tidak terjadi kesalahan atau pelanggaran syariah yang telah ditetapkan, atau tidak terjadi kelalaian di pihak bank syariah.

Kontrak *mudhârabah* dapat diadakan antar bank syariah sebagai pemberi modal atas namanya sendiri atau khusus atas nama deposan, pengusaha, para pengrajin lainnya termasuk petani, pedagang, dan sebagainya. *Mudhârabah* berbeda

³Rivai, Veithzal & Andria Permata, *Islamic Financial Management* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), hal. 2.

dengan *spekulasi* yang berunsur perjudian (*gambling*) dalam pembelian dan transaksi penjualan.⁴

Maka dari itu penulis telah mewawancarai karyawan BMT dan memperoleh data terpercaya oleh Enni (Februari 2015) mengatakan bahwa jumlah anggota dalam melakukan pembiayaan *mudhârabah* meningkat, meskipun peningkatannya hanya sedikit dari tahun ke tahun. Bisa dikatakan perubahannya berjalan di tempat atau disebut *stagnan*. Untuk melihat perkembangan pembiayaan *mudhârabah* BMT Insani Sadabuan dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1
Perkembangan Pembiayaan *Mudhârabah* di Baitul Mâl Wattamwil
Sadabuan

Tahun	Produk	Total Anggota
2011	Pembiayaan <i>mudhârabah</i>	90 orang
2012	Pembiayaan <i>mudhârabah</i>	92 orang
2013	Pembiayaan <i>mudhârabah</i>	93 orang
2014	Pembiayaan <i>mudhârabah</i>	95 orang
	Total	370 orang

Sumber : Data diolah dari laporan perkembangan pembiayaan *mudhârabah* dari BMT Insani Sadabuan.

Berdasarkan uraian di atas, peningkatan jumlah anggota dalam pembiayaan *mudhârabah* dari tahun 2011 s/d 2014 mengalami peningkatan, maka hal ini menjadi daya tarik penulis untuk mengetahui faktor- faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*, kenapa produk lainnya tidak begitu meningkat, atau bahkan kenapa masyarakat lebih memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT. Padahal di lembaga lain memiliki

⁴ Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Total Media, 2009), hal. 172.

produk pembiayaan *mudhârabah*. Faktor-faktor tersebut sangat diperhatikan oleh pihak BMT untuk menjaga kelangsungan hidup dan tetap beroperasi. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota yaitu: faktor psikologis, faktor pribadi, faktor budaya, faktor sosial, faktor pelayanan.

Faktor psikologis yaitu pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh motivasi, persepsi, pengetahuan, serta kepercayaan dan pendirian. Faktor budaya mempunyai pengaruh yang paling meluas dan mendalam terhadap perilaku konsumen. Kita akan melihat peranan yang dimainkan oleh kultur, sub kultur, dan kelas sosial pembeli. Faktor pribadi dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, yaitu usia pembelian, dan tahap siklus hidup, keadaan ekonomi, gaya hidup. Peneliti hanya menganalisis faktor pelayanan dan faktor pribadi terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudharabah* pada BMT Insani Sadabuan.

Menurut Philip Kotler pelayanan adalah:

Pelayanan adalah setiap kegiatan/ manfaat yang dapat diberikan suatu pihak kepada pihak lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat kepemilikan sesuatu dan produk sinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik.⁵

Pindah Bayu Ma'rifah menyatakan dalam penelitiannya bahwa “ faktor kebutuhan, pelayanan, dan promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mudharib dalam mengambil pembiayaan pada BPRS Bangun Derajat Warga”.⁶

Bagi anggota, keputusan untuk memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani tentunya didasarkan pada berbagai pertimbangan. Secara rasional, seorang

⁵Malayu, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), hal. 152.

⁶ Pindah Bayu Ma'rifah, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mudhârib dalam Mengambil Pembiayaan *Mudhârabah* pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi BPRS Bangun Derajat Warga)”, (Skripsi, Sunan Kalijaga, 2014), hal. 71.

konsumen selalu berusaha menggapai nilai tertinggi dari segenap peluang dan manfaat yang tersedia sesuai dengan kapasitasnya. Konsumen akan mengkonsumsi barang/jasa tergantung tingkat pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT Insani.

Hasil penelitian yang ditemukan sebelumnya menyebutkan bahwa penggunaan produk BMT dipengaruhi oleh pelayanan dan faktor pribadi/ kebutuhan modal anggota, karena sebagian anggota BMT yang notabene merupakan mayoritas pedagang selalu membutuhkan modal uang untuk menjalankan usahanya untuk mencapai profitabilitas yang optimal.

Berdasarkan data-data di atas diperoleh kesimpulan bahwa hubungan faktor pelayanan terhadap keputusan anggota berbanding lurus, artinya semakin bagus pelayanan yang diberikan karyawan terhadap anggota maka semakin meningkat jumlah anggota BMT. Sebaliknya ketika pelayanan yang diberikan karyawan kurang baik, maka kemungkinan anggota akan pindah ke bank atau lembaga keuangan lainnya.

Dalam Kamus Bahasa Indonesia “pribadi adalah manusia sebagai perseorangan (diri manusia/ diri sendiri). Keadaan manusia sebagai perseorangan, keseluruhan sifat-sifat yang merupakan watak orang”.⁷

Faktor pribadi berpengaruh positif terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*. Apabila pihak BMT tersebut mengetahui apa saja produk yang diinginkan konsumen sesuai dengan pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, dan kebutuhan anggota. Selain itu, faktor yang menyebabkan masyarakat memilih

⁷Departemen Pendidikan & Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1995), hal. 788.

pembiayaan mudharabah pada BMT Insani Sadabuan, disebabkan dengan prosedur pencairan modal lebih mudah. Anggota harus melengkapi syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Bertempat tinggal di Padangsimpuan, dibuktikan dengan KTP asli yang masih berlaku.
- b. Harus menjadi anggota minimal 5 bulan.
- c. Penyerahan agunan/jaminan BPKB atas nama pinjaman.
- d. Menyerahkan foto copy KTP sebanyak 2 lembar.
- e. Disetujui suami istri.
- f. Batas maksimal pinjaman sebesar Rp. 10.000.000.
- g. Batas waktu pinjaman maksimal 24 bulan.
- h. Apabila terjadi pengambilan pokok pinjaman sebelum habis jangka waktu, maka sisa pinjaman tidak dibungakan.
- i. Keterlambatan pembayaran cicilan dikenakan denda 2% dari cicilan.
- j. Menandatangani seluruh berkas pinjaman.

Semua upaya untuk meningkatkan penjualan harus dilakukan dengan skala prioritas tentunya. Peningkatan omset penjualan atau jumlah anggota merupakan aspek yang paling penting untuk dilakukan melalui pemberian pelayanan yang optimal. Dengan pelayanan yang optimal dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan yang ada (lama) untuk terus mengonsumsi atau membeli produk yang ditawarkan, serta akan mampu pula untuk menarik calon pelanggan baru untuk mencoba.

Pelayanan yang optimal pada akhirnya juga akan mampu meningkatkan *image* BMT di mata pelanggannya terus meningkat pula. Ketika anggota dilayani dengan sikap yang kurang baik oleh karyawan, anggota merasa kecewa dan protes dengan pelayanan tersebut. Sehingga anggota akan berpindah ke kantor lain.

Ketika produk yang ditawarkan pihak BMT itu tidak sesuai dengan pribadi anggota mengenai keadaan ekonomi, maka kemungkinan masyarakat tidak tertarik dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*. Maka karyawan BMT harus mampu memberikan pelayanan yang baik dan pihak BMT mengerti akan kebutuhan dari anggota BMT.

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota untuk menggunakan jasa BMT perlu diperhatikan oleh pihak BMT. Diminati atau tidaknya suatu lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh faktor pribadi, psikologis, budaya, pelayanan, promosi, sosial.

BMT Insani Sadabuan harus memperhatikan mengenai bagaimana menjaga hubungan yang harmonis dengan masyarakat. Setiap orang yang mendirikan suatu usaha tentu menginginkan usahanya dapat hidup terus menerus tanpa dibatasi oleh waktu. Dapat hidup terus menerus artinya dapat terus beroperasi, berkembang menikmati laba dan panjang umur.

Berdasarkan hal-hal di atas, penulis tertarik melakukan suatu penelitian secara mendalam dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan *Mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan.”**

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah dapat diambil identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Faktor budaya mempunyai pengaruh yang paling luas terhadap perilaku konsumen yang peranannya dimainkan oleh kultur, sub kultur, kelas sosial.
2. Faktor sosial juga mempengaruhi perilaku konsumen seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status sosial.
3. Preferensi seorang pembeli juga dipengaruhi oleh faktor pribadi yaitu usia pembeli, tahap siklus pembeli, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta konsep pribadi pembeli.
4. Faktor psikologis yaitu pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh empat faktor yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, serta kepercayaan dan pendirian.
5. Keputusan seseorang juga dipengaruhi oleh faktor pelayanan, semakin berkualitas pelayanan yang diberikan karyawan, maka nasabah akan semakin betah.
6. Faktor promosi akan mempengaruhi keputusan konsumen, semakin sering mempromosikan produk, maka nasabah akan semakin tertarik dalam produk tersebut.

C. Batasan Masalah

Seperti yang telah disebutkan di identifikasi masalah yang di atas bahwa banyak faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*. Penulis tidak membahas semua faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota. Melainkan hanya pada faktor pribadi yaitu dapat

mempengaruhi keputusan konsumen, semakin banyak pengetahuan karyawan tentang perilaku konsumen mengenai keadaan ekonomi dan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan anggota maka akan semakin meningkat pula jumlah anggota BMT.

Faktor pelayanan yaitu semakin meningkatnya kualitas pelayanan yang diberikan pihak BMT, maka jumlah anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* semakin banyak. Penelitian dilakukan pada sebagian anggota BMT Insani Sadabuan.

D. Defenisi Operasional Variabel

Untuk menghindari terjadinya kesalah pahaman terhadap istilah yang dipakai dalam judul skripsi ini, maka disini dibuat definisi operasional varabel penelitian adalah:

1. Faktor pelayanan adalah aktivitas-aktivitas yang tidak dapat didefinisikan. Tidak berwujud, yang merupakan objek utama dari transaksi yang dirancang untuk memberikan kepuasan pada pelanggan atau anggota.
2. Faktor pribadi adalah hal-hal unik pada seseorang. Keputusan membeli dipengaruhi oleh karakteristik pribadi yang terdiri dari tahap daur hidup, situasi ekonomi, gaya hidup, dan kepribadian.
3. Keputusan anggota merupakan proses memilih suatu rangkaian tindakan.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, maka penulis merumuskan masalah penelitian. Adapun rumusan masalahnya, adalah:

1. Apakah faktor pelayanan berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan Padangsidempuan?
2. Apakah faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan Padangsidempuan?

F. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui apakah faktor pelayanan berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan Padangsidempuan.
2. Untuk mengetahui apakah faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan Padangsidempuan.

G. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Bank

Hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran dalam meningkatkan pelayanan dan mengetahui keinginan anggota sehingga masyarakat banyak yang tertarik dalam memutuskan memilih pembiayaan *mudhârabah*.

2. Bagi Peneliti

- a. Dapat menambah pengetahuan dan wawasan mahasiswa dalam melakukan penelitian ini.
- b. Untuk meningkatkan pemahaman dan karakteristik perilaku konsumen dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*.
- c. Untuk memenuhi syarat-syarat dan melengkapi tugas-tugas untuk memperoleh gelar sajana Ekonomi Islam.

H. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan ini, yaitu:

1. Bab Pertama berisi uraian tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika pembahasan.
2. Bab Kedua berisi mengenai penjelasan judul yang diteliti mengenai teori-teori yang menjelaskan tentang persoalan yang akan diteliti.
3. Bab Ketiga merupakan bagian yang berisi mengenai lokasi dan waktu penelitian, metode penelitian, populasi dan sampel, dan instrumen pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas, dan tehnik analisis data.
4. Bab Keempat berisi mengenai hasil penelitian yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Sadabuan Padangsidimpuan.
5. Bab Kelima adalah penutup yang memuat kesimpulan dan saran.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Pembiayaan *Mudhârabah*

a. Pengertian Pembiayaan *Mudhârabah*

Menurut Adiwarman “*Mudhârabah* adalah bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal (*shahibul mâl*) dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yaitu si pelaksana usaha (*mudhârib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan”.¹

Menurut Karnaen dan Muhammad Syafi’i “*mudhârabah* suatu perjanjian usaha antara pemilik modal dengan pengusaha, dimana pihak pemilik modal menyediakan seluruh dana yang diperlukan dan pihak pengusaha melakukan pengelolaan atas usaha”.²

Defenisi *mudhârabah* secara fiqih, menurut Sadr adalah:

Kontrak khusus antara pemilik modal dan pengusaha dalam rangka mengembangkan usaha yang modalnya berasal dari pihak pertama dan kerja dari pihak kedua, mereka bersatu dalam keuntungan dengan pembagian berdasarkan persentase. Jika proyek (usaha) mendatangkan keuntungan, maka laba dibagi berdua berdasarkan kesepakatan yang terjalin antara keduanya. Jika modal tidak mempunyai kelebihan atau kekurangan, maka tidak ada bagi pemilik modal selain modal pokok tersebut, begitu pula dengan pengusaha tidak mendapatkan apa-apa.³

Jika proyek rugi yang mengakibatkan hilangnya modal pokok maka kerugian itu sedikit ataupun banyak ditanggung oleh pemilik modal.

¹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011), hal. 204.

² Karnaen & Muhammad Syafi’i, *Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), hal.

³ *Ibid.*, hal. 252.

Tidak diperkenankan kerugian itu ditanggung oleh pengusaha atau menjadikannya sebagai jaminan bagi modalnya kecuali proyek itu didasarkan pada bentuk pinjaman dari pemilik modal kepada pengusaha. Jika demikian maka pemilik modal tidak berhak mendapatkan apapun dari keuntungan tersebut.

Bentuk ini menegaskan kerjasama dalam panduan kontribusi 100% modal kas dari *shahibul mâl* dan keahlian dari *mudhârib*. Sebagai orang kepercayaan, *mudhârib* harus berhati-hati dan bertanggungjawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian.

b. Dasar Hukum *Mudhârabah*

Dasar hukum *mudhârabah* terdapat dalam firman Allah SWT dalam surah Al-Hadid ayat 11 yaitu :

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ (١١)

Artinya :

*Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan Dia akan memperoleh pahala yang banyak.*⁴

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa Allah memperbolehkan menggunakan pembiayaan *mudhârabah*, karena pihak yang memberikan modal (*shahibul mâl*) kepada pengelola (*mudhârib*) untuk melakukan usaha dapat membantu orang-orang yang membutuhkan modal. Sehingga ini termasuk sifat yang saling tolong menolong yang disukai Allah Swt.

⁴Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV. J-Art, 2004), hal. 11.

Rasulullah juga menjelaskan dalam haditsnya yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah, yaitu:

عَنْ صُهَيْبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ (ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ) رَوَاهُ ابْنُ مَاجَةَ بِإِسْنَادٍ ضَعِيفٍ.

Artinya:

Dari Shuhaib r.a (katanya): sesungguhnya Nabi saw bersabda: Ada 3 (tiga) perkara yang ada berkah padanya: jual beli dengan tempo pembayaran, pemberian modal niaga kepada seseorang dan pencampuran gandum dengan sya'ir (jenis beras) untuk rumah tangga, bukan untuk jual beli. Diriwayatkan oleh Ibnu Majah dengan sanad yang lemah.⁵

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa Allah membolehkan melakukan transaksi baik itu jual beli seperti yang di atas, jual beli seperti *salam*, dimana jual beli yang ditangguhkan yang bayarannya dilakukan secara tunai dan barang diserahkan secara tangguh. Dan memberi modal seperti pembiayaan *mudhârabah* yang memberikan modal kepada anggota untuk dikelola, hal ini merupakan sifat yang saling membantu antara sesama manusia yang disukai oleh Allah.

c. Rukun-Rukun Akad Mudharabah

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad *mudhârabah* adalah:

- 1) Pelaku akad, yaitu *shahibul mâl* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudhârib* (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.

⁵Abu Bakar Muhammad, *Terjemahan Subulussalam*, (Surabaya: Al-Ikhlâs, 1995), hal. 275-276.

- 2) Objek *mudhârabah*, yaitu modal (*mâl*), kerja (*dharâbah*), dan keuntungan (*ribh*).
- 3) Persetujuan kedua belah pihak (ijab qabul).
- 4) Nisbah keuntungan.⁶

d. Syarat-syarat dalam Akad, adalah:

Syarat-syarat sah ijab kabul ialah sebagai berikut:

- 1) Modalnya harus berbentuk tunai dan tidak boleh berbentuk utang.
- 2) Dapat diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal dengan keuntungan.
- 3) Pembagian keuntungan antara pemilik modal dengan pekerja seperti setengah, sepertiga, seperempat, sebagaimana yang dilaksanakan oleh Rasulullah SAW dengan penduduk Khaibar.
- 4) Pelaksanaannya harus bersifat mutlak, yaitu pemodal tidak boleh membatasi atau mengikat pekerja untuk berusaha pada tempat, waktu, barang, atau dengan orang tertentu saja. Karena persyaratan mengikat, seringkali dapat menyimpang tujuan akad *mudhârabah* yaitu keuntungan.⁷

e. Bentuk-Bentuk *Mudhârabah*

Bentuk-bentuk *mudhârabah* terbagi dua, adalah:

1) *Mudhârabah mutlaqah*

Dimana *shahibul mâl* tidak menetapkan restriksi atau syarat-syarat tertentu kepada si *mudhaârib*.

⁶Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), hal. 62.

⁷Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012), hal. 187.

2) *Mudhârabah muqayyadah*

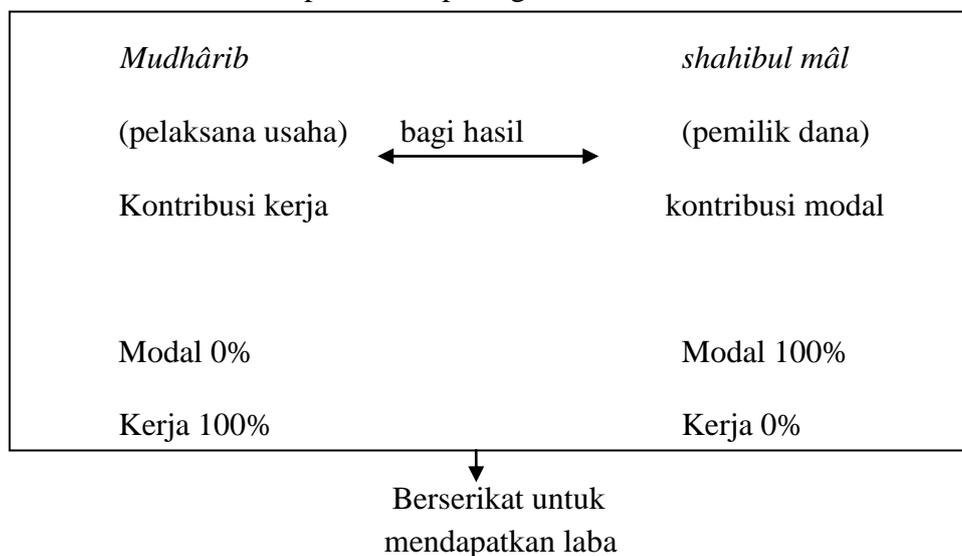
Shahibul mâl boleh menetapkan batasan-batasan atau syarat-syarat tertentu guna menyelamatkan modalnya dari resiko kerugian. Syarat-syarat/batasan ini harus dipenuhi oleh si *mudhârib*. Apabila *mudhârib* melanggar batasan-batasan ini, ia harus bertanggung jawab atas kerugian yang timbul.

Mudhârabah muqayyadah terbagi dua, yaitu:

1. *Mudhârabah muqayyadah on balance sheet (executing)*
2. *Mudhârabah muqayyadah off balance sheet (channeling)*

f. Skema *Mudhârabah*

Skema *mudhârabah* dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Dalam skema di atas, *shahibul mâl*/ pihak BMT memberikan dana (modal) kepada *mudhârib*/ nasabah dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Kemudian keuntungan dari pembiayaan *mudhârabah* inilah yang akan dibagi hasilkan antara pihak BMT dengan anggota.

g. Nisbah Keuntungan

Nisbah keuntungan yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai pembagian keuntungan, adalah:

1) Persentase

Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk persentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal Rp tertentu.

2) Bagi untung dan bagi rugi

Ketentuan di atas itu merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad *mudhârabah* itu sendiri, yang tergolong kontrak investasi.

3) Jaminan

Ketentuan pembagian kerugian seperti di atas hanya berlaku bila kerugian yang terjadi hanya murni diakibatkan oleh resiko bisnis, bukan karena resiko karakter buruk *mudhârib*.

4) Menentukan besarnya nisbah

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak.

h. Jelas jumlah dan jenisnya

Jumlah modal harus diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dengan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan kepada dua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

i. Tunai

Hutang tidak dapat dijadikan modal *mudhârabah*. Tanpa adanya setoran modal, berarti *shahibul mâl* tidak memberikan kontribusi apapun padahal *mudhârib* telah bekerja. Para ulama syafi'i dan Maliki melarang hal itu karena merusak sahnya akad. Selain itu hal ini bisa membuka pintu perbuatan riba, yaitu memberi tangguh kepada si berhutang yang belum mampu membayar hutangnya dengan kompensasi si berpiutang mendapatkan imbalan tertentu. Dalam hal ini para ulama fiqih tidak berbeda pendapat.

j. Modal diserahkan sepenuhnya kepada pengelola secara langsung

Apabila tidak diserahkan kepada *mudhârib* secara langsung dan tidak diserahkan sepenuhnya (berangsur-angsur) dikhawatirkan akan terjadi kerusakan pada modal, yaitu penundaan yang dapat mengganggu waktu mulai bekerja dan akibat yang lebih jauh mengurangi kerjanya secara maksimal. Apabila modal itu tetap dipegang sebagiannya oleh pemilik modal, dalam arti tidak diserahkan sepenuhnya, maka menurut ulama Hanafiyah, Malikiyah, dan Syafi'iyah, akad *mudharabah* tidak sah.

2. Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan *Mudhârabah*

a. Pengertian Keputusan

Menurut pemahaman yang paling umum keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih.⁸ Ada dua cara yang bisa digunakan untuk mengevaluasi suatu keputusan, yaitu:

⁸Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 335.

1) Dengan memeriksa hasilnya

Setiap keputusan yang diambil akan memberikan hasil tertentu. Baik tidaknya keputusan biasanya dinilai berdasarkan sejauh mana hasil itu mengarah pada pencapaian tujuan organisasi.

2) Mengevaluasi proses yang dilakukan dalam pengambilan keputusan.

Ada kemungkinan suatu proses yang keliru menghasilkan hasil positif.

Tiga tingkatan dalam pengambilan keputusan konsumen, yaitu:⁹

- a. Pemecahan masalah yang luas
- b. Pemecahan masalah yang terbatas
- c. Perilaku sebagai respon yang rutin

b. Proses Pengambilan Keputusan

Pembuatan Keputusan muncul sebagai reaksi atas sebuah masalah. Artinya, ada ketidaksesuaian antara perkara saat ini dan keadaan yang diinginkan, yang membutuhkan pertimbangan untuk membuat beberapa tindakan alternatif.¹⁰

Proses pengambilan keputusan yaitu,

1) Pengenalan Masalah

Proses yang diawali saat nasabah menyadari adanya masalah kebutuhan. Anggota menyadari terdapat perbedaan antara kondisi sesungguhnya dengan kondisi yang diinginkannya.

⁹Leon G. Schiffman, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: PT. Indeks, 2008), hal. 488.

¹⁰Stephen P. Robbins-Timothy A. Judge. *Perilaku Organisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hal. 188.

2) Pencarian informasi

Secara umum, konsumen menerima kontak informasi mengenai suatu produk yang paling banyak dari sumber komersial, yaitu sumber-sumber yang di dominasi pemasar. Sebaliknya, kontak yang paling efektif berasal dari sumber-sumber pribadi. Setiap sumber informasi memberikan fungsi yang berbeda-beda dalam mempengaruhi keputusan pembelian.

Informasi komersial biasanya menjalankan fungsi memberi tahu, dan sumber-sumber pribadi menjalankan fungsi mengesahkan dan atau mengevaluasi. Sebagai contoh, para dokter sering mengetahui obat-obatan baru dari sumber-sumber komersial tetapi pergi ke dokter-dokter lain untuk memperoleh informasi evaluasi tentang obat tersebut.¹¹

Sumber-sumber informasi konsumen, adalah:

- a. Sumber pribadi : keluarga, teman, tetangga, kenalan.
- b. Sumber komersial: iklan, tenaga penjual, pedagang perantara, pengemasan.
- c. Sumber pengalaman: penanganan, pemeriksaan, penggunaan produk.
- d. Sumber publik: media massa, organisasi rating konsumen.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota

a. Faktor pelayanan

Layanan adalah aktivitas-aktivitas yang tidak dapat didefinisikan tidak berwujud, yang merupakan objek utama dari transaksi yang dirancang untuk memberikan kepuasan pada pelanggan atau anggota BMT. Pelayanan diberikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan

¹¹ Ibid., hal. 252.

kepuasan kepada anggota. Tindakan yang dilakukan guna memenuhi keinginan anggota akan sesuatu produk atau jasa yang mereka butuhkan.¹²

Menurut Malayu pelayanan adalah “

Kegiatan pemberian jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya. Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah tamah, adil, cepat, dan dengan etika yang baik. Sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi penerimanya.¹³

Pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT akan mempengaruhi anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*. Pelayanan yang optimal maka anggota akan semakin tertarik dalam mengambil pembiayaan *mudhârabah* dan sebaliknya, ketika pelayanan yang diberikan pihak BMT kurang memuaskan anggota, maka kemungkinan anggota memutuskan tidak memilih pembiayaan *mudhârabah* atau pindah ke tempat lain. Salah satu upaya yang digunakan karyawan BMT Insani agar anggota BMT tetap memilih pembiayaan pada BMT, yaitu dengan memberikan pelayanan yang baik.

1) Standar Pelayanan BMT

Berikut ini pelayanan yang baik mempunyai standar dasar pelayanan, diantaranya adalah:

- a. Berpakaian dan berpenampilan rapi dan bersih.
- b. Percaya diri, bersikap akrab dan penuh dengan senyum.
- c. Menyapa dengan lembut dan berusaha menyebutkan nama anggota.
- d. Tenang, sopan, hormat serta tekun mendengarkan setiap pembicaraan.
- e. Mampu meyakinkan anggota serta memberikan kepuasan.¹⁴

¹² Kasmir, *Etika Customer Service* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2005), hal. 15.

¹³ *Ibid.*, hal. 152.

¹⁴ Wawancara dengan karyawan BMT Insani Sadabuan.

2) Ciri-Ciri Utama BMT

Berikut ini ciri-ciri utama yang harus dijalankan BMT, adalah:

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.
- d. Milik bersama masyarakat kecil dan bawah dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang dari luar masyarakat itu.¹⁵

3) Ciri-ciri Khusus BMT

Berikut ini beberapa ciri-ciri khusus BMT, adalah:

- a. Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, dan berpandangan produktif.
- b. Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf harus bergerak di bidang lapangan untuk mendapatkan anggota penyerta dana, memonitor, dan mensupervisi usaha anggota.
- c. BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya, biasanya di madrasah, mesjid atau musholla, ditentukan sesuai dengan kegiatan anggota BMT.
- d. Manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan Islami.¹⁶

¹⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wattamwil* (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 132.

¹⁶ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hal. 450.

4) **Dasar-dasar dalam Etiket Pelayanan**

Hal-hal yang perlu diperhatikan oleh segenap karyawan dalam etiket pelayanan dan harus dijalankan oleh setiap karyawan adalah sebagai berikut:

- a. Ingin membantu setiap keinginan dan kebutuhan pelanggan atau anggota.
- b. Selalu memberikan perhatian terhadap permasalahan yang dihadapi pelanggan atau anggota.
- c. Sopan dan ramah dalam melayani pelanggan.
- d. Memiliki rasa toleransi yang tinggi.
- e. Menjaga Perasaan pelanggan atau anggota.
- f. Dapat menahan emosi.
- g. Menyenangkan orang lain

5) **Sebab-sebab Anggota Kabur**

Berikut ini beberapa sebab anggota meninggalkan kantor yaitu:

- a. Pelayanan yang tidak memuaskan.
- b. Produk yang tidak baik dan tidak lengkap.
- c. Ingkar janji dan tidak tepat waktu.
- d. Biaya yang relatif mahal.
- e. Lokasi sulit dijangkau.¹⁷

b. Faktor Pribadi

Keputusan seseorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, yaitu usia pembeli dan tahap siklus, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, serta kepribadian dan konsep pribadi pembeli.

¹⁷ Kasmir, *Op-Cit.*, hal. 58.

1. Umur dan tahapan dalam siklus hidup

Konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahap siklus hidup keluarga. Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya.

2. Pekerjaan

Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang memiliki minat di atas rata-rata terhadap produk dan jasa mereka. Sebuah perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produk mereka hanya untuk kelompok pekerjaan tertentu.¹⁸

3. Keadaan ekonomi

Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang. Keadaan ekonomi meliputi pendapatan yang dapat dibelanjakan (tingkatnya, stabilitasnya, dan polanya), tabungan dan hartanya, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan lawan menabung.

4. Gaya hidup

Gaya hidup seseorang adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatan, minat, dan pendapat seseorang. Gaya hidup menggambarkan “seseorang secara keseluruhan” yang berinteraksi dengan lingkungan. Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu dibalik kelas sosial seseorang.

¹⁸ Philip Koller dan Kevin Lane Keller, *Op. Cit.*, hal. 233.

5. Kepribadian

Setiap individu memiliki karakteristik sendiri yang unik. Kumpulan karakteristik perilaku yang dimiliki oleh individu dan bersifat permanen biasanya disebut kepribadian.

Agar tidak menjadi sulit menangkap pengertiannya, maka definisi yang digunakan oleh psikologi modern, yaitu “kepribadian adalah organisasi yang dinamis dari sistem psikologis individu yang menentukan penyesuaian dirinya terhadap lingkungannya secara unik”. Kepribadian biasanya dijelaskan dengan menggunakan ciri-ciri seperti kepercayaan diri, dominasi, otomotik, ketaatan, kemampuan, bersosialisasi, daya tahan, dan kemampuan beradaptasi.

Teori-Teori Kepribadian

1) Teori psikoanalitis

Teori ini menunjukkan bahwa perilaku manusia ini dikuasai personalitasnya atau kepribadiannya. Sigmund Freud menunjukkan bahwa “betapa besar sumbangan karyanya pada bidang psikologi, termasuk konsepsinya mengenai suatu tingkat ketidaksadaran dari kegiatan mental”.¹⁹

2) Teori Sosial

Dari perspektif teori sosial, kepribadian dijelaskan dengan pola perilaku yang konsisten yang memperlihatkan hubungan orang-orang dengan situasi sosial. Dalam pandangan teori sosial, setiap orang berperilaku sesuai dengan tuntunan sosial.

¹⁹ Nugroho J. Setiadi, *Op-Cit.*, hal. 66.

Menurut Cattell terdapat 16 ciri-ciri kepribadian yang ada pada manusia,

yaitu:

- a) Pendiam versus ramah.
- b) Bodoh versus cerdas.
- c) Tidak stabil versus stabil.
- d) Patuh versus agresif.
- e) Serius versus brsenang-senang.
- f) Bijaksana versus hati-hati
- g) Pemalu versus tidak pemalu.
- h) Keras hati versus lembut.
- i) Tidak disiplin versus terkendali.
- j) Santai versus tertekan.²⁰

4. Pengaruh Faktor Pelayanan terhadap Keputusan Anggota

Yuni Susanti yang menyatakan dalam penelitiannya bahwa “ terdapat pengaruh yang signifikan antara mutu pelayanan dan produk pembiayaan *mudhârabah* yang dilakukan oleh BMT Sahara Tulungagung terhadap kepuasan anggota”.²¹

Dari uraian di atas menunjukkan bahwa faktor pelayanan mempengaruhi keputusan anggota yang telah diberikan oleh BMT semakin membaik, maka anggota yang menggunakan jasa BMT Insani merasa semakin puas. Hubungan kualitas layanan dan kepuasan anggota tidak lepas dari pembicara kreativitas layanan perbankan untuk dapat menciptakan suatu layanan yang berkualitas, selain itu BMT juga harus mampu untuk dapat mengidentifikasi tingkat anggotanya.

Sehingga dapat memahami tingkat persepsi dan harapan anggota atas kualitas yang telah diberikan oleh BMT. Maka dari itu, pengaruh pelayanan terhadap keputusan anggota sangat diperlukan. Semakin berkualitas pelayanan yang diberikan BMT Insani Sadabuan terhadap anggotanya, maka anggota BMT Insani

²⁰ Nugroho J. Setiadi, *Op. Cit.*, hal. 75.

²¹ Yuni Susanti, "Pengaruh Mutu Pelayanan dan Produk Pembiayaan Mudharabah terhadap Kepuasan anggota BMT Sahara Kauman Tulungagung", (Skripsi: IAIN Tulungagung, 2014), hal. 56.

akan semakin tertarik dan memutuskan memilih pembiayaan terutama pada produk pembiayaan *mudhârabah*.

5. Pengaruh Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota

Haryanti menyatakan bahwa “faktor pribadi mempunyai pengaruh positif terhadap permintaan kredit pada Koperasi Prana Jati Kabupaten Semarang”.²²

Dari uraian di atas menunjukkan bahwa faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan anggota. Faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan anggota tergantung pada produk yang akan diambil. Contohnya, produk pembiayaan *murâbahah*, *musyârahah*, dan terutama pembiayaan *mudhârabah*.

Menurut peneliti, pembiayaan *mudhârabah* yang ada di BMT Insani Sadabuan akan dipengaruhi oleh faktor pribadi terutama mengenai keadaan ekonomi dan pekerjaan dari anggota tersebut. Sehingga jumlah anggota meningkat dari tahun ke tahun, dan pembiayaan *mudhârabah* merupakan produk yang paling unggul di BMT Insani Sadabuan.

6. *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT)

a. Pengertian *Baitul Mâl Wattamwil*

Baitul Mâl Wat Tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul mâl* dan *baitul tamwil*. *Baitul mâl* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infaq, dan sedekah. Adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha tersebut menjadi bagian yang tidak

²² Haryanti, “Analisis perilaku konsumen terhadap permintaan kredit pada Koperasi Prana Jati Kabupaten Semarang”, *dalam Jurnal Manajemen*, Volume 10, No. 1, 2009.

terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam.²³

Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank Islam atau BPR Islam. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (ijarah), dan titipan (wadiah). BMT memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank.

b. Fungsi *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT)

- 1) 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).
- 2) Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
- 3) Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan member pendapatan kepada para pegawainya.
- 4) Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai resiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

²³ Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam* (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 363.

- 5) Sebagai satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan.²⁴

c. Prinsip Operasional BMT

1) Penumbuhan

- a) Tumbuh dari masyarakat sendiri dengan dukungan tokoh masyarakat, orang berada (*aghnia*).
- b) Modal awal dikumpulkan dari para pendiri dalam bentuk Simpanan Pokok dan Simpanan Pokok Khusus.
- c) Jumlah pendiri minimum 19 orang.
- d) Landasan sebaran keanggotaan yang kuat sehingga BMT tidak dikuasai oleh perseorangan dalam jangka panjang.
- e) BMT adalah lembaga bisnis, membuat keuntungan, tetapi juga memiliki komitmen yang kuat untuk membela kaum yang lemah dalam penanggulangan kemiskinan, BMT mengelola dana *Mâl*.

2) Profesionalitas

- a) Pengelola profesional, bekerja penuh waktu, mendapat pelatihan pengelolaan BMT, memiliki komitmen kerja penuh waktu, penuh hati dan perasaannya untuk mengembangkan bisnis dan lembaga BMT.
- b) Aktif membaaur di masyarakat.

²⁴ Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam* (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 363.

- c) Pengelola profesional berlandaskan sifat-sifat: amanah, siddiq, tabligh, fathonah, shabar dan istiqomah.
 - d) Berlandaskan sistem dan prosedur: SOP (Standar Operasional Prosedur), Sistem Akuntansi yang memadai.
 - e) Pengurus mampu melaksanakan fungsi pengawasan yang efektif.
 - f) Akuntabilitas dan transparansi dalam pelaporan.
- 3) Prinsip Islamiyah
- a) Menerapkan cita-cita dan nilai-nilai Islam (salaam: keselamatan berkeadilan, kedamaian dan kesejahteraan) dalam kehidupan ekonomi masyarakat banyak.
 - b) Akad yang jelas, rumusan penghargaan dan sanksi yang jelas dan penerapannya yang tegas/lugas.
 - c) Berpihak pada yang lemah.²⁵

B. Penelitian Terdahulu

Untuk menguatkan penelitian ini, maka peneliti mengambil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan, yaitu:

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Damayanti Maysaroh (2014)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih Bank Syariah	Analisis penelitian yang digunakan adalah analisis	Hasil dari penelitiannya adalah faktor pribadi, sosial, pelayanan, dan

²⁵ M. Amin Aziz, *Pedoman Pendirian BMT* (Jakarta Timur: PINBUKS PRESS, 2004), hal. 4.

			regresi berganda dengan menggunakan SPSS	produk tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah.
2	Monang Ranto Tambunan & Inggrita Gusti Sari Nasution (2010)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di Bank BCA kota Medan (studi kasus etnis cina)	Analisis penelitian yang digunakan adalah analisis statistik regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS versi 17.	Secara parsial produk, pelayanan, dan kredibilitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
3	Arlina Nurbaity Lubis dan	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan permintaan kredit pada PT. Bank Tabungan Negara Cabang Medan	Analisis penelitian yang digunakan adalah regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS versi 15.	Hasil penelitiannya adalah variabel suku bunga dan pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan permintaan KPR Y)
4	Dwi Prasetyo (2010)	Faktor-faktor yang mempengaruhi anggota melakukan pembiayaan murabahah dan bai' bitsaman ajil pada BMT Mubarak Wonosari Gunung Kidul	Analisis penelitian yang digunakan adalah regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS versi 15.	Hasil penelitiannya adalah hasil uji secara simultan diketahui bahwa variabel kebutuhan, agama, kemudahan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan anggota melakukan pembiayaan murabahah

Sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan adalah melihat faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* adalah faktor pelayanan dan faktor pribadi untuk melihat perbedaan lainnya.

Dari uraian di atas, banyak perbedaannya dengan yang akan penulis teliti, data yang di atas, sebagian judulnya mengenai nasabah yang menabung, mengenai pembiayaan *murâbahah*, faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan *mudhârib* dalam mengambil pembiayaan *mudhârabah*. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dari data di atas memiliki bermacam-macam faktor, sementara variabel yang akan penulis teliti hanya faktor pelayanan, dan pribadi, serta metode yang digunakan pada penelitian terdahulu di atas dengan SPSS versi 15, dan 17. Sementara peneliti menggunakan program SPSS Versi 22.

C. Kerangka Berfikir

Kerangka pemikiran merupakan sintesa dari serangkaian yang tertuang dalam tinjauan pustaka, yang pada dasarnya merupakan gambaran sistematis dari kinerja teori dalam memberikan solusi atau alternatif dan serangkaian masalah yang ditetapkan.²⁶

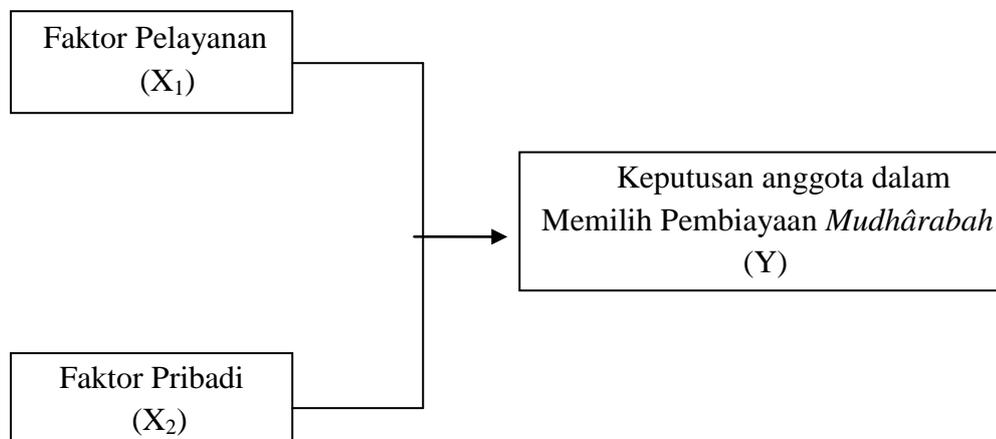
Layanan adalah aktivitas-aktivitas yang tidak dapat didefinisikan tidak berwujud, yang merupakan objek utama dari transaksi yang dirancang untuk memberikan kepuasan pada pelanggan atau anggota.

Dengan adanya pelayanan karyawan yang baik terhadap anggota, maka anggota akan betah dan tetap ikut bergabung dengan pihak BMT. Faktor pribadi, keputusan seseorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, yaitu usia pembeli

²⁶ Abdul Hamid, *Metode Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2007), hal. 26.

dan tahap siklus, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, serta kepribadian dan konsep pribadi pembeli. Dengan adanya BMT masyarakat bisa melakukan usaha untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Oleh sebab itu, penulis perlu mengkaji dan meneliti apakah faktor pelayanan dan faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*. Adapun model penelitian untuk diteliti adalah:



Sumber: model yang diolah untuk penelitian ini.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, maka penulis disini memberikan suatu jawaban sementara, yaitu: diduga bahwa faktor pelayanan dan faktor pribadi berpengaruh keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT) Sadabuan.

H₁= bahwa faktor pelayanan berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan.

H₂= bahwa faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang diteliti adalah *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT) yang berlokasi di Komplek Pasar Inpres Sadabuan No 22 Padangsidimpuan. Peneliti memilih tempat ini karena disinilah peneliti menemukan permasalahan yang sangat urgen untuk diteliti. Selain itu, BMT merupakan tempat magang peneliti.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilakukan mulai bulan Februari 2015 sampai dengan selesai.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini apabila ditinjau dari segi pendekatan analisis, maka penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Penelitian dengan pendekatan kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data *numerical* (angka) yang diolah dengan metode statistik.¹ Dalam penelitian ini data yang ada di angka adalah data tentang faktor pelayanan (X_1), faktor pribadi (X_2), dan keputusan anggota (Y).

¹ Syaifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hal. 5.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan gejala/satuan yang ingin diteliti.² Menurut Rosady Ruslan adalah “wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik suatu kesimpulan”.³

Populasi ini sangat penting karena hal ini merupakan variabel yang diperlukan untuk memecahkan masalah sehingga tujuan penelitian ini tercapai. Maka populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota BMT Insani Sadabuan dalam pembiayaan *mudhârabah* di tahun 2014, sebanyak 95 orang. Seperti terlihat dalam tabel berikut ini.

Tabel 3.1
Populasi Penelitian

No.	Jenis Pembiayaan	Jumlah anggota	Jenis Kelamin	
			Laki-laki	perempuan
1.	<i>Pembiayaan Mudhârabah</i>	95	39	56

Sumber: BMT Insani Sadabuan

2. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Teknik mengambil sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *simple random sampling* yaitu pengambilan sampel dilakukan melalui sistem acak sederhana

² Bambang Prasetyo, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), hal. 110.

³Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004), hal. 133.

kepada anggota yang mengambil pembiayaan *mudhârabah*. Penetapan sampel yang dilakukan oleh peneliti adalah berpedoman pada rumus *slovin*, yaitu dapat menentukan rumus sampel dari populasi, yaitu:⁴

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

Dimana

n = ukuran sampel

N = ukuran populasi

e = persentase ketidakteelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat diinginkan sekitar 10%.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} \quad n = \frac{95}{1 + 95(0,1)^2} \quad n = 48,72 \quad n = 49$$

Jadi besar sampel yang digunakan peneliti dengan persentase ketidakteelitian (e) 10% dari populasi anggota dalam pembiayaan *mudhârabah* sebesar 95 orang menjadi 49 orang.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen merupakan alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data tersebut menjadi sistematis. Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam analisis terhadap kedua variabel di atas, maka tehnik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode kuisisioner (angket), wawancara, dan observasi.

⁴ Ahmad Nizar, *Metode Penelitian Pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif, PTK dan penelitian pengembangan)*, (Bandung: Citapustaka Media, 2014), hal. 61.

1. Angket

Menurut Bambang angket adalah “sebuah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang diketahui”.⁵

Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.⁶

Untuk teknik pengolahan menggunakan *Skala Likert*. Dengan *Skala Likert* maka variabel yang akan diukur, dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan.

Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai dengan negatif, yang berupa kata-kata dan untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban ini dapat diberi skor sebagai berikut.⁷

Keterangan	SS	S	KS	TS	STS
Nilai	5	4	3	2	1

Keterangan:

SS: sangat setuju TS: tidak setuju STS: sangat tidak setuju

S : setuju KS: kurang setuju

⁵ Bambang Prasetyo, *Op. Cit.*, hal. 110.

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: CV Alfabeta, 2005), hal. 135.

⁷ *Ibid.*, hal. 87.

Dalam menyusun angket, agar tidak lari dalam permasalahan yang diteliti.

Maka penulis menyusun kisi-kisi sebagai berikut:

Table 3.3
Kisi-kisi Angket Tentang Faktor Pelayanan⁸

No.	Variabel	Indikator	Nomor Soal
1.	Faktor Pelayanan	a. Ramah dan santun	1
		b. Sigap melayani anggota	2
		c. Tanggap terhadap anggota	3
		d. Penyampaian informasi yang jelas	4
		e. Mengerti keluhan anggota	5
Jumlah			5

Tabel 3.4
Kisi-kisi Angket tentang Faktor Pribadi⁹

No.	Variabel	Indikator	Nomor Soal
1.	Faktor Pribadi	a. Keadaan Ekonomi	1,2,3, 4
		b. Pekerjaan	5
Jumlah			5

⁸Iis Istiqomah, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Anggota dalam Pengambilan Pembiayaan Modal Kerja Mudhârabah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah” (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013), hal. 73.

⁹Pindah Bayu Ma’rifah, *Op-Cit.*, hal. 80.

Tabel 3.5
Kisi-kisi Angket tentang Keputusan Anggota dalam Memilih
Pembiayaan *Mudhârabah*¹⁰

No.	Variabel	Indikator	Nomor Soal
1.	Pembiayaan <i>Mudhârabah</i>	a. setoran rendah	1
		b. bagi hasil tidak memberatkan	2
		c. mudah syarat pengajuannya	3
		d. jaminan yang mudah	4
		e. pembiayaan bebas riba	5
Jumlah			5

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (*interviewer*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara.¹¹ Dengan mengadakan tanya jawab langsung kepada karyawan yang ada di BMT Insani Sadabuan.

3. Pengamatan (observasi)

Pengamatan atau observasi adalah cara pengumpulan data dengan terjun dan melihat langsung kelapangan terhadap objek yang diteliti (populasi atau

¹⁰ *Ibid.*,

¹¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1997), hal. 145.

sampel).¹² Peneliti melakukan observasi kepada anggota BMT Insani Sadabuan.

E. Validitas dan Realibilitas

1. Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu skala pengukuran disebut valid bila melakukan apa yang sebenarnya dilakukan dan mengukur apa yang seharusnya diukur. Bila skala pengukuran tidak valid, maka tidak bermanfaat bagi peneliti karena tidak mengukur atau melakukan apa yang seharusnya dilakukan.¹³

Dalam penentuan layak atau tidaknya suatu item yang digunakan, biasanya dilakukan uji signifikansi koefisien korelasi pada taraf signifikan 0,05, artinya suatu item dianggap valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total.

Pengujian validitas instrumen dilakukan pada responden dengan menggunakan bantuan software SPSS yaitu: *correlation* > 0,30.¹⁴ Itu artinya instrumen-instrumen dikatakan valid apabila *corelated item total* di atas 0,30.

2. Uji Reliabilitas

Menurut Morissan uji reliabilitas adalah “indikator tingkat keandalan atau kepercayaan terhadap suatu hasil pengukuran. Suatu pengukuran disebut *reliable* atau memiliki keandalan jika konsisten memberikan jawaban yang sama.”¹⁵ reliabilitas adalah suatu instrumen penelitian dikatakan mempunyai

¹² Iqbal Hasan, *Analisa Data Penelitian Dengan Statistik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), hal. 23.

¹³ Mudjarad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2009), Hal. 172.

¹⁴ Duwi Priyanto, *Mandiri Belajar SPSS* (Jakarta:PT. Buku Kita, 2008), hal. 10.

¹⁵ Morissan, *Metode Penelitian Survei* (Jakarta: Kencana, 2012), hal. 99.

nilai reliabilitas yang tinggi, apabila yang dibuat mempunyai hasil yang konsisten dalam mengukur yang hendak diukur.¹⁶

Jadi, penelitian yang reliabel belum tentu valid, tetapi penelitian yang valid sudah pasti penelitian yang reliabel. Setelah diuji validitas instrument, item-item yang gugur dibuang dan item yang tidak gugur dimasukkan ke dalam uji reliabilitas.

Penelitian uji reliabilitas dilakukan dengan rumus *Cronbachis Alpha*. Jika nilai *Cronbachis Alpha* > 0,60 maka pertanyaan-pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel tersebut adalah “reliabel”. Jika nilai *Cronbach Alpha* < 0,60 maka pertanyaan-pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel tersebut adalah “tidak reliabel”.¹⁷

F. Analisis Data

Setelah data terkumpul dari hasil pengumpulan data. Maka akan dilakukan analisis data atau pengolahan data. Adapun metode analisis data yang digunakan adalah metode SPSS Versi 22.

Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis regresi berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen yaitu faktor pelayanan (X_1), faktor pribadi (X_2) terhadap variabel dependen yaitu keputusan anggota dalam memilih pembiayaan

¹⁶ Sukardi, *Metode Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hal. 121.

¹⁷ Getut Pramesti, *Kupas Tuntas Data Penelitian Dengan SPSS 22* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014), hal. 44.

mudhârabah (Y) di BMT Insani Sadabuan. Adapun bentuk persamaan regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:¹⁸

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

- Y : keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*
 α : konstanta
 b_1, b_2 : koefisien regresi
 X_1 : Pelayanan
 X_2 : Pribadi
e : *error*.

2. Koefisien Determinasi

Analisis determinasi dalam regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui persentase sumbangan pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen. Koefisien ini menunjukkan seberapa besar persentase variasi variabel independen yang digunakan dalam model mampu menjelaskan variasi variabel dependen. Semakin besar nilai R^2 (mendekati 1), maka ketepatannya dikatakan semakin baik. Maka dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel independen adalah besar terhadap variabel dependen.

3. Uji Koefisien Regresi secara Parsial (Uji t)

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

¹⁸ Sugiyono, *Op. Cit.*, hal. 40

H_0 : secara parsial tidak ada pengaruh signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.

H_a : secara parsial ada pengaruh signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Dalam menggunakan perhitungan dengan *software* SPSS, maka pengambilan kesimpulan dengan:

- a. Nilai sig. $< \alpha \rightarrow$ tolak H_0 , artinya masing-masing variabel independen berhubungan signifikan dengan perubahan nilai variabel dependen.
- b. Nilai sig. $\geq \alpha \rightarrow H_0$ tidak ditolak, artinya masing-masing variabel independen tidak berhubungan signifikan dengan perubahan nilai variabel dependen.¹⁹

4. Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan. Atau untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau tidak.

Kriteria pengujian adalah sebagai berikut :

- a. Apabila sig F $\leq 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima pada ($\alpha = 0,05$).
Maka semua variabel independen berhubungan signifikan dengan perubahan nilai variabel dependen.
- b. Apabila sig F $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak pada ($\alpha = 0,05$).
Maka semua variabel independen tidak berhubungan signifikan dengan perubahan variabel dependen.

¹⁹ Himmatul Aliah, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Penerapan Prinsip-Prinsip Syari'ah terhadap Kepuasan KPR Nasabah di BNI Syari'ah Cabang Semarang" (Skripsi, IAIN Walisongo Semarang, 2011), hal. 34.

5. Pengujian Asumsi Klasik

Hasil dari koefisien regresi akan dapat digunakan sebagai alat prediksi yang baik dan tidak bias bila memenuhi beberapa asumsi yang disebut sebagai asumsi klasik. Agar mendapatkan korelasi yang baik harus memenuhi asumsi-asumsi yang diisyaratkan untuk memenuhi uji asumsi normalitas dan bebas dari *multikoleniaritas*, *heteroskedastisitas*. Pengujian asumsi klasik dengan menggunakan SPSS Versi 22.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menyelidiki apakah data yang dikumpulkan mengikuti dugaan mengikuti distribusi normal atau tidak. Untuk melakukan uji normalitas dapat dilakukan dengan pengujian pada SPSS dengan metode grafik yaitu melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik normal *P-P Plot of regression standardized residual* dan *Kolmogorov-Smirnov* pada taraf signifikansi 0,05.

Apabila $\text{sig} > 0,05$ maka distribusi data bersifat normal

Apabila $\text{sig} < 0,05$ maka distribusi data tidak normal.

b. Uji *Multikolinearitas*

Uji *multikolinearitas* digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik *multikolinearitas*, yaitu apakah ada hubungan yang sempurna atau hampir sempurna antara kedua variabel independen. Sehingga sulit memisahkan pengaruh antara variabel-variabel itu secara individu terhadap variabel dependen.

Prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya *multikolinearitas*. Suatu model regresi dinyatakan bebas dari *multikolinearitas* adalah jika nilai VIF lebih kecil dari 5 ($VIF < 5$) dan nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 ($tolerance > 0,1$).²⁰

c. *Heteroskedastisitas*

Uji *heteroskedastisitas* digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik *heterokedastisitas*, yaitu adanya ketidaksamaan *variance* dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya gejala *heterokedastisitas*.

Dasar pengambilan keputusan yaitu:

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebur kemudian menyempit), maka terjadi *heterokedastisitas*.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi *heterokedastisitas*.

²⁰ Dwi Priyetno, *Op. Cit.*, 39.

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Singkat *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT) Insani Sadabuan

Adapun kelahiran dan istilah baitu tamwil (BT), namanya pernah populer lewat BT Teksona di Bandung dan BT Ridho Gusti di Jakarta. Keduanya kini tidak ada lagi. Setelah itu, walaupun dengan bentuk yang berbeda namun memiliki persamaan dalam tata kerjanya pada bulan Agustus 1991 berdiri sebuah Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) di Bandung. Kelahirannya terus diikuti dengan beroperasinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada bulan Juni 1992.

BT yang menyusul kemudian adalah BT Bina Niaga Utama (Binama) di Semarang pada tahun 1993. BT Binama hingga kini masih bertahan dengan asset lebih dari 25 milyar rupiah. Dilihat dari fungsinya, BT sama dengan Bank Muamalat Indonesia atau BPRS yaitu sebagai lembaga keuangan syari'ah. Yang membedakan hanya skala dan status kelembagaannya. Bila BMI untuk pengusaha atas, BPRS untuk menengah ke bawah, maka BT untuk pengusaha bawah sekali (*grass root*). Ibaratnya, BMI adalah super market, BPRS adalah mini market, maka BT adalah warung-warung.

Semakin menjamurnya BT dan istilah BMT pada tahun-tahun itu didukung oleh adanya pelatihan-pelatihan yang dilakukan oleh Syariah Banking Institut (SBI), Institut for Shari'ah Economic Deplovment (ISED), Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Bank Syari'ah (LPPBS). Lembaga tersebut

sangat berjasa dalam mempopulerkan istilah BT yang pada waktu itu BT dianggap sebagai embrio BPRS.

Konsepsi *bait al-mâl* sebagai pengelola dana amanah dan harta rampasan perang (*ghanimah*) pada masa awal Islam, yang diberikan kepada yang berhak dengan pertimbangan kemaslahatan umat, telah ada pada masa Rasulullah. Pada masa Khalifah Umar bin Khattab, lembaga ini bahkan dijadikan salah satu lembaga keuangan negara yang independen untuk melayani kepentingan umat dan membiayai pembangunan secara keseluruhan.

Pada masa itu, telah diadakan pendidikan khusus yang dipersiapkan untuk pengelolaan lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan syari'ah. Praktek mencari keuntungan juga mulai dilakukan dengan cara bagi hasil (*mudhârabah*), penyertaan modal usaha (*musyârahah*), membeli dan membayar dengan cicilan (*bai' bi ats-tsâman ajil*) dan sewa guna usaha (*al-ijârah*).

Perkembangan ekonomi di tanah air telah mengalami fase kemajuan yang luar biasa bahkan telah menguasai seluruh ruang gerak manusia. Hal ini dapat terlihat dengan ditandai unggulnya ekonomi syari'ah dalam lembaga keuangan yang ada di negara Indonesia. Berdirinya lembaga keuangan yang berorientasi pada pemenuhan kebutuhan masyarakat di satu sisi tapi mempunyai kepentingan yang sangat merugikan nasabah di sisi lain yaitu adanya dominasi penguasaan pada orang-orang tertentu.

Dalam konteks Indonesia, keinginan tersebut nampaknya sejalan dengan kebijakan pemerintah, yang memberikan respon positif terhadap usulan pendirian bank syari'ah. Dengan disahkannya UU No. 7 Tahun 1992 tentang

Perbankan yang mencantumkan kebebasan penentuan imbalan dan sistem keuangan bagi hasil.

Maka mulailah bermunculan perbankan yang menggunakan sistem syari'ah, seperti Bank Muamalat Indonesia (BMI), BNI Syari'ah, BPRS-BPRS, dan *Baitul Mâl wat Tamwil* (BMT). Berangkat dari realitas tersebut, Islam menawarkan sebuah solusi dengan sistem ekonomi yang dapat mengangkat dan meringankan beban bagi para pelaku bisnis, baik pada tingkat pelaku bisnis pemula maupun pada pelaku bisnis di tingkat profesional.

Sistem ekonomi Islam mulai bersaing dengan sistem ekonomi konvensional dengan lahirnya Bank Muamalat Indonesia yang masih berinduk pada Bank Indonesia. Munculnya BMT sebagai lembaga mikro keuangan Islam yang bergerak pada sektor riil masyarakat bawah dan menengah adalah sejalan dengan lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI).

Karena BMI sendiri secara operasional tidak dapat menyentuh masyarakat kecil ini, maka BMT menjadi salah satu lembaga mikro keuangan Islam yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Di samping itu juga peranan lembaga ekonomi Islam yang berfungsi sebagai lembaga yang dapat mengantarkan masyarakat yang berada di daerah-daerah untuk terhindar dari sistem bunga yang diterapkan pada bank konvensional.

Kelahiran BMT sangat menunjang sistem perekonomian pada masyarakat yang berada di daerah karena di samping sebagai lembaga keuangan Islam, BMT juga memberikan pengetahuan-pengetahuan agama pada masyarakat yang tergolong mempunyai pemahaman agama yang rendah. Sehingga fungsi

BMT sebagai lembaga ekonomi dan sosial keagamaan betul-betul terasa dan nyata hasilnya.

Adanya BMT di tingkat daerah sangat membantu masyarakat dalam rangka pemenuhan kebutuhan ekonomi yang saling menguntungkan dengan memakai sistem bagi hasil. Di samping itu juga ada bimbingan yang bersifat pemberian pengajian kepada masyarakat dengan tujuan sebagai sarana transformatif untuk lebih mengakrabkan diri pada nilai-nilai agama Islam yang bersentuhan langsung dengan kehidupan sosial masyarakat.

Sebagai lembaga keuangan yang bergerak pada bidang bisnis dan sosial, BMT harus mempunyai visi yang mengarah pada perwujudan masyarakat sejahtera dan adil. Walaupun setiap BMT mempunyai visi yang berbeda antara yang satu dengan yang lainnya, namun arah atau visi utama tersebut harus dijadikan sebagai pijakan. Pada dataran realitas, dimana BMT berbadan hukum koperasi, visi kesejahteraan dan keadilan tersebut memang diarahkan pada anggota terlebih dahulu.

Namun demikian, kesejahteraan masyarakat umum juga tidak boleh dikesampingkan. Adapun misi yang harus dijadikan sebagai acuan adalah membangun dan mengembangkan tatanan ekonomi dan masyarakat yang sesuai dengan prinsip syari'ah. Hal inilah yang membedakan koperasi pada umumnya dengan koperasi dalam bentuk BMT. Karena pengertian BMT yang mengandung unsur sosial juga, maka misi sebagaimana di atas juga harus

dijadikan patokan utama. Secara defakto, rumusan redaksional misi antar BMT dapat berbeda-beda namun dengan misi utama yang sama.¹

Baitul Mâl Wat Tamwil (BMT) Sadabuan Padangsidimpuan merupakan Balai Usaha Mandiri Terpadu yaitu lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, yang berdiri sejak Tanggal 2 Januari 1998. Dan kemudian operasional BMT mulai pada Tanggal 10 Maret 1998 yang didirikan oleh masyarakat sejumlah 19 orang.

Sejalan dengan visi dan misi BMT Indonesia yang mengarah pada perwujudan masyarakat sejahtera, adil dan membangun dan mengembangkan tatanan ekonomi dan masyarakat yang sesuai dengan prinsip syari'ah. Maka kehadiran *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT) di Sadabuan tentu sangat diharapkan memberikan kontribusi yang real khususnya bagi masyarakat Sadabuan dan Padangsidimpuan umumnya.

Baitul Mâl Wat Tamwil (BMT) berlokasi di Sadabuan, yang tepatnya di tengah-tengah pasar Inpres. Tempat ini dipilih karena mudahnya dijangkau oleh masyarakat, banyaknya pedagang-pedagang yang membutuhkan penambahan modal, dan pasar Inpres di kenal banyak orang.²

¹ <http://rafiqatul-hanniah.blogspot.com/2012/06/sejarah-bmt-Indonesia.html>.

² Elvi Sa'adah, Hasil wawancara dengan personalia BMT Insani Sadabuan, Sadabuan: 18 November 2014, jam 12:00).

2. Visi dan Misi BMT Insani

a. Visi

Visi *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT) adalah terwujudnya koperasi simpan pinjam sebagai koperasi pembiayaan yang mandiri dan tangguh yang amanah dalam membangun ekonomi kerakyatan, kekeluargaan dan berkeadilan.

b. Misi

- 1) Membantu anggota dan masyarakat di dalam perkuatan permodalan dalam mendorong tumbuhnya kewirausahaan ekonomi kerakyatan.
- 2) Meningkatkan profesionalisme dan etika bisnis perkoperasian dalam penyelenggaraan kegiatan koperasi secara berkelanjutan. Pemberdayaan sumber daya perkoperasian melalui kegiatan pembinaan, konsultatif, advokasi dan pelatihan insan, koperasi di bidang manajemen dan bisnis. Sehingga tercipta kader-kader koperasi yang handal, berbudaya dan profesional.

3. Produk-Produk *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT) Insani Sadabuan

Baitul Mâl Wat Tamwil (BMT) Insani memiliki komitmen menyediakan produk perbankan di landasi pada prinsip syariah dan pemberdayaan modal secara produktif, untuk keamanan dan kemudahan investasi. *Baitul Mâl Wat Tamwil* memanfaatkan produk murni syariah.

Adapun produk yang ditawarkan oleh *Baitul Mâl Wat Tamwil* (BMT) adalah:

a. Pola Tabungan

Tabungan atau simpanan dapat diartikan sebagai titipan murni dari orang atau badan usaha kepada pihak BMT. Jenis-jenis tabungan/simpanan adalah sebagai berikut:

- 1) Simpanan *Mudhârabah* Biasa.
- 2) Simpanan *Mudhârabah* Berjangka.
- 3) Simpanan *Mudhârabah* dengan perjanjian pemberitahuan jangka waktu penarikan sebelumnya.
- 4) Simpanan *Mudhârabah* Pendidikan.
- 5) Simpanan *Mudhârabah* Haji.
- 6) Simpanan *Mudhârabah* Umroh.
- 7) Simpanan *Mudhârabah* Qurban.
- 8) Simpanan *Mudhârabah* Idul Fitri.
- 9) Simpanan *Mudhârabah* Walimah.
- 10) Simpanan *Mudhârabah* Akekah.
- 11) Simpanan *Mudhârabah* Perumahan (Pembangunan dan Perbaikan).
- 12) Simpanan *Mudhârabah* Kunjungan Wisata.

b. Pola pembiayaan

Pola pembiayaan terdiri dari bagi hasil, yaitu:

- 1) *Musyârahah*

Musyârahah adalah suatu perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam suatu proyek dimana masing-masing pihak berhak atas segala

keuntungan dan bertanggung jawab atas segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaannya masing-masing.

2) *Mudhârabah*

Mudhârabah adalah akad yang telah dikenal oleh umat Muslim sejak zaman Nabi, bahkan telah dipraktekkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. *Mudhârabah* adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul mâl*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudhârib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.³

B. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dan reliabilitas dilakukan sebelum instrumen digunakan dalam pengumpulan data. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket. Uji coba dilakukan kepada 49 orang untuk mencari validitas (kesahihan) dan reliabilitas (ketepatan).

1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk melihat apakah data yang ada valid atau tidak. Untuk pengujian validitas digunakan 49 orang dengan 5 pernyataan untuk variabel Faktor Pelayanan (X_1), 5 pernyataan untuk variabel Faktor Pribadi (X_2), 5 pernyataan untuk Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan *Mudhârabah* (Y). Variabel dikatakan valid apabila korelasi item-item tersebut di atas 0,30.

Untuk mengetahui validitas pernyataan-pernyataan tersebut dapat dilihat dari nilai *Correlations Item Total* yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

³ Adiwarman, *Op. Cit.*, hal. 204.

Tabel 4.1
Hasil Uji Validitas pada Faktor Pelayanan (X_1)

Nomor Item Pernyataan	r hitung	Keterangan
1	0,513	Valid
2	0,714	Valid
3	0,802	Valid
4	0,864	Valid
5	0,722	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas terlihat bahwa ke-5 item-item pernyataan untuk variabel Faktor Pelayanan (X_1) dinyatakan valid, karena nilai korelasi untuk kelima item diatas 0,30, maka dapat disimpulkan bahwa semua item pada variabel faktor pelayanan adalah valid.

Tabel 4.2
Hasil Uji Validitas pada Faktor Pribadi (X_2)

Nomor Item Pernyataan	r hitung	Keterangan
1	0,569	Valid
2	0,692	Valid
3	0,686	Valid
4	0,706	Valid
5	0,484	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas terlihat bahwa ke-5 item-item pernyataan untuk variabel Faktor Pribadi (X_2) dinyatakan valid, karena nilai korelasi untuk kelima item

diatas 0,30. Maka dapat disimpulkan bahwa semua item pada variabel faktor pribadi adalah valid.

Tabel 4.3
Hasil Uji Validitas pada Keputusan Anggota dalam
Memilih Pembiayaan *Mudhârabah* (Y)

Nomor Item Pertanyaan	r hitung	Keterangan
1	0,724	Valid
2	0,749	Valid
3	0,561	Valid
4	0,772	Valid
5	0,823	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas terlihat bahwa ke-5 item-item pernyataan untuk variabel keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* (Y) memiliki nilai korelasi di atas 0,30. maka item-item tersebut dikatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Suatu variabel dapat dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60. Nilai reliabilitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.4
Hasil Uji Reliabilitas pada Variabel Faktor Pelayanan (X₁)
Reliability Statistics

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
0,781	5

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan pada variabel faktor pelayanan tersebut reliabel.

Tabel 4.5
Hasil Uji Reliabilitas pada Variabel Faktor Pribadi (X2)

Reliability Statistics

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
0,673	5

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan pada variabel faktor pribadi tersebut reliabel.

Tabel 4.6
Hasil Uji Reliabilitas pada variabel Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan *Mudhârabah* (Y)

Reliability Statistics

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
0,780	5

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan pada variabel faktor pribadi tersebut reliabel.

C. Hasil dan Analisis Data

1. Analisis Regresi Berganda

Tabel 4.7
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.321	.103	.064	2.103

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

R dalam regresi berganda menunjukkan nilai korelasi berganda, yaitu korelasi antara variabel faktor pelayanan dan faktor pribadi terhadap variabel keputusan anggota. Nilai R berkisar antara 0 sampai 1, jika mendekati 1, maka korelasi semakin erat. Tetapi jika mendekati 0 maka korelasi semakin lemah. Angka R yang didapat 0,321, artinya korelasi antara faktor pelayanan dan faktor pribadi terhadap keputusan anggota sebesar 0,321. Sedangkan arti harga R akan dikonsultasikan dengan tabel interpretasi nilai R sebagai berikut:

Interpretasi Nilai R⁴

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

⁴ Sugiono, *Op., Cit.*, 137.

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa nilai antara 0,20-0,399 dikatakan tingkat hubungan rendah. Dari korelasi faktor pelayanan terhadap keputusan anggota sebesar 0,321. Hal ini berarti terjadi korelasi yang rendah antara faktor pelayanan dan faktor pribadi terhadap keputusan anggota.

Tabel 4.8
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	12.979	3.937		3.297	.002		
x1	-.012	.119	-.014	-.100	.921	.998	1.002
x2	.439	.191	.321	2.296	.026	.998	1.002

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari hasil tabel *Coefficients* di atas dapat dilihat pada kolom *Unstandardized Coefficients* dan B menyatakan untuk nilai regresi dengan $a = 12.979$ dan $b_1 = -0.012$ dan $b_2 = 0.439$. Sehingga didapat persamaan:

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 12.979 - 0.012X_1 + 0.439X_2 + e$$

Penjelasan dari persamaan di atas adalah sebagai berikut:

- Koefisien regresi (*constant*) sebesar 12,979 artinya jika pelayanan (X_1) dan faktor pribadi (X_2) nilainya adalah 0 maka keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* nilainya positif yaitu 12,979.
- Nilai koefisien faktor pelayanan (x_1) sebesar 0,012 dan bertanda negatif, ini menunjukkan bahwa faktor pelayanan mempunyai pengaruh yang

berlawanan arah dengan keputusan anggota. Hal ini mengandung arti bahwa setiap penambahan faktor pelayanan (X_1) sebesar 1% maka keputusan anggota (Y) akan turun sebesar 1,2% dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

- c. Nilai koefisien faktor pribadi untuk variabel (X_2) sebesar 0,439. Hal ini mengandung arti bahwa setiap penambahan faktor pribadi sebesar 1% maka faktor pribadi akan naik sebesar 43,9% dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

2. Koefisien Determinasi

Dari tabel 4.1 di atas menunjukkan bahwa $R = 0,321$ yang berarti bahwa pengaruh variabel faktor pelayanan dan faktor pribadi terhadap keputusan anggota rendah. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) atau R Square = 0,103 atau 10,3% yang berarti bahwa variabel faktor pelayanan dan faktor pribadi mampu menerangkan variabel keputusan anggota sebesar 10,3% sedangkan sisanya sebesar 89,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam model ini.

2. Uji t (uji secara parsial)

Untuk menguji kesignifikanan pengaruh antar variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. Pengambilan keputusan berdasarkan taraf signifikansi yaitu: jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Jika signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Dengan demikian hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

- a. Signifikansi $0,921 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya faktor pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*.
- b. Signifikansi $0,026 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah*.

3. Uji F

Tabel 4.9
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	23.319	2	11.660	2.636	.082 ^b
Residual	203.456	46	4.423		
Total	226.776	48			

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Untuk menguji kesignifikanan pengaruh antar variabel digunakan rumus signifikansi $< 0,05$ maka ada pengaruh yang signifikan antara variabel atau H_a diterima. Dan jika signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima. Hasil analisis data menunjukkan bahwa signifikansi $0,082 > 0,05$. Maka tidak terdapat pengaruh yang signifikan antar variabel faktor pelayanan dan faktor pribadi terhadap variabel keputusan anggota sehingga H_a ditolak.

Dengan demikian hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah tidak ada pengaruh signifikan antar variabel faktor pelayanan dan faktor pribadi secara

bersama-sama (simultan) terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan.

4. Uji Asumsi Klasik

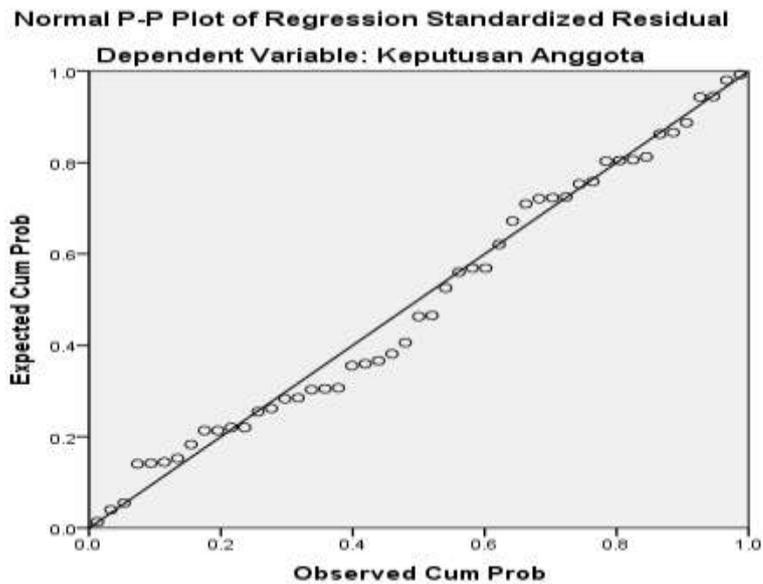
a. Uji Normalitas pada Model Regresi

Uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal. Beberapa metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik normal *P-P Plot of regression standardized residual* atau dengan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*.

1) Metode Grafik

Uji normalitas residual dengan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik normal *P-P Plot of regression standardized residual*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis diagonal maka nilai residual tersebut telah normal.

Gambar 4.1



Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari gambar tersebut dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar sekitar garis diagonal maka nilai residual tersebut telah normal.

2) Metode Uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*

Uji *One Sample Kolmogorov Smirnov* digunakan untuk mengetahui distribusi data, apakah mengikuti distribusi normal, *poisson*, *uniform*, atau *exponential*. Dalam hal ini untuk mengetahui apakah distribusi residual terdistribusi normal atau tidak. Residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih dari 0,05.

Tabel 4.10

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		49
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.05880423
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.090
	Positive	.090
	Negative	-.074
Test Statistic		.090
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Berdasarkan uji normalitas dengan *Kolmogorov-Smirnov Test* diperoleh nilai *test statistic* sebesar 0,090 dan *asymp. Sig.* sebesar 0,200. Nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ($0,200 > 0,05$), dapat disimpulkan data tersebut berdistribusi normal.

b. Uji *Multikolinearitas*

Multikolinearitas adalah keadaan dimana pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antara variabel independen. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna di antara variabel bebas (korelasinya 1 atau mendekati 1). Untuk mendeteksi adanya *multikolinearitas* dapat dilihat dari *Variance Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai $VIF > 5$ maka terjadi *multikolinearitas*. Sebaliknya apabila $VIF < 5$ maka tidak terjadi *multikolinearitas*.

Tabel 4.5
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	12.979	3.937		3.297	.002		
x1	-.012	.119	-.014	-.100	.921	.998	1.002
x2	.439	.191	.321	2.296	.026	.998	1.002

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dalam tabel di atas diperoleh VIF variabel X_1 dengan nilai sebesar 1.002 dan X_2 dengan nilai sebesar 1.002 dan *tolerance* di atas 0,1 yaitu 0,998 yang berarti tidak terjadi *multikolinearitas* jadi dapat disimpulkan bahwa variabel X_1 dan X_2 lulus dari uji *multikolinearitas* berdasarkan nilai VIF lebih kecil dari 5 dan *tolerance* di atas 0,1.

c. Uji *Heterokedastisitas*

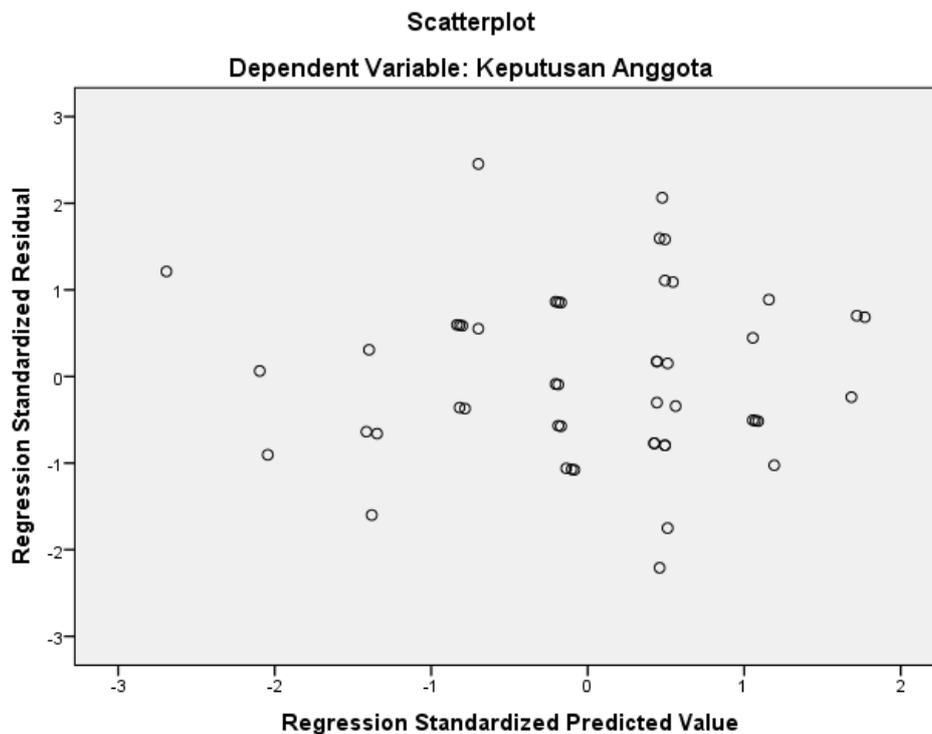
Metode ini dilakukan dengan cara melihat grafik *scatterplot* antara *standardized predicted value* (ZPRED) dengan *standardized residual* (ZRESID), ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* antara ZRESID dan ZPRED dimana sumbu Y adalah Y yang diprediksi dan sumbu X adalah residual (Y Prediksi-Y sesungguhnya).

Dasar pengambilan keputusan yaitu:

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebur kemudian menyempit), maka terjadi *heterokedastisitas*.

2. Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi *heterokedastisitas*.

Gambar 4.2



Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari output di atas dapat diketahui bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas. Titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 dan pada sumbu Y. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah *heterokedastisitas* dalam model regresi.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Dari tabel uji validitas 1,2,3 di atas terlihat bahwa ke-5 item pernyataan untuk variabel Faktor Pelayanan (X_1), ke-5 item pernyataan untuk variabel Faktor Pribadi (X_2), dan ke-5 item pernyataan untuk variabel keputusan anggota dinyatakan valid.

Karena nilai korelasi diatas 0,30. Maka dapat disimpulkan bahwa semua item pada variabel faktor pelayanan, pribadi dan keputusan anggota adalah valid.

Dari tabel uji reliabilitas 4,5,6 di atas dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan pada variabel faktor pelayanan, pribadi, dan keputusan anggota tersebut reliabel.

Dari tabel 4.7 di atas menunjukkan angka R yang didapat 0,321, artinya korelasi antara faktor pelayanan dan faktor pribadi terhadap keputusan sebesar 0,321. Hal ini berarti terjadi korelasi yang rendah antara faktor pelayanan dan faktor pribadi terhadap keputusan anggota.

Dari tabel 4.7 di atas menunjukkan koefisien determinasi (r^2) atau *R Square* = 0,103 atau 10,3% yang berarti bahwa variabel faktor pelayanan dan faktor pribadi mampu menerangkan variabel keputusan anggota sebesar 10,3% sedangkan sisanya sebesar 89,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam model ini.

Nilai R Sebesar 0,321. Artinya korelasi antara variabel Pelayanan dan pribadi terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *mudhârabah* rendah. Hal ini berarti terjadi hubungan yang rendah. Selain itu hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pelayanan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan, adanya pengaruh ini dapat dibuktikan dari persamaan regresinya, yaitu:

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 12.979 - 0.012X_1 + 0.439X_2 + e$$

Koefisien regresi (*constant*) sebesar 12,979 artinya jika pelayanan (X_1) dan faktor pribadi (X_2) nilainya adalah 0 maka keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* nilainya positif yaitu 12,979. Nilai koefisien faktor pelayanan (x_1) sebesar 0,012 dan bertanda negatif, ini menunjukkan bahwa faktor pelayanan mempunyai pengaruh yang berlawanan arah dengan keputusan anggota. Hal ini mengandung arti bahwa setiap penambahan faktor pelayanan (x_1) sebesar 1% maka preferensi anggota (Y) akan turun sebesar 1,2% dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

Nilai koefisien faktor pribadi untuk variabel (X_2) sebesar 0,439. Hal ini mengandung arti bahwa setiap penambahan faktor pribadi sebesar 1% maka faktor pribadi akan naik sebesar 43,9% dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

Dari tabel 4.8 *coeffisien* di atas menunjukkan secara parsial faktor pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* dengan signifikansi $0,921 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hasil penelitian penulis searah dengan Damayanti Maysaroh yang menyatakan dalam penelitiannya bahwa “ faktor sosial, pribadi, produk, pelayanan, dan fasilitas tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih Bank Syariah”.

Faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* dengan signifikansi $0,026 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Hasil analisis data pada tabel 4.9 di atas menunjukkan bahwa signifikansi $0,082 > 0,05$. Dengan demikian hipotesis yang dirumuskan adalah tidak terdapat pengaruh

yang signifikan antar variabel faktor pelayanan dan faktor pribadi secara simultan terhadap variabel keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan.

Pengujian asumsi klasik dengan metode grafik yaitu data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau garis histogramnya maka nilai residual tersebut telah normal.

Berdasarkan uji normalitas dengan *Kolmogorov-Smirnov Test* pada tabel 4.10 diperoleh nilai *test statistic* sebesar 0,090 dan *asympt. Sig.* sebesar 0,200. Nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ($0,200 > 0,05$), dapat disimpulkan data tersebut berdistribusi normal.

Kemudian pada uji *multikolinearitas* dapat dilihat VIF variabel X_1 dan X_2 dengan nilai sebesar 1,002 yang berarti tidak terjadi *multikolinearitas*. Pada uji *heterokedastisitas* dengan metode grafik *scatterplot* dapat dilihat bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas. Titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 dan pada sumbu Y. Maka tidak terjadi masalah *heterokedastisitas* dalam model regresi.

Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini adalah H_a yaitu tidak adanya pengaruh Pelayanan terhadap Keputusan Anggota BMT, itu artinya hasil dari penelitian ini ditolak. Hal ini berbeda dengan hipotesis sementara yang dilakukan oleh peneliti. Faktor pribadi ada pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Anggota BMT memilih pembiayaan *mudhârabah*, itu artinya hasil dari penelitian ini diterima (H_a). Hal ini sesuai dengan hipotesis sementara yang dilakukan peneliti.

E. Keterbatasan Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna sangatlah sulit, sebab dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan.

Di antara keterbatasan yang dihadapi penulis selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan penulis yang masih kurang.
2. Keterbatasan waktu, tenaga, serta dana penulis yang tidak mencukupi untuk penelitian lebih lanjut.
3. Dalam menyebarkan angket penulis tidak mengetahui kejujuran para responden dalam menjawab setiap pertanyaan yang diberikan sehingga mempengaruhi validitas data yang diperoleh.
4. Penulis tidak mampu mengontrol semua nasabah dalam menjawab angket yang diberikan, apakah nasabah memang menjawab sendiri atau hanya asal menjawab.

Walaupun demikian, penulis berusaha sekuat tenaga agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna penelitian ini. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras, dan bantuan semua pihak skripsi ini dapat diselesaikan.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dan temuan penelitian maka diperoleh beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Hasil penelitian pada nasabah pembiayaan *mudhârabah* didapat kesimpulan bahwa secara parsial tidak ada pengaruh yang signifikan faktor pelayanan terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan. Dibuktikan dengan nilai signifikansi 0,921. Indikator tentang keramahan, kesopanan, kesigapan ternyata tidak mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan.
2. Secara parsial ada pengaruh yang signifikan faktor pribadi terhadap keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan. Dibuktikan dengan nilai signifikansi 0,026 dan t hitung 2,296 dan t tabel 2,01290.

B. Saran-Saran

Sehubungan dengan penelitian ini penulis memberikan saran yaitu:

1. Pada penelitian ini variabel faktor pribadi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota. Peneliti berharap pihak BMT agar mulai memperhatikan bahwa variabel faktor pribadi mempengaruhi keputusan anggota dan lebih memperhatikan hal-hal lain yang dapat

mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih pembiayaan *mudhârabah* pada BMT Insani Sadabuan.

2. Peningkatan dan pemahaman anggota/masyarakat tentang sistem ekonomi Islam sehingga diharapkan anggota/masyarakat menggunakan produk BMT bukan semata-mata untuk memenuhi kebutuhannya tetapi juga memahami alasan menggunakan pembiayaan yang berbasis syariah.
3. Dalam penelitian ini terdapat kendala yang menjadikan penelitian ini sedikit terhambat dalam proses pengisian angket untuk itu penelitian mendatang diharapkan lebih teliti lagi.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Abdul Hamid, *Metode Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2007.
- Abu Bakar Muhammad, *Terjemahan Subulussalam*, Surabaya: Al-Ikhlash, 1995.
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011.
- Ahmad Nizar, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Citapustaka Media, 2014.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hal. 450
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011.
- Bambang Prasetyo, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007.
- Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV. J-Art, 2004.
- Departemen Pendidikan & Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1995.
- Duwi Priyanto, *Mandiri Belajar SPSS*, Jakarta: PT. Buku Kita, 2008.
- Dwi suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media, 2009.
- Getut Pramesti, *Kupas Tuntas Data Penelitian Dengan SPSS 22*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014.
- Iqbal Hasan, *Analisa Data Penelitian Dengan Statistik*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo, 2008.

- *Etika Customer Service*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2005.
- Kewirausahaan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Karnaen & Muhammad Syafi'i, *Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.
- Leon G. Schiffman, *Perilaku Konsumen*, Jakarta: PT. Indeks, 2008.
- Malayu, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008.
- Morissan, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Kencana, 2012.
- M. Amin Aziz, *Pedoman Pendirian BMT*, Jakarta Timur: PINBUKS PRESS, 2004.
- Mudjarad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudhârabah di Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008.
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wattamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Philip Koller dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2007.
- Rivai, Veithzal & Andria Permata, *Islamic Financial Management*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008.
- Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004.

Stephen P. Robbins-Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi*, Jakarta: Salemba Empat, 2008.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: CV Alfabeta, 2005.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1997.

Sukardi, *Metode Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003.

Syaifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.

Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012.

BUKAN BUKU

Arlina Nurbaity, “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Permintaan Kredit pada PT Bank Tabungan Negara Cabang Medan”, dalam *Jurnal Manajemen Bisnis*, Volume 1, No. 2, Mei 2008.

Dwi Prastyo, “ Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Anggota Melakukan Pembiayaan *Murâbahah* dan *Bai’ Bitsaman Ajil* pada BMT Mubarak Wonosari Gunung Kidul”, Skripsi: UIN Sunan Kalijaga, 2010.

Haryanti, “Analisis perilaku konsumen terhadap permintaan kredit pada Koperasi Prana Jati Kabupaten Semarang”, dalam *Jurnal Manajemen*, Volume 10, No. 1, 2009.

Himmatul Aliah, “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Penerapan Prinsip-Prinsip Syari’ah terhadap Kepuasan KPR Nasabah di BNI Syari’ah Cabang Semarang”, Skripsi: IAIN Walisongo Semarang, 2011.

Iis Istiqomah, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Anggota dalam Pengambilan Pembiayaan Modal Kerja Mudhârabah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah”, Skripsi: UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013.

Pindah Bayu Ma’rifah, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan *Mudhârib* dalam Mengambil Pembiayaan *Mudhârabah* pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi BPRS Bagun Derajat Warga)”, Skripsi: Sunan Kalijaga, 2014.

Yuni Susanti, ”Pengaruh Mutu Pelayanan dan Produk Pembiayaan Mudharabah terhadap Kepuasan anggota BMT Sahara Kauman Tulungagung”, Skripsi: IAIN Tulungagung, 2014.

Elvi Sa’adah, Hasil wawancara dengan personalia BMT Insani Sadabuan.

Wawancara dengan karyawan di BMT Insani Sadabuan.

<http://rafiqatul-hanniah.blogspot.com/2012/06/sejarah-bmt-Indonesia.html>.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. Nama : Fitri Handayani Pohan
Nim : 11 220 0054
Tempat/Tanggal Lahir : Sigulang, 01 April 1992
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Sigulang (Padangsidempuan)
Agama : Islam
No. Telpon : 085296161992

II. Nama Orangtua

Nama Ayah : Muhibbin Pohan
Pekerjaan : Wiraswasta
Nama Ibu : Dahliana Fane
Pekerjaan : Petani
Alamat : Sigulang (Padangsidempuan)

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tahun 1999 - 2005 : SD Negeri No 146921 Salambue
2. Tahun 2005 - 2008 : SMP Swasta Nurul Ilmi Padangsidempuan
3. Tahun 2008 - 2011 : SMA Negeri 3 Padangsidempuan
4. Tahun 2011 - 2015 : IAIN Padangsidempuan

LAMPIRAN 1

Sampel Penelitian

No.	Nama Nasabah	Jenis kelamin	Pekerjaan	Alamat
1	Ahmad Danial Lbs	L	Wiraswasta	Simapil apil
2	Ahmad Riduan Lbs	L	Wiraswasta	Partihaman saroha
3	Ahmad Umar Hrp	L	Petani	Partihaman Saroha
4	Amal Hsb	L	Petani	Kampung setia
5	Ashri Mahatir	P	Pedagang	Partihaman Saroha
6	Dra.Rahmadia Srg	P	Guru	Jl.Sultan Hasanuddin
7	Drs.Rawal P	L	Petani	Sitataring
8	Diandra Hsb	P	Pedagang	Batunadua
9	Elida Tuti	P	Pedagang	Sabungan
10	Erni Wati	P	Pedagang	Jl.Imam Bonjol
11	Erwin Nasir	L	Wiraswasta	Sadabuan
12	Hairani	P	Pegawai	Jl.Prof.M. Yamin
13	H. Mhd. Darwis	L	Wiraswasta	Kampung Maraccar
14	Heri Swara M	L	Wiraswasta	Batunadua
15	Hj. Rosmawarni	P	Pedagang	Jl. Imam Bonjol
16	H. Burhaman Nst	L	Pegawai	Partihaman Saroha
17	Ismail Hrp	L	Petani	Jl. Nusa Indah
18	Juhdi Ramadhan	L	wiraswasta	Sitataring
19	Juraidah	P	Pedagang	Kayu ombun
20	Landong Alinafia	L	Wiraswasta	Kayu ombun
21	Mhd. Arbi Srg	L	Petani	Batunadua
22	Mhd. Hamdansyah	L	Petani	Batunadua
23	Mhd. Rusdi Hsb	L	Wiraswasta	Sadabuan
24	Mariatul Kissah	P	Pegawai	Sitataring

25	Mawardi Lbs	L	Petani	Jl. Sultan hasanuddin
26	Mulia Sati Hrp	L	Pedagang	Kayu ombun
27	Muhammad Apduh	L	Wiraswasta	Sidakkal
28	Muslim Hrp	L	Wiraswasta	Gang MAN 1
29	Nasaruddin Nst	L	Petani	Partihaman Saroha
30	Nirwan Sakti	L	Sales	Partihaman Saroha
31	Nita	P	Pedagang	panyanggar
32	Nuraini Srg	P	Petani	Simpang PU
33	Nurtoiba Hsb	P	Petani	Kampung setia
34	Nur Aisyah	P	Petani	Kampung maraccar
35	Nurislan	P	Pedagang	Gang raya
36	Nurmaidah Srg	P	Petani	Sitataring
37	Parlaungan Hrp	L	Petani	Jl. Imam Bonjol
38	Ramli Hrp	L	Sales	Partihaman Saroha
39	Rusmida Hrp	P	Pedagang	Gang MAN 1
40	Rusli Hrp	L	Wiraswasta	Partihaman Saroha
41	Sahlan Lbs	L	Wiraswasta	Sidakkal
42	Sahroni Pulungan	L	Wiraswasta	Sidakkal
43	Sanni Nainggolan	P	Pedagang	Partihaman Saroha
44	Sutimah	P	Petani	Partihaman Saroha
45	Yusmidar Hrp	P	Petani	Partihaman Saroha
46	Yusrawati	P	Pedagang	Kayu ombun
47	Zainuddin Pul	L	Petani	Panyanggar
48	Zalaluddin	L	Pedagang	Batunadua
49	Zulkifli Ritongan	L	Wiraswasta	Batunadua

Sumber: *BMT Insani* Sadabuan

Kuisisioner Penelitian

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN MUDHÂRABAH PADA BMT INSANI SADABUAN

Kepada Yth:

Bapak/Ibu/Sdr/i

Di Tempat

1. Dengan segala kerendahan hati dan harapan, penulis mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/I untuk mengisi daftar pertanyaan ini dengan sejujurnya sesuai dengan kenyataan yang ada.
2. Kuisisioner ini dibuat untuk memperoleh data yang kami butuhkan dalam rangka menyusun skripsi yang merupakan syarat untuk menyelesaikan studi pada Program Sarjana Ekonomi Islam dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah. Dengan judul: Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Mengambil Pembiayaan Mudharabah pada BMT Insani Sadabuan.
3. Untuk mencapai maksud tersebut, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/I untuk mengisi kuisisioner ini dengan memilih jawaban yang telah disediakan.
4. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i meluangkan waktu membantu kami mengisi kuisisioner ini, kami mengucapkan terimakasih.

Peneliti

Fitri Handayani Pohan

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin: a. Pria b. Wanita
3. Pendidikan Terakhir:
 - a. SD d. Diploma
 - b. SMP e. Sarjana
 - c. SMA f. Pascasarjana
4. Profesi/Pekerjaan Anda:
 - a. Pedagang c. wiraswasta e. Lain-lain
 - b. Pegawai/Karyawan d. Petani
5. Alamat Rumah:
 - a. Di dalam kota Padangsidempuan
 - b. Di luar Kota Padangsidempuan

B. Jawablah pernyataan di bawah ini dengan member tanda benar (√) pada jawaban yang dipilih dengan memperhatikan nilai dan arti sebagai berikut:

1. Sangat Setuju (SS) bernilai 5
2. Setuju (S) bernilai 4
3. Kurang Setuju (KS) bernilai 3
4. Tidak Setuju (TS) bernilai 2
5. Sangat Tidak Setuju (STS) bernilai 1

DAFTAR PERNYATAAN

A. Faktor Pelayanan

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
Faktor Pelayanan						
1.	Karyawan BMT Insani selalu menggunakan bahasa yang ramah dan santun dalam melayani anggota pembiayaan <i>mudhârabah</i> .					
2.	Karyawan BMT Insani selalu sigap dalam melayani anggota.					
3.	Karyawan BMT Insani selalu tanggap dengan apa yang diinginkan anggota.					
4.	Karyawan BMT Insani memberikan informasi mengenai pembiayaan <i>mudharabah</i> dengan jelas.					
5.	Karyawan BMT Insani selalu mengerti dan memahami keluhan-keluhan anggota.					

B. Faktor Pribadi

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
Faktor Pribadi						
1.	BMT Insani memberikan pembiayaan <i>mudhârabah</i> karena sesuai dengan keadaan ekonomi anggota.					
2.	Dengan pembiayaan <i>mudhârabah</i> , usaha anggota semakin lancar.					
3.	BMT Insani memberikan pembiayaan <i>mudhârabah</i> untuk membantu memenuhi kebutuhan hidup anggota.					
4.	BMT Insani memberikan pembiayaan <i>mudhârabah</i> untuk menata kembali usaha anggota yang sudah bangkrut.					
5.	Pembiayaan <i>mudhârabah</i> dipilih nasabah di BMT karena pekerjaan anggota.					

C. Keputusan Anggota dalam Memilih Pembiayaan *Mudhârabah*

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
Pembiayaan <i>Mudhârabah</i>						
1.	BMT Insani tidak memberatkan anggotanya dalam hal mencicil pembiayaan <i>mudhârabah</i> atau setoran rendah.					
2.	BMT Insani tidak memberatkan anggota dalam hal bagi hasil pembiayaan <i>mudhârabah</i> .					
3.	BMT Insani memberikan syarat dan prosedur pengajuan pembiayaan <i>mudhârabahnya</i> mudah.					
4.	Jaminan yang diminta BMT Insani tidak memberatkan.					
5.	Pembiayaan <i>mudhârabah</i> sesuai dengan ajaran Islam yang tidak mengandung riba dan <i>gharar</i> .					

LAMPIRAN 3

HASIL JAWABAN RESPONDEN TENTANG FAKTOR PELAYANAN DAN PRIBADI TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA

No	Faktor Pelayanan						No	Faktor Pribadi						No	Keputusan Anggota					
	1	2	3	4	5	total		1	2	3	4	5	total		1	2	3	4	5	total
1	4	4	4	4	4	20	1	4	4	4	4	4	20	1	5	4	4	5	5	23
2	5	3	3	3	3	17	2	4	4	4	4	4	20	2	4	4	5	5	5	23
3	4	4	5	4	4	21	3	4	3	4	4	3	18	3	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	4	20	4	3	3	3	3	3	16	4	5	4	4	4	4	21
5	4	4	4	4	4	20	5	2	3	3	2	3	13	5	4	4	4	4	5	21
6	3	3	3	3	3	15	6	3	2	3	3	2	15	6	4	3	3	4	4	18
7	4	4	4	3	3	18	7	4	3	3	3	3	17	7	4	4	3	3	4	18
8	4	4	3	4	4	19	8	4	3	3	3	3	16	8	3	4	4	4	4	19
9	4	3	2	2	3	14	9	4	3	4	4	3	19	9	4	4	4	4	3	19
10	4	4	4	4	4	20	10	4	3	4	4	3	18	10	5	5	4	5	5	24
11	4	4	5	5	4	22	11	4	4	3	4	3	18	11	4	4	4	4	3	19
12	5	3	3	3	3	17	12	4	3	4	4	3	18	12	3	3	4	4	3	17
13	5	3	3	3	5	19	13	4	2	3	3	2	14	13	3	4	4	3	3	17
14	4	2	2	2	4	14	14	4	3	4	4	3	18	14	4	4	4	4	4	20
15	4	3	4	4	4	19	15	4	2	3	3	3	15	15	4	4	3	3	4	18
16	4	4	3	3	4	18	16	4	3	4	4	3	18	16	4	4	3	4	4	19
17	4	3	3	3	4	17	17	4	2	3	3	3	15	17	3	3	4	3	3	16
18	4	4	4	4	4	20	18	4	3	4	4	3	18	18	3	3	4	3	3	16
19	5	5	4	4	4	22	19	4	3	4	4	4	19	19	4	4	4	4	4	20
20	5	5	3	4	4	21	20	4	3	3	2	4	16	20	5	4	4	4	4	21
21	4	4	4	5	5	22	21	3	2	3	3	2	14	21	4	4	4	4	3	19
22	4	3	5	5	4	21	22	3	3	4	4	3	16	22	3	4	4	4	4	19
23	4	5	4	4	4	21	23	4	3	3	3	4	17	23	4	4	3	4	4	19
24	4	3	4	3	4	18	24	4	3	4	3	4	18	24	4	4	4	3	4	19
25	4	4	4	3	3	18	25	4	3	4	3	4	18	25	5	5	4	5	5	24
26	4	3	3	3	3	16	26	4	3	3	4	3	17	26	4	4	3	3	4	18
27	3	3	3	3	3	15	27	4	3	3	4	3	17	27	4	3	3	4	4	18
28	5	4	4	4	4	21	28	4	3	4	4	4	19	28	5	4	3	4	4	20
29	4	4	5	4	5	22	29	4	3	4	4	3	18	29	4	4	3	4	4	19
30	4	4	4	4	4	20	30	4	3	4	4	2	17	30	5	5	4	3	5	22
31	5	4	4	4	5	22	31	4	3	4	4	3	19	31	5	5	4	4	4	22
32	4	4	5	5	4	22	32	4	3	4	3	3	17	32	4	4	4	5	5	22
33	4	4	3	4	4	19	33	4	3	4	4	3	18	33	5	5	5	5	5	25
34	3	3	3	2	3	14	34	3	3	3	3	4	16	34	4	4	4	4	5	21
35	3	3	3	4	4	17	35	4	3	3	4	4	18	35	5	4	4	4	4	21
36	5	4	5	4	4	22	36	4	3	3	4	2	16	36	5	4	4	4	4	21
37	4	5	4	4	4	21	37	4	3	3	3	4	17	37	4	4	4	4	4	20
38	4	4	4	4	4	20	38	4	3	4	4	3	19	38	4	4	4	4	4	20
39	3	3	4	3	3	16	39	4	3	4	4	3	19	39	5	4	4	5	5	23
40	5	4	4	4	5	22	40	4	3	4	4	3	17	40	4	4	4	4	4	20
41	3	3	3	3	3	15	41	4	4	3	4	3	18	41	4	5	4	5	5	23
42	5	4	4	4	4	21	42	4	3	4	4	3	18	42	5	4	4	4	4	21
43	4	4	3	4	3	18	43	4	2	3	3	3	15	43	5	4	4	3	4	20
44	4	3	5	5	4	21	44	4	3	4	4	3	18	44	4	4	4	4	5	21
45	4	5	4	4	4	21	45	4	3	4	4	3	17	45	4	5	4	4	5	22
46	4	3	2	2	3	14	46	4	3	3	3	3	16	46	5	5	5	5	5	25
47	4	4	4	4	4	20	47	4	3	4	4	3	17	47	4	4	3	4	4	19
48	4	4	5	5	4	22	48	4	4	4	4	4	20	48	4	5	4	4	4	21
49	4	4	3	4	3	18	49	4	3	4	4	3	18	49	5	4	4	5	5	23

LAMPIRAN 4

Uji Validitas Faktor Pelayanan

Correlations

		item1	item2	item3	item4	item5	itemtotal
item1	Pearson Correlation	1	.331*	.140	.194	.408**	.513**
	Sig. (2-tailed)		.020	.336	.183	.004	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item2	Pearson Correlation	.331*	1	.415**	.530**	.329*	.714**
	Sig. (2-tailed)	.020		.003	.000	.021	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item3	Pearson Correlation	.140	.415**	1	.760**	.443**	.802**
	Sig. (2-tailed)	.336	.003		.000	.001	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item4	Pearson Correlation	.194	.530**	.760**	1	.533**	.864**
	Sig. (2-tailed)	.183	.000	.000		.000	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item5	Pearson Correlation	.408**	.329*	.443**	.533**	1	.722**
	Sig. (2-tailed)	.004	.021	.001	.000		.000
	N	49	49	49	49	49	49
itemtotal	Pearson Correlation	.513**	.714**	.802**	.864**	.722**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	49	49	49	49	49	49

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas Faktor Pelayanan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.781	5

LAMPIRAN 5

Uji Validitas Faktor Pribadi

Correlations

		item1	item2	item3	item4	item5	itemtotal
item1	Pearson Correlation	1	.198	.306*	.457**	.177	.569**
	Sig. (2-tailed)		.172	.032	.001	.224	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item2	Pearson Correlation	.198	1	.311*	.424**	.463**	.692**
	Sig. (2-tailed)	.172		.030	.002	.001	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item3	Pearson Correlation	.306*	.311*	1	.611**	.144	.686**
	Sig. (2-tailed)	.032	.030		.000	.322	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item4	Pearson Correlation	.457**	.424**	.611**	1	-.072	.706**
	Sig. (2-tailed)	.001	.002	.000		.624	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item5	Pearson Correlation	.177	.463**	.144	-.072	1	.484**
	Sig. (2-tailed)	.224	.001	.322	.624		.000
	N	49	49	49	49	49	49
itemtotal	Pearson Correlation	.569**	.692**	.686**	.706**	.484**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	49	49	49	49	49	49

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas Faktor Pribadi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.673	5

LAMPIRAN 6

Uji Validitas Keputusan Anggota

Correlations

		item1	item2	item3	item4	item5	Itemtotal
item1	Pearson Correlation	1	.495**	.157	.401**	.510**	.724**
	Sig. (2-tailed)		.000	.282	.004	.000	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item2	Pearson Correlation	.495**	1	.357*	.367**	.556**	.749**
	Sig. (2-tailed)	.000		.012	.009	.000	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item3	Pearson Correlation	.157	.357*	1	.407**	.263	.561**
	Sig. (2-tailed)	.282	.012		.004	.068	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item4	Pearson Correlation	.401**	.367**	.407**	1	.597**	.772**
	Sig. (2-tailed)	.004	.009	.004		.000	.000
	N	49	49	49	49	49	49
item5	Pearson Correlation	.510**	.556**	.263	.597**	1	.823**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.068	.000		.000
	N	49	49	49	49	49	49
itemtotal	Pearson Correlation	.724**	.749**	.561**	.772**	.823**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	49	49	49	49	49	49

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas Keputusan Anggota

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.780	5

LAMPIRAN 6**Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilitas = 0,05**

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	161	199	216	225	230	234	237	239
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36

25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12
53	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14
54	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14

55	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12
56	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12
57	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11
58	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11
59	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10

LAMPIRAN 7

Model Regresi Berganda

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.321 ^a	.103	.064	2.103

a. Predictors: (Constant), faktor pribadi, faktor pelayanan

Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	23.319	2	11.660	2.636	.082 ^b
	Residual	203.456	46	4.423		
	Total	226.776	48			

a. Dependent Variable: Keputusan Anggota

b. Predictors: (Constant), Faktor Pribadi, Faktor Pelayanan

Uji T dan *Multikolinearitas*

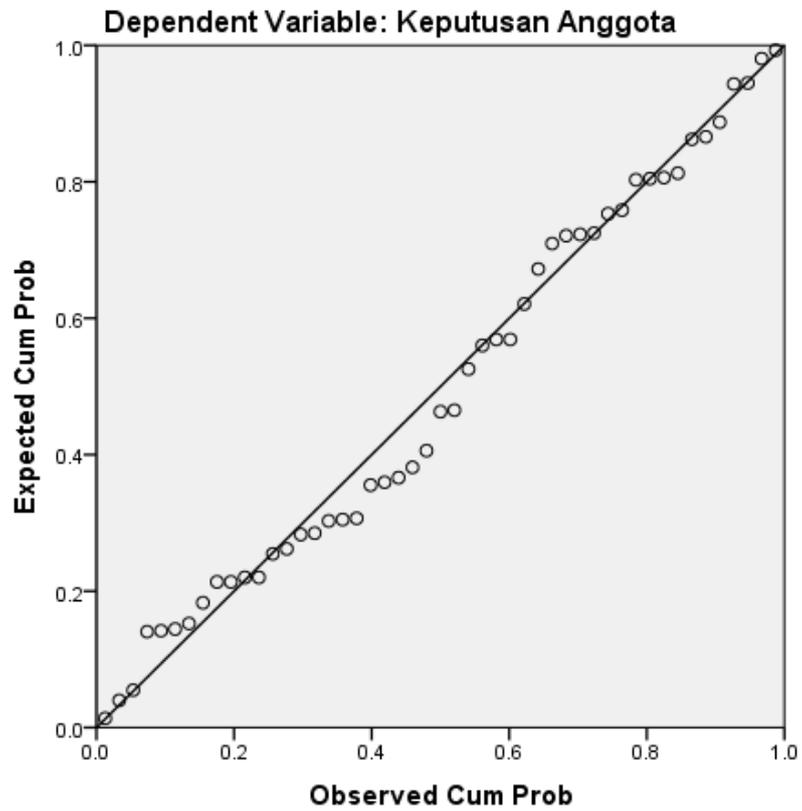
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	12.979	3.937		3.297	.002		
	Faktor Pelayanan	-.012	.119	-.014	-.100	.921	.998	1.002
	Faktor Pribadi	.439	.191	.321	2.296	.026	.998	1.002

a. Dependent Variable: Keputusan Anggota

Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Heterokedastisitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

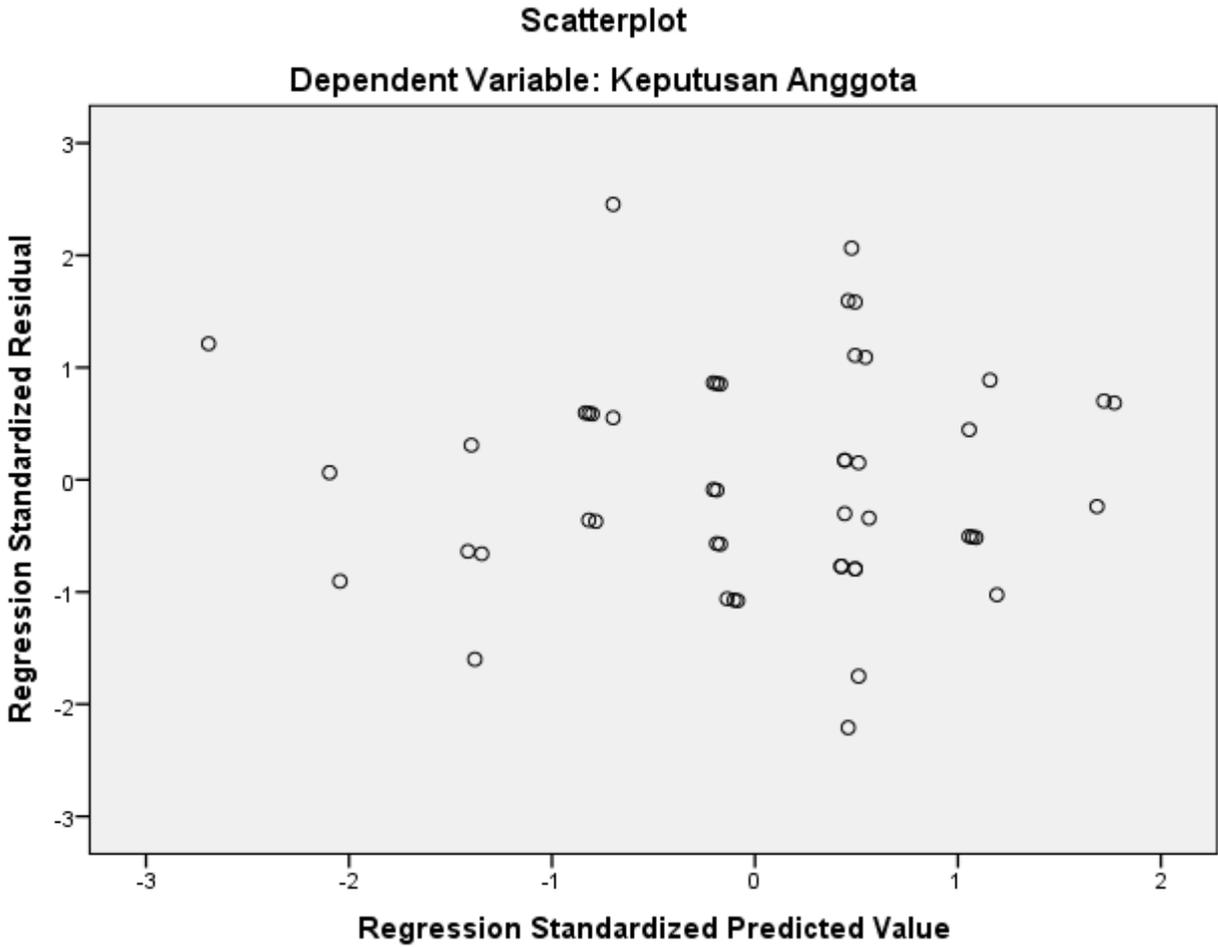
		Unstandardized Residual
N		49
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.05880423
Most Extreme Differences	Absolute	.090
	Positive	.090
	Negative	-.074
Test Statistic		.090
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.



LAMPIRAN 8

Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 80)¹

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
Df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496

¹ (<http://junaidichaniago.wordpress.com>), 2010.

24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127

54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526