

**PENGARUH PENGETAHUAN, KUALITAS PELAYANAN DAN PENDAPATAN
TERHADAP KEPUTUSAN MASYARAKAT MEMILIH MENJADI ANGGOTA BMT
BUS CABANG GINGGANG**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata
S1 dalam Ilmu Perbankan Syariah



Disusun oleh :

MUHAMMAD NOVI NUR RIZAL

1905036112

S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

Tahun 2023

PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. DR. HAMKA (Kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691, Semarang 50185
Website : febl.walisongo.ac.id - Email : febi@walisongo.ac.id

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi

An. Sdr. Muhammad Novi Nur Rizal

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Di Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara:

Nama : Muhammad Novi Nur Rizal

NIM : 1905036112

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Masyarakat Menjadi Anggota BMT BUS Cabang Gingsang

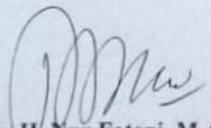
Dengan ini kami mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan. Demikian atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

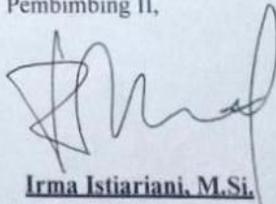
Semarang, 13 Desember 2023

Pembimbing II,

Pembimbing I,


Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.

NIP. 197308112000031004



Irma Istiariani, M.Si.

NIP. 198807082019032013

PENGESAHAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Prof. DR. HAMKA (Kampus III) Ngaliyan Telp/fax (024) 7601291, 7624691, Semarang 50185

Website: fobi.walisongo.ac.id - Email: fobi@walisongo.ac.id

PENGESAHAN

Nama : Muhammad Novi Nur Rizal
NIM : 1905036112
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Menjadi Anggota BMT BUS Cabang Gingsang**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan LULUS dengan predikat cumlaude pada tanggal : 22 Desember 2023.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata I tahun akademik 2023/2024.

Semarang, 28 Desember 2023

Ketua Sidang

Fita Nurotul Faizah, M.E.

NIP. 199405032019032026

Penguji I

Ana Zahrotun Nihayah, M.A.

NIP. 198907082019032018

Pembimbing I

Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.

NIP. 197308112000031004

Sekretaris Sidang

Irma Istiariani, M.Si.

NIP. 198807082019032013

Penguji II

Arif Afendi, S.E., M.Sc.

NIP. 198505262015031002

Pembimbing II

Irma Istiariani, M.Si.

NIP. 198807082019032013



MOTTO

قَالَ رَبِّ إِنِّي وَهَنَ الْعَظْمُ مِنِّي وَاشْتَعَلَ الرَّأْسُ شَيْبًا وَلَمْ أَكُنْ بِدُعَائِكَ رَبِّ شَقِيًّا ﴿٤١﴾

Dia (Zakaria) berkata, “Ya Tuhanku, sungguh tulangku telah lemah dan kepalaku telah dipenuhi uban, dan aku belum pernah kecewa dalam berdoa kepada-Mu, ya Tuhanku.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin, penulis ucapkan rasa syukur kehadirat Allah SWT. Akhirnya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri Walisongo. Walaupun skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis persembahkan karya sederhana ini untuk:

Kedua orang tua saya tersayang yaitu bapak Nur Rohmat dan ibu Nur Rohmah. Dukungan serta iringan doa bapak dan ibu senantiasa menemani penulis dalam menyelesaikan skripsi ini agar dapat lulus tepat waktu. Terima kasih atas segala pengorbanan bapak dan ibu berikan kepada peneliti. Semoga sehat selalu, di lancarkan rizkinya dan di beri kemudahan setiap langkahnya. Amiin..

DEKLARASI

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil penelitian penulis sendiri, tidak berisi materi maupun data yang pernah ditulis orang lain. Bukan duplikasi karya orang lain kecuali informasi di dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan. Demikian deklarasi ini penulis buat agar dapat dimaklumi, dan digunakan sebagaimana perlunya.

Semarang, 13 Desember 2023

Deklarator,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Muhammad Novi Nur Rizal', with a large, stylized flourish above the name.

Muhammad Novi Nur Rizal

NIM. 1905036112

PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB KE HURUF LATIN

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya terdapat istilah Arab, nama orang, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut:

A. Konsonan

ء = '	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = '	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

C. Diftong

أَي = ay

أَوْ = aw

D. Syaddah

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya ب الط *al-thibb*.

E. Kata Sandang

Kata sandang (... ال) ditulis dengan al- ... misalnya الصنعة = *al-shina'ah*. *Al-* ditulis huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta'Marbuthah

Setiap ta' marbuthah ditulis dengan "h" misalnya الطبيعية المعيشة = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*

ABSTRAK

Berawal dari keberadaan Baitul Maal waa Tamwil (BMT) di Indonesia yang terlihat 3 tahun ke belakang sudah menunjukkan eksistensinya, diiringi dengan jumlah anggotanya juga semakin meningkat namun tidak sesuai fakta yang terjadi pada sebagian masyarakat, salah satunya di desa Ginggangtani. Mayoritas agama penduduk desa Ginggangtani adalah Islam dengan persentase 99%. Adanya BMT tersebut tidak menjamin masyarakat di desanya sendiri tertarik dan memutuskan menjadi anggota. Banyak dari masyarakat desa Ginggangtani yang masih mengesampingkan BMT sebagai alternatif pengelola keuangan. Mereka memilih menyimpan uangnya sendiri di rumah dengan alasan kurang mengetahui fungsi BMT BUS, Pendapatan yang tidak menentu dan juga belum tahunya layanan yang diberikan BMT BUS cabang Ginggang. Penelitian ini bertujuan guna mengetahui pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan dan Pendapatan terhadap Keputusan Masyarakat Menjadi Anggota BMT BUS Cabang Ginggang.

Penelitian ini adalah pengembangan dari penelitian sebelumnya dengan menggunakan model *Theory of Planned Behavior* (TPB). Data penelitian diolah dengan metode kuantitatif serta penentuan sampelnya menggunakan teknik *purposive sampling*. Digunakanlah data primer berupa kuesioner yang kemudian diisi oleh responden dengan sampel sejumlah 100 masyarakat desa Ginggangtani. Pengujian ini dibantu oleh alat penguji SPSS 25 dengan regresi linier berganda sebagai metode analisis data. Sedangkan uji hipotesisnya menggunakan uji simultan (uji f) dan uji parsial (uji t).

Hasil penelitian menunjukkan jika: (1) Pengetahuan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BMT BUS Ginggang oleh masyarakat desa Ginggangtani, dimana $t_{hitung} -0,977 < t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikansi $0,331 > 0,05$. (2) Kualitas Layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BMT BUS Ginggang oleh masyarakat desa Ginggangtani, dimana menunjukkan hasil $t_{hitung} 2,553 > t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikansi $0,012 < 0,05$. (3) Pendapatan memiliki hubungan negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BMT BUS Ginggang oleh masyarakat desa Ginggangtani, dimana didapatkan nilai $t_{hitung} -1,132 < t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikansi sebesar $0,261 > 0,05$.

Kata Kunci : Pengetahuan, Kualitas Layanan, Pendapatan, Keputusan Menjadi Anggota, Bank Syariah.

ABSTRACT

Starting from the existence of Baitul Maal waa Tamwil (BMT) in Indonesia, which in the past 3 years has shown its existence, accompanied by the number of its members also increasing, but this does not match the facts that occur in some communities, one of which is in Ginggangtani village. The majority religion of the Ginggangtani village population is Islam with a percentage of 99%. The existence of BMT does not guarantee that people in their own village will be interested and decide to become members. Many people in Ginggangtani village still rule out BMT as an alternative financial manager. They choose to keep their own money at home for the reason that they don't know the function of BMT BUS, their income is uncertain and they also don't know about the services provided by BMT BUS Ginggang branch. This research aims to determine the influence of knowledge, service quality and income on people's decisions to become members of BMT BUS Ginggang Branch.

*This research is a development of previous research using the Theory of Planned Behavior (TPB) model. The research data was processed using quantitative methods and the sample was determined using purposive sampling techniques. Primary data was used in the form of a questionnaire which was then filled in by respondents with a sample of 100 Ginggangtani village residents. This testing is assisted by the SPSS 25 testing tool with multiple linear regression as a data analysis method. Meanwhile, the hypothesis test uses a simultaneous test (*f* test) and partial test (*t* test).*

*The research results show that: (1) Knowledge has a negative and insignificant effect on the decision to become a member of BMT BUS Ginggang by the people of Ginggangtani village, where $t_{count} = -0.977 < t_{table} = 1.984$ and the significance value is $0.331 > 0.05$. (2) Service quality has a positive and significant effect on the decision to become a member of BMT BUS Ginggang by the people of Ginggangtani village, which shows the results of $t_{count} = 2.553 > t_{table} = 1.984$ and a significance value of $0.012 < 0.05$. (3) Income has a negative and insignificant relationship with the decision to become a member of BMT BUS Ginggang by the people of Ginggangtani village, where the *t* value is $-1.132 < t_{table} = 1.984$ and the significance value is $0.261 > 0.05$.*

Keywords: Knowledge, Service Quality, Income, Decision to Become a Member, Sharia Bank.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Segala puji bagi Allah SWT Tuhan semesta alam yang telah melimpahkan nikmat, rahmat, serta hidayahNya hingga sampai detik ini. Semoga kita semua senantiasa diberikan kesehatan, dan umur panjang sebagai kesempatan dalam meningkatkan ibadah kita kepada Allah SWT. Shalawat serta salam tak lupa kita haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang kita nantikan syafaatnya di yaumul qiyamah kelak. Segenap rasa syukur penulis ucapkan karena telah selesainya skripsi yang berjudul “Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Layanan, dan Pendapatan Terhadap Keputusan Masyarakat Menjadi Anggota BMT BUS Cabang Ginggangtani” Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar strata 1 (S1) jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, arahan dan bimbingan dalam bentuk apapun. Ucapan terimakasih ini penulis sampaikan terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. K.H Imam Taufiq, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Ibu Heny Yuningrum, SE.,M.Si selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. Setyo Budi Hartono, M.Si. selaku wali dosen peneliti yang sudah membimbing dan mengarahkan perkuliahan sejak mahasiswa baru hingga sekarang.
5. Bapak Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag. selaku Pembimbing I yang telah membimbing dengan sabar dan memberikan semangat serta saran dalam penulisan skripsi yang benar.
6. Ibu Irma Istiarini, M.Si. selaku Pembimbing II yang telah membimbing dengan sabar dan memberikan arahan serta saran terkait materi dan tata penulisan skripsi.
7. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
8. Segenap karyawan BMT BUS Cabang Ginggang
9. Segenap masyarakat desa Ginggangtani, kecamatan Gubung, kabupaten Grobogan atas kesediaan waktunya untuk pengisian kuesioner sehingga penelitian ini dapat berjalan lancar.

Penulis sadar jika skripsi ini jauh dari kata sempurna dan terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mohon maaf atas segala kekurangan tersebut. Semoga dapat bermanfaat bagi semua pembaca. Aamiin.

Semarang, 13 Desember 2023

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Novi Nur Rizal', with a stylized flourish underneath.

Muhammad Novi Nur Rizal

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
PENGESAHAN.....	ii
MOTTO.....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
DEKLARASI.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB KE HURUF LATIN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
1.4 Sistematika Penulisan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori.....	10
2.1.1 Theory Of Planned Behavior (TPB).....	10
2.1.2 Pengetahuan.....	11
2.1.3 Kualitas Layanan	13
2.1.4 Pendapatan.....	15
2.1.5 Keputusan Memilih.....	16

2.1.6	BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Ginggang	18
2.2	Penelitian Terdahulu.....	20
2.3	Kerangka Pemikiran Teoritik.....	25
2.4	Hipotesis Penelitian	26
BAB III METODE PENELITIAN		30
3.1	Jenis dan sumber data	30
3.2	Populasi.....	30
3.3	Sampel	31
3.4	Definisi operasional Variabel Penelitian	32
3.4.1	Definisi Operasional	32
3.4.2	Variabel Penelitian.....	32
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.5.1	Data primer.....	36
3.5.2	Data Sekunder.....	37
3.6	Teknik Analisa Data	37
3.6.1	Uji Instrumen/Kelayakan Data	37
3.6.2	Analisis Deskriptif	39
3.6.3	Analisis Regresi	40
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda.....	41
BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA.....		42
4.1	Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	42
4.1.1	Letak Geografis Lokasi Penelitian.....	43
4.1.2	Karakteristik Responden	43
4.2	Hasil Uji Kelayakan Data	46
4.2.1	Uji Validitas.....	46

4.2.2	Uji Reliabilitas	47
4.2.3	Uji Asumsi Klasik.....	47
4.3	Hasil Uji Analisis Deskriptif.....	50
4.4	Analisis Regresi.....	51
4.4.1	Analisis Koefisien Determinasi (R ²).....	51
4.4.2	Uji F	52
4.4.3	Uji t	52
4.5	Analisis Regresi Linier Berganda	54
4.6	Pembahasan Hasil Penelitian	55
BAB V PENUTUP.....		60
5.1	Kesimpulan	60
5.2	Keterbatasan Penelitian	60
5.3	Saran	61
LAMPIRAN-LAMPIRAN		67
RIWAYAT HIDUP.....		100

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Alamat Kantor Cabang KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera.....	2
Tabel 1. 2 Jumlah BMT BUS Ginggaang dari tahun 2020-2022	3
Tabel 1. 3 Pra riset kepada 20 warga Desa Ginggaangtani.....	5
Tabel 4. 1 Jenis Kelamin Responden	43
Tabel 4. 2 Usia Responden.....	44
Tabel 4. 3 Pekerjaan Responden.....	44
Tabel 4. 4 Pernah/sedang atau Tidaknya Responden Menjadi Anggota BMT BUS	45
Tabel 4. 5 Pendidikan Terakhir Responden	45
Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas Data.....	46
Tabel 4. 7 Hasil Uji Reliabilitas.....	47
Tabel 4. 8 Hasil Uji Normalitas	48
Tabel 4. 9 Hasil Uji Multikolinieritas	48
Tabel 4. 10 Uji Glejser	49
Tabel 4. 11 Tanggapan responden mengenai variabel Pengetahuan	50
Tabel 4. 12 Tanggapan responden mengenai variabel Kualitas Pelayanan	50
Tabel 4. 13 Tanggapan responden mengenai variabel Pendapatan	51
Tabel 4. 14 Tanggapan responden mengenai variabel Keputusan Menjadi Anggota.....	51
Tabel 4. 15 Analisis Koefisien Determinasi.....	51
Tabel 4. 16 Hasil Uji F	52
Tabel 4. 17 Hasil Uji t.....	53
Tabel 4. 18 Analisis Regresi Linier Berganda.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Skema Hubungan Antar Variabel	26
Gambar 4. 1 Peta kelurahan Gondoriyo	43

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : Kuisisioner Penelitian	67
LAMPIRAN 2 : Data Responden	69
LAMPIRAN 3 : Hasil Uji Kelayakan Data	83
LAMPIRAN 4 : Statistik Deskriptive	88
LAMPIRAN 5 : Hasil Uji Normalitas	94
LAMPIRAN 6 : Uji Multikolinieritas.....	95
LAMPIRAN 7 : Uji Heteroskedastisitas	95
LAMPIRAN 8 : Uji Regresi Linier Berganda.....	95
LAMPIRAN 9 : Uji Koefisien Determinasi (R Square)	96
LAMPIRAN 10 : Uji Simultan (Uji F)	96
LAMPIRAN 11 : Uji Parsial (Uji t).....	96

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara dengan jumlah penduduk Islam terbesar di dunia, yakni sekitar 80% dari jumlah penduduknya. Agama Islam telah ada dan berkembang sangat pesat dalam kalangan masyarakat Indonesia sejak dulu melalui aktivitas dakwah. Saat ini, tidak dapat dipungkiri bahwa masyarakat muslim merupakan masyarakat mayoritas di Indonesia. Sejalan dengan implikasi dari perkembangan perbankan adalah timbulnya berbagai jenis dan bentuk lembaga keuangan, salah satunya adalah perbankan syariah. Tujuan utama dari bank syariah sebagai upaya umat muslim untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Al-Qur'an dan As-Sunnah yang bebas dari unsur-unsur riba, gharar, judi dan transaksi-transaksi yang dilarang dalam hukum islam¹.

Sejak di keluarkan UU Perbankan dan Undang-Undang No. 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana telah di ubah dengan No. 3 Tahun 2004 yang mengakomodasi perbankan syariah, maka sejak tahun 1998 perbankan syariah nasional berkembang cukup pesat, baik asset maupun kegiatan usahanya². Perkembangan sektor perbankan syariah di Indonesia telah mendorong pertumbuhan lembaga keuangan syariah, termasuk asuransi syariah, lembaga keuangan syariah, pegadaian syariah, koperasi syariah, dan lembaga keuangan mikro syariah yang umumnya dikenal sebagai Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)³. Berdasarkan statistik perbankan tahun 2022, dapat diamati bahwa jumlah nasabah bank syariah terus meningkat setiap tahun⁴. Kenaikan ini menunjukkan peningkatan minat masyarakat terhadap bank syariah.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan yang usaha dan produknya diarahkan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, mematuhi ketentuan-ketentuan syariat Islam, dan merujuk pada peraturan seperti UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, PP RI No. 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi, Keputusan

¹ Antonio, Muhammad Syafi'i. Bank Syariah, dari teori ke praktik,(Jakarta: Gema Insani. 2001).18

² Wangsawidjaja, Pembiayaan Bank Syariah, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, hlm. 10

³ Salman, Kautsar Riza, Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah, Padang: Akademi Permata, 2012, hlm. 2

⁴ <https://www.ojk.go.id> diakses pada tanggal 18 Januari 2023

Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M. KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah, dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 35.2/Per/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah⁵.

BMT memiliki dua fungsi utama; pertama, sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, shodaqoh, dan wakaf; kedua, sebagai institusi ekonomi yang terlibat dalam kegiatan investasi produktif, sebagaimana dijalankan oleh bank. Fungsi kedua ini menjelaskan bahwa selain berperan sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi dengan tugas menghimpun dan menyalurkan dana dari serta kepada masyarakat, serta melakukan kegiatan ekonomi seperti perdagangan, industri, dan pertanian⁶.

Tabel 1. 1 Alamat Kantor Cabang KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera

Nama Cabang	Alamat
Cabang Utama	Jl. Dr. Sutomo No. 13 Purwodadi
Tawangharjo	Jl. Raya Purwodadi – Blora Km 10 RT 02 RW 02 Tawangharjo, Grobogan
Nambuhan	Jl. Danyang – Kuwu Km 12 no. 10 Nambuhan, Purwodadi, Grobogan
Tuko	Krajan Lor RT 05 RW 01, Pulokulon, Grobogan
Gabus	Jl. Gatot Subroto No. 66 A Sulursari, Gabus, Grobogan
Kradenan	Jl. Raya Kradenan 34 Kradenan, Grobogan
Jambon	Dusun Mangsuln RT 04 RW 06 Jambon, Kec. Pulokulon, Grobogan
Ginggang	Jl. Jeketro RT 01 RW 01 Kec. Gubug, Grobogan
Wolo	Dusun kerep RT. 004 RW. 002 ds. Anggaswangi kec. Godong, Grobogan
Gubug	Jl A.Yani no.107 Gubug,Kec.Gubug,Kab.Grobogan

Sumber: www.bmtbus.co.id diakses 2023⁷

Pada masa sekarang, lembaga swadaya masyarakat Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) membangun sumber pelayanan keuangan guna mendorong dan mengembangkan usaha

⁵ Aris Zulianto. “Pengaruh Pengetahuan dan Brand Image Terhadap Minat Memilih Produk Tabungan Mudharabah pada Koperasi Syariah BTM Dinar Nasyiah 2 Sumberrejo”. *Attanwir : Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan* Volume 11 (2) September (2019) 17-34

⁶ Andi Soemitra, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta: Kencana Prendamedia Group, 2009, hlm. 452

⁷ <https://www.bmtbus.co.id> diakses Oktober 2023

produktif guna meningkatkan taraf hidup masyarakat⁸. Melihat perkembangan lembaga keuangan syariah yang begitu banyak, BMT BUS Cabang Ginggang yaitu sebagai salah satu lembaga keuangan syariah memberikan solusi dengan menawarkan berbagai macam produk simpanan produk pembiayaan yang mampu untuk bersaing, untuk memasarkan produk simpanan maupun produk pembiayaan BMT BUS Cabang Ginggang mempunyai pasar yang cukup potensial, karena terletak di desa Ginggang, BMT BUS dekat dengan pasar yang kebanyakan para pedagang dan di kalangan masyarakat yang kebanyakan para petani.

Tabel 1. 2 Jumlah BMT BUS Ginggang dari tahun 2020-2022

Tahun	Jumlah Anggota
2020	2.458
2021	2.532
2022	2.623

Sumber: data statistik BMT BUS cabang Ginggang 2022.

Presentase peningkatan nasabah dari tahun 2020 ke tahun 2021 meningkat sejumlah 3% dari tahun sebelumnya. Kemudian, di tahun 2022 naik sebesar 3,6% dari tahun sebelumnya. Meskipun jumlah anggota BMT BUS Ginggang ini mendapati kenaikan tiap tahun, namun peningkatan anggota berasal dari masyarakat luar desa Ginggangtani⁹. Berdasarkan ungkapan yang disampaikan oleh pimpinan di cabang Ginggang bahwa mayoritas anggota berasal dari desa Jeketro dan Ngroto. Hal tersebut membuktikan bahwa keputusan masyarakat Ginggang untuk memilih menjadi anggota BMT BUS Ginggang terbilang masih rendah. Mereka lebih memilih menyimpan uang mereka dirumah ketimbang menyimpannya di Lembaga Keuangan Syariah. Kualitas Layanan dari pihak BMT sendiripun dirasa belum cukup menjadi akses kemudahan masyarakat yang terkadang tidak sempat berkunjung di BMT¹⁰. Hal tersebut tentunya menjadi permasalahan yang cukup menarik untuk diteliti lebih lanjut.

BMT BUS Cabang Ginggang sudah memberi kemudahan dengan adanya sistem jemput bola yaitu dimana anggota tidak bersusah payah datang ke BMT BUS karena staff marketing akan mendatangi langsung ke anggota. selain pemasaran yang baik, penulis melihat

⁸ Suhrawardi K. Lubis, Hukum Ekonomi Islam, Jakarta: Sinar Grafika, 2000, hlm. 114

⁹ Fafa, wawancara pada tanggal 1 September 2023

¹⁰ Wawancara, Putri, 26 Juli 2023.

keakraban yang terjalin antara anggota dan karyawan BMT BUS Cabang Ginggang yang berperan aktif dalam menjalin komunikasi sehingga dapat menambah kepuasan anggota terhadap pelayanan yang di berikan, tentunya semakin baik staff karyawan professional dalam bekerja, semakin baik pula citra yang di dapat dalam masyarakat.

Salah satu faktor yang berperan dalam proses pengambilan keputusan adalah Pengetahuan. Menurut definisi dari Kamus Besar Bahasa Indonesia¹¹, pengetahuan merujuk pada kecerdasan atau segala sesuatu yang diketahui mengenai suatu hal. Pengetahuan dapat diperoleh melalui berbagai media informasi seperti koran, televisi, pamflet, radio, atau pun melalui pengalaman yang telah dialami oleh seseorang¹². Sumarwan, dalam pandangannya, menggambarkan pengetahuan sebagai pemahaman terhadap hal-hal baru terkait dengan berbagai produk dan jasa, serta pemahaman mengenai peran diri sebagai konsumen¹³.

Dalam menghadapi perkembangan lembaga keuangan saat ini, seharusnya lembaga tersebut mampu menerapkan strategi agar nasabah termotivasi untuk menabung. Salah satu strategi tersebut adalah dengan memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Dengan kata lain, lembaga keuangan perlu meningkatkan kualitas pelayanannya. Parasuman, seperti yang diungkapkan oleh Tho'in¹⁴, menyebutkan bahwa dimensi kualitas terdiri dari lima faktor, yakni: (1) Reliability, yang mengacu pada kemampuan memberikan layanan dengan cepat dan memuaskan; (2) Responsiveness, yang berkaitan dengan kemampuan memberikan layanan secara tanggap; (3) Assurance, yang mencakup kemampuan, kesopanan, dan kepercayaan yang dimiliki oleh staf, bebas dari bahaya, risiko, dan keragu-raguan; (4) Empathy, yang melibatkan kemudahan berkomunikasi dan pemahaman terhadap kebutuhan pelanggan; dan (5) Tangibles, yang mencakup fasilitas fisik, perlengkapan pegawai, dan sarana komunikasi. Untuk meningkatkan kualitas layanan, diperlukan pengetahuan strategis dalam bisnis (business strategy) guna meningkatkan profesionalisme dalam bidang pelayanan¹⁵.

¹¹ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online. <https://kbbi.web.id>. Diakses Minggu, 26 Maret 2023.

¹² Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online. <https://kbbi.web.id>. Diakses Minggu, 26 Maret 2023.

¹³ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011, hal 14

¹⁴ Tho'in, Muhammad. 2011. Pengaruh Faktor-faktor Kualitas Jasa terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Mal wat Tamwil (BMT) Tekun Karanggede Boyolali. *Muqtasid Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah STAIN Salatiga*. Vol. 2, Juli 73-89.

¹⁵ Heri Sudarsono., "Bank dan Lembaga Keuangan Syariah". Yogyakarta: Ekonisia. 2007, h 109

Pendapatan setiap individu tidak sama karena profesi yang berbedabeda. Pendapatan yang diperoleh tidak semua dibelanjakan untuk barang dan jasa, ketika kebutuhan sudah terpenuhi sebagian dari pendapatannya akan ditabungkan untuk keperluan di masa yang akan datang¹⁶. Samuelson tahun 1999 dalam jurnal kajian ekonomi menyatakan bahwa faktor-faktor utama yang mempengaruhi dan menentukan jumlah pengeluaran untuk konsumsi adalah pendapatan disposibel sebagai faktor utama, pendapatan permanen dan pendapatan menurut daur hidup, kekayaan serta faktor permanen lainnya seperti faktor sosial dan harapan tentang kondisi ekonomi dimasa datang. Pendekatan pendapatan permanen dan pendekatan daur hidup mengasumsikan bahwa rumah tangga membagi konsumsinya antara masa sekarang dan masa yang akan datang berdasarkan perkiraan kemampuan konsumsi dalam jangka panjang. Rumah tangga mencoba untuk mempertahankan konsumsi dengan menyimpan sebagian pendapatannya untuk masa pensiun. Pendapatan yang disisihkan dalam bentuk tabungan atau deposito tercermin pada jumlah uang kuasi yang ada sektor perbankan. Selain itu rumah tangga memilih tingkat konsumsinya berdasarkan atas kekayaan yang dimiliki¹⁷. Berikut daftar Hasil Pra riset masyarakat kelurahan Ginggangtani, kecamatan Gubug, Kabupaten Grobogan yang menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang

Tabel 1. 3 Pra riset kepada 20 warga Desa Ginggangtani

	Dusun Krajan	Dusun Tempel	Dusun Kembangading	Dusun Ginggangsantri
Warga 1	V	X	X	X
Warga 2	X	X	X	X
Warga 3	X	X	X	X
Warga 4	X	X	X	X
Warga 5	X	X	X	V
Jumlah	1	0	0	1

Sumber : prariset oleh peneliti pada tanggal 7 Juli 2023

Berdasarkan hasil pra riset penelitian yang dilakukan peneliti dengan menggunakan sample sejumlah 20 responden merupakan warga muslim desa Ginggangtani. Responden sejumlah 20 orang tersebut berasal dari 5 orang perwakilan tiap dusun. Dari hasil wawancara terdapat perbedaan pemahaman satu dan lainnya mengenai BMT BUS Cabang Ginggang,

¹⁶ Notoatmodjo, Soekidjo.. Ilmu Perilaku Kesehatan.(Jakarta : PT Rineka Cipta. 2010), 51.

¹⁷ Samuelson, Paul A dan William D Nordhaus. Mikro ekonomi. (Jakarta: Erlangga. 1999),

didapatlah 2 orang menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang dan 18 orang tidak menjadi anggota, itu artinya kurang lebih hanya 10% dari 100% masyarakat muslim kelurahan Ginggangtani yang saat ini sudah menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang.

Dua orang yang menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang selain mengetahui adanya layanan jemput bola, keputusan mereka menjadi anggota dipengaruhi oleh pengetahuan dan pendidikan yang baik.¹⁸ Didapatkan hasil wawancara salah satu dari dua warga yang menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang, Ibu Puput dari dusun krajan menyatakan bahwa ia memilih menabung di BMT BUS Cabang Ginggang dikarenakan adanya layanan jemput bola.¹⁹ Di sisi lain delapan belas orang yang tidak menjadi anggota tidak banyak mengetahui tentang BMT BUS. Seperti hasil wawancara salah 2 dari 18 orang yang tidak memiliki tabungan di bank maupun di koperasi yaitu Bapak Rukani dan Ibu Maftukah selaku perwakilan dari warga dusun krajan desa Ginggangtani. Ibu Maftukah sama sekali tidak mengenal apa itu lembaga keuangan syariah. Pendapatan yang tidak menentu juga menjadi alasan Ibu Maftukah tidak memiliki tabungan di bank.²⁰ Sedangkan Bapak Rukani pernah mendengar perbincangan istrinya membahas tentang BMT BUS akan tetapi tidak memahami begitu jelas. Beliau beranggapan bahwa menyimpan uang dirumah lebih mudah saat menyimpan maupun mengambil saat ada keperluan.²¹

Peneliti tertarik untuk menggunakan keputusan sebagai variabel dependen dalam penelitian ini. Sejalan dengan penjelasan di atas maka variabel independen yang dapat digunakan yaitu pengetahuan, kualitas pelayanan, dan pendapatan. Wahyuddin (2021)²², Utamima Amarwati (2022)²³, serta Arief Firdy Firmansyah (2019)²⁴ menyatakan bahwa pengetahuan mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menjadi anggota BMT secara

¹⁸ Elza Dmayanti, "Pengaruh Pengetahuan Nisbah Bagi Hasil dan Lingkungan Religiusitas Keluarga Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah", *skripsi*, 2017, h 3

¹⁹ Puput, Wawancara 08 Juli 2023.

²⁰ Maftukah, Wawancara 09 Juli 2023

²¹ Rukani, Wawancara 09 Juli 2023

²² Wahyuddin. "Pengaruh Pengetahuan, Lokasi, dan promosi terhadap minat masyarakat menjadi nasabah di Bank Syariah". *Skripsi Institut Agama Islam Negeri Palopo*. 2021 h 64

²³ Utamima Amarwati, "Pengaruh Pengetahuan Bank Syariah, Religiusitas, Akad Wadiah dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung di Perbankan Syariah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah di Kota Malang)", *Skripsi*, 2022 h 69

²⁴ Arief Firdy Firmansyah, "Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Perbankan Syariah", *Skripsi*, 2019, h 20

menguntungkan dan signifikan. Sedangkan pada hasil penelitian Akmalur Rijal (2018)²⁵ pada penelitiannya diketahui bahwa variabel pengetahuan konsumen pada penelitiannya kurang maksimal atau bisa dikatakan tidak berpengaruh secara signifikan begitu pula penelitian Latifah Fadhila (2021)²⁶ menunjukkan hasil yang berbeda dimana pengetahuan tidak mempengaruhi secara signifikan terhadap minat masyarakat menjadi anggota BMT.

Khoirun Nisa (2020)²⁷, Ahmad Rendi (2021)²⁸ serta Umi Hani'in dan Harun Santosa (2022)²⁹ menyatakan bahwa pelayanan mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menjadi anggota BMT secara menguntungkan dan signifikan. Sedangkan menurut penelitian Habibulloh dan Nur Anim Jauhariyah (2022)³⁰ menyatakan bahwa pelayanan tidak mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menjadi anggota BMT secara menguntungkan dan signifikan.

Sedangkan variabel pendapatan pada penelitian Muh Riza Pahlevi (2020)³¹, Atika Berliana (2022)³² dan Sri (2021)³³ Pendapatan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan masyarakat. Namun hal tersebut tidak sejalan dengan penelitian Achmad Nur Karim (2022)³⁴ yang menyatakan bahwa Pendapatan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi anggota.

²⁵ Akmalur Rijal, "Pengetahuan Konsumen Terhadap IB Hasanah Card Bank BNI Syariah Cabang Surabaya" *Adilla : Jurnal Ilmiah Ekonomi Syariah* 1 (1), 2018, 117-139

²⁶ Latifah Fadhila, "Pengaruh Pengetahuan, Iklan/Informasi, Dan Pengalaman Terhadap Minat Mahasiswa Menabung di Bank Syariah", *Skripsi*, 2021 h 70

²⁷ Khoirun Nisa. "Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bmt Ugt Sidogiri Cabang Bangkalan". *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam* Volume 3 Nomor 3, Tahun 2020. Halaman 180-187.

²⁸ Ahmad Rendi. "Pengaruh Experiential Marketing dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Nasabah dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening pada BMT di Kota Palembang". *Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, dan Sains* Vol. 10 No. 1 (2021). Halaman 21-31.

²⁹ Umi Hani'in dan Harun Santosa. "Pengaruh Pelayanan, Produk Pembiayaan, dan Persepsi Nasabah Terhadap Minat Produk Pembiayaan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Samara". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(03), 2022, Halaman 3676-3680

³⁰ Habibulloh dan Nur Anim Jauhariyah. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Tabungan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Pada Bmt Al-Yaman Berasan". *Natuja : Jurnal Ekonomi Syariah*, Volume 1 Nomor 2 Tahun 2022, h 76-90.

³¹ Muh Riza Pahlevi. "Pengaruh Pendapatan, Tempat, Umur, Dan Pendidikan, Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di Bri Syariah Kcp Ngronggo Kediri". *Skripsi*. 2020, h 64

³² Atika Berliana. "Pengaruh Pengetahuan, Pendapatan Dan Lokasi Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bmt El-Falah Surantih Kec. Sutera Kab. Pesisir Selatan". *Skripsi*. 2022, h 83

³³ Sri Retnaning Sampurnaningsih. "Pengaruh Karakter Debitur Dan Pendapatan Nasabah Terhadap Kolektibilitas Pada Bmt Al-Muqrin". *Jurnal Neraca Peradaban* Volume 1, Nomor 2, Mei. 2021, h 165-173.

³⁴ Achmad Nur Karim. "Pengaruh Aspek Sosial, Tingkat Pendidikan, Dan Pendapatan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bmt Ki Slamet Lamongan". *Skripsi*. 2022, h 64

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“PENGARUH PENGETAHUAN, KUALITAS PELAYANAN DAN PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN MASYARAKAT MEMILIH MENJADI ANGGOTA BMT BUS CABANG GINGGANG “**

1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh pengetahuan terhadap keputusan masyarakat memilih menjadi anggota di BMT BUS Cabang Gingsang?
2. Bagaimana pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap keputusan masyarakat memilih menjadi anggota di BMT BUS Cabang Gingsang?
3. Bagaimana pengaruh Pendapatan terhadap keputusan masyarakat memilih menjadi anggota di BMT BUS Cabang Gingsang?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan

1. Mengetahui pengaruh Pengetahuan terhadap keputusan masyarakat memilih menjadi anggota di BMT BUS Cabang Gingsang.
2. Mengetahui pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap keputusan masyarakat memilih menjadi anggota di BMT BUS Cabang Gingsang.
3. Mengetahui pengaruh Pendapatan terhadap keputusan masyarakat memilih menjadi anggota di BMT BUS Cabang Gingsang.

1.3.2 Manfaat

1. Bagi Penulis

Bagi penulis, penulisan ini sebagai syarat utama guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

2. Bagi BMT BUS Cabang Gingsang

Penelitian ini dapat membantu eksistensi BMT BUS Cabang Gingsang pada masyarakat, sehingga BMT mampu menjadikan hal tersebut sebagai bahan pertimbangan dalam menjalankan strategi pemasaran selanjutnya untuk peningkatan jumlah anggota.

1.4 Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan ini, penulis membagi penulisan menjadi lima bab yang dijabarkan seperti dibawah ini :

- BAB I PENDAHULUAN, dalam bab ini berisi latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.
- BAB II TINJAUAN PUSTAKA, dalam bab ini membahas teori *Theory of Planned Behavior* (TPB), dan teori-teori penunjang yaitu variabel dependent dan independent, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran teoritik serta hipotesis penelitian.
- BAB III METODE PENELITIAN, dalam bab ini berisi jenis dan sumber data, populasi, sampel, definisi operasional variabel penelitian, teknik pengumpulan data serta teknik analisa data.
- BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA, dalam bab ini menjelaskan gambaran umum objek penelitian, karakteristik responden serta hasil analisis dari pengolahan data, baik analisis deskriptif maupun analisis pengujian hipotesis yang telah dilakukan.
- BAB V PENUTUP, bab ini berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Theory Of Planned Behavior (TPB)

Theory of Planned Behavior. merupakan pembaharuan dari *Theory reasoned action* Menurut Fishbein dan Ajzen (1975)³⁵ menyatakan jika manusia melaksanakan suatu hal disebabkan oleh beberapa alasan yaitu sikap dan norma subjektif terhadap perilaku. Mengikuti teori Ajzen (1988)³⁶ tentang tiga faktor yang mempengaruhi tindakan individu, termasuk sikap terhadap perilaku (keyakinan perilaku), norma subyektif (keyakinan normatif), dan motivasi untuk menegakkannya.

Teori ini mengatakan bahwa sikap dan perilaku terbentuk karena motivasi seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan, namun harus tetap diikuti sikap seseorang dalam menguji norma subjektif serta mengontrol perilaku persepsian orang tersebut³⁷. Dengan menerapkan teori perilaku terencana dalam kepentingan memilih suatu produk, dapat ditarik kesimpulan bahwa seorang individu akan mengevaluasi sikapnya terhadap minat dalam memilih suatu produk tertentu, melihat norma subyektif dan mengukur persepsi mereka tentang kontrol perilaku pada saat itu. Ketiga hal tersebut dijelaskan sebagai berikut:

a. Sikap (*Attitude*)

Menurut Ajzen (2005)³⁸ menegaskan bahwa sikap adalah manifestasi dari kecenderungan kognitif, praktis, perilaku yang diakui untuk menanggapi dengan cara yang baik atau negatif terhadap hal-hal, keadaan, institusi, konsep, dan orang. Oleh karena itu, sikap seseorang terhadap aktivitas dipengaruhi oleh pandangan mereka tentang efek yang akan ditimbulkan oleh perilaku, yang juga dikenal sebagai keyakinan perilaku mereka. Secara umum, seseorang akan lebih menyukai suatu perilaku jika mereka percaya itu dapat menghasilkan hasil yang positif, dan sebaliknya, seseorang akan kurang menyukai suatu perilaku jika mereka yakin itu akan berdampak buruk. Orang yang tertarik untuk memilih produk tertentu akan melihat apakah hal itu akan memiliki efek positif atau negatif, dan ini

³⁵ Fishbein dan Ajzen. *Belief, attitude, intention, and behavior* (MA: Addison. Wesley, 1975) h 96

³⁶ Ajzen. *Attitudes, Personality, and Behavior*. (Dorsey Press: Chicago, 1988) h 178

³⁷ Lisna Devi, *Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Pengalaman Keuangan, dan Tingkat Pendapatan Terhadap Perilaku Keuangan*. Platform Riset Mahasiswa Akuntansi h 58

³⁸ Ajzen. *Attitudes and Attitude Change*. (Psychology Press Press: WD Cranoeds, 2005) h 23

akan membangkitkan keinginan mereka untuk melakukannya. Masyarakat biasanya ingin menghindari pemilihan produk jika ada pengaruh negatif terhadap minat terhadapnya..

b. Norma Subjektif (*Subjective Norm*)

Norma subyektif merupakan pendapat atau gagasan seseorang tentang keyakinan orang lain yang akan memengaruhi niat mereka agar terlibat atau tidak terlibat dalam perilaku yang dianggap dapat diterima³⁹. Berlandaskan pada *normative belief*, yaitu tentang melakukan atau tidaknya perilaku dari kelompok atau pribadi yang dapat berpengaruh terhadap pandangan individu seperti keluarga, teman atau lainnya terhadap suatu perilaku. Adapun norma subyektif adalah hasil dari kesan individu terhadap tekanan sosial saat ini untuk menunjukkan perilaku atau tidak. Misalnya, jika seseorang memutuskan untuk membuka rekening di bank syariah, dia harus mempertimbangkan pendapat individu di sekitarnya sebelum membuat keputusan. Keinginan untuk memilih produk akan muncul setelah pendapat orang-orang terdekat Anda setuju dengannya. Mirip dengan bagaimana seseorang mengevaluasi pendapat lingkungannya tentang suatu produk ketika mereka ingin menghis sesuatu.

c. Persepsi Kontrol Prilaku (*Perceived Behavior Control*)

Persepsi kontrol perilaku adalah fungsi control beliefs seseorang terhadap kemungkinan terjadinya kesukaran dalam menggarap sesuatu, atau bisa disebut faktor kemudahan⁴⁰. Apabila seseorang melakukan sesuatu dan berhasil, maka keberhasilannya adalah hasil dari kemampuan mengendalikan perilakunya. Hal ini bisa diilustrasikan dengan fakta bahwa masyarakat memiliki kepentingan tertentu, yang sebelumnya kesulitan untuk memilih suatu produk, dan akhirnya mengatasi kesulitan tersebut.

2.1.2 Pengetahuan

Menurut Drs. Sidi Gazalba, pengetahuan ialah semua yang diketahui atau isi pikiran. pengetahuan adalah produk akhir dari usaha manusia untuk belajar. Pengetahuan digambarkan sebagai proses kehidupan yang langsung diketahui manusia dari kesadarannya sendiri dalam kamus filsafat⁴¹. Pengetahuan juga dapat diartikan sebagai segala pikiran, gagasan, konsep dan pemahaman manusia. Pendidikan, media, paparan

³⁹ Jogiyanto, *Sistem Informasi Keperilakuan edisi revisi*, Yogyakarta: ANDI (2007) h 42

⁴⁰ Nadhira Afdalia, Grace dan Kartini, *Theory of Planned Behavior dan Readiness For Change dalam memprediksi niat implementasi peraturan pemerintah nomor 71 tahun 2010*, JAAI: 2014, h 113

⁴¹ Amsal Bakhtiar, *Filsafat Ilmu*, (Jakarta:Rajawali Pers, 2014), hal. 85-86

informasi, dan pemahaman ilmiah adalah semua indikator pengetahuan⁴². Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan seseorang yaitu:

a. Pengalaman

Pengalaman adalah peristiwa atau hal yang pernah/akan dilakukan seseorang untuk mendapatkan kebenaran pengetahuan.

b. Pendidikan

Tingkat pendidikan mempengaruhi cepat tidaknya seseorang memahami dan menyerap pengetahuan yang mereka dapatkan. Biasanya makin tinggi pendidikan seseorang maka semakin matang pula pengetahuannya.

c. Informasi

Jika seseorang mendapatkan informasi yang akurat dari berbagai macam kegiatan dan media yang ia baca, maka hal itu mampu menambah pengetahuan seseorang.

d. Usia

Semakin matang usia seseorang maka proses-proses perkembangan mentalnya bertambah baik. Akan tetapi saat usia renta, proses perkembangan mental dan pengetahuan akan kembali melemah⁴³.

Macam-macam produk BMT Syariah

Pada lembaga keuangan syariah BMT, produk-produk yang diterapkan diantaranya terdapat produk pembiayaan dan simpanan atau tabungan. Adapun jenis-jenis pembiayaan yang dilakukan BMT antara lain:⁴⁴

- a. Pembiayaan Musyarokah, yakni kerja sama antara BMT dengan anggota yang modalnya berasal dari kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resiko. BMT akan menyertakan modal kedalam proyek atau usaha yang diajukan setelah mengetahui besarnya partisipasi anggota. Nisbah bagi hasil dihitung dari proporsional dalam penyertaan modal. Pada setiap periode akuntansi, anggota akan

⁴² Soekidjo Notoatmodjo, *Metodologi Penelitian Kesehatan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010) h, 27

⁴³ Tita Octavina fauzy, "Analisis Pengetahuan Tentang Perbankan Syariah Santri Pondok Pesantren Al-Ittihad Mojokerto dan Pengaruhnya Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah" *jurnal Ekonomi Syariah* Vol. 4 No. 2. September 2019, hal 189

⁴⁴ Aris Zulianto, Pengaruh Pengetahuan dan Brand Image Terhadap Minat Memilih Produk Tabungan Mudharabah pada Koperasi Syariah BTM Dinar Nasyiah 2 Sumberrejo. Attanwir : Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan. Volume 11 (2) September (2019), h 17-34

- berbagi hasil dengan BMT sesuai dengan tingkat nisbahnya. Keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai dengan tingkat nisbahnya.
- b. Pembiayaan Murabahah, adalah system pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya.
 - c. Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil adalah system pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya.

2.1.3 Kualitas Layanan

Menurut Lovelock dalam Tjiptonomengemukakan bahwa kualitas pelayanan merupakan tingkatan kondisi baik buruknya sajian yang diberikan oleh perusahaan jasa dalam rangka memuaskan konsumen dengan cara memberikan atau menyampaikan jasa yang melebihi harapan konsumen. Jadi penilaian konsumen terhadap kualitas pelayanan merupakan refleksi persepsi evaluatif terhadap pelayanan yang diterimanya pada waktu tertentu⁴⁵. Cara menentukan kualitas pelayanan, setiap perusahaan memerlukan service excellence atau pelayanan unggul, yaitu suatu sikap/cara karyawan dalam melayani konsumen secara memuaskan. Definisi kualitas jasa berpusat pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketetapan penyampainya untuk mengimbangi harapan pelanggan. Jadi penilaian konsumen terhadap kualitas pelayanan merupakan refleksi persepsi evaluatif terhadap pelayanan yang diterimanya pada waktu tertentu⁴⁶.

Menurut Kotler⁴⁷ definisi pelayanan adalah setiap Tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan pada satu produk fisik. Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri. Menurut Tho'in⁴⁸ bahwa kualitas pelayanan lebih menitikberatkan pada kepuasan pelanggan, dimana kualitas pelayanan berpusat pada upaya pemenuhan

⁴⁵ Fandy Tjiptono, 2000. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andy. H 58

⁴⁶ Rizqa Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan. *Jurnal Muqtasid*, Volume 3 Nomor 2, Desember 2012 h 284

⁴⁷ Philip Kotler .2002. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallin. H 83

⁴⁸ Muhammad Tho'in. 2011. Pengaruh Faktor-faktor Kualitas Jasa terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Mal wat Tamwil (BMT) Tekun Karanggede Boyolali. *Muqtasid Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah STAIN Salatiga*. Vol. 2, Juli 73-89.

kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampainnya untuk mengimbangi harapan pelanggan. Pelayanan terbaik pada pelanggan dan tingkat kualitas dapat dicapai secara konsisten dengan memperbaiki pelayanan dan memberikan perhatian khusus pada standar kinerja karyawan baik internal maupun eksternal.

Kualitas, dalam organisasi jasa tertentu bukanlah sesuatu yang mudah didefinisikan, karena hal tersebut sangat berhubungan erat dengan pandangan konsumen. Secara umum dikatakan bahwa kualitas adalah karakteristik produk/ jasa, yang ditentukan oleh pemakai dan diperoleh melalui pengukuran proses serta melalui perbaikan yang berkelanjutan. Menurut Swastha agar konsumen dapat memutuskan terhadap suatu produk atau jasa salah satunya dengan meningkatkan kualitas pelayanan⁴⁹.

Menurut Parasuraman, Zeithaml, dan Berry dalam Umar, untuk mengevaluasi kualitas jasa pelanggan umumnya menggunakan 5 dimensi adalah sebagai berikut⁵⁰;

- a. *Tangibles* adalah suatu lingkungan fisik di mana jasa disampaikan dan di mana perusahaan dan konsumennya berinteraksi dan komponen-komponen tangibles akan memfasilitasi komunikasi jasa tersebut;
- b. *Reliability* atau keandalan merupakan kemampuan perusahaan untuk melaksanakan jasa sesuai dengan apa yang telah dijanjikan secara tepat waktu. Pentingnya dimensi ini adalah kepuasan konsumen akan menurun bila jasa yang diberikan tidak sesuai dengan yang dijanjikan;
- c. *Responsiveness* atau daya tanggap merupakan kemampuan perusahaan yang dilakukan oleh langsung karyawan untuk memberikan pelayanan dengan cepat dan tanggap. Dimensi ini menekankan pada perhatian dan kecepatan karyawan yang terlibat untuk menanggapi Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap... permintaan, pertanyaan, dan keluhan konsumen;
- d. *Assurance* atau jaminan merupakan pengetahuan dan perilaku employee untuk membangun kepercayaan dan keyakinan pada diri konsumen dalam mengkonsumsi jasa yang ditawarkan. Dimensi ini sangat penting karena melibatkan persepsi konsumen terhadap resiko ketidakpastian yang tinggi terhadap kemampuan penyedia jasa;

⁴⁹ Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo. 2002. Pengantar Bisnis Modern, Edisi ketiga. Yogyakarta: Liberty.

⁵⁰ Umar, Husein. 2000. Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

- e. *Empathy* merupakan kemampuan perusahaan yang dilakukan langsung oleh karyawan untuk memberikan perhatian kepada konsumen secara individu, termasuk juga kepekaan akan kebutuhan konsumen. Jadi komponen dari dimensi ini merupakan gabungan dari akses (*access*) yaitu kemudahan untuk memanfaatkan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. komunikasi merupakan kemampuan melakukan untuk menyampaikan informasi kepada konsumen atau memperoleh masukan dari konsumen dan pemahaman merupakan usaha untuk mengetahui dan memahami kebutuhan dan keinginan konsumen.

2.1.4 Pendapatan

Pendapatan menurut Sahri merupakan sejumlah uang yang diterima oleh individu dalam jangka waktu tertentu dan siap digunakan untuk dikonsumsi ataupun ditabung⁵¹. Dalam bisnis, pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. Tingkat pendapatan masih menjadi indikator utama tingkat kesejahteraan masyarakat, disamping berbagai indikator sosial ekonomi lainnya. Perkembangan tingkat pendapatan masyarakat dapat dilihat dari tingkat pendapatan perkapita atau pendapatan rata-rata per penduduk.

Menurut Sukirno, pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan⁵². Soemarmo SR mengatakan pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan. Sedangkan, pendapatan non operasi adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama perusahaan. Ada dua hal yang perlu diperhatikan pada saat suatu pendapatan diakui, yaitu pengukuran pendapatan dengan satuan atau ukuran moneter dan penetapan waktu bahwa pendapatan tersebut dapat dilaporkan sebagai pendapatan.

⁵¹ Sahri, M. A. (2003). *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*. Yogyakarta.

⁵² Sadono Sukirno, *Ekonomi Pembangunan. Proses, Masalah dan Kebijakan*. (Jakarta: Kencana Media Grup, 2006) hal.54

Pendapatan dapat diukur dengan nilai tukar, ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam nilai tukar ini yaitu sebagai berikut:⁵³

1. Potongan pembayaran dan pengurangan lain dari harga seperti rugi piutang ragu-ragu perlu disesuaikan untuk menghitung net cash yang sebenarnya.
2. Untuk transaksi bukan dengan kas, apabila nilai dari barang yang diserahkan dianggap sama dengan nilai pasar wajar dari barang yang akan diterima maka nilai tukarnya adalah nilai buku barang yang akan diterima lebih atau kurang dari nilai buku barang yang akan diserahkan maka selisihnya nilai pasar barang yang diterima dengan nilai buku barang yang diserahkan merupakan keuntungan.

2.1.5 Keputusan Memilih

Menurut Gregory. *“Interest is reference for particular ideas, activities, and object; value involves the importance or worth attached to those ideas, activities and objects”*. Pertanyaan ini mempunyai arti bahwa keputusan adalah perasaan lebih tertarik terhadap ide-ide, aktivitas ataupun objek; suatu nilai yang penting dan berharga yang terdapat pada ide-ide, aktivitas dan objek-objek. Sedangkan menurut Winkel, keputusan adalah kecenderungan yang menetap dalam subjek untuk merasa tertarik pada bidang atau hal-hal tertentu dan merasa senang berkecimpung dalam bidang itu⁵⁴. Menurut pandangan islam mengenai pengambilan keputusan tersebut berdasarkan Q.S. Al-Maidah ayat 100 yaitu:

قُلْ لَا يَسْتَوِي الْحَيْثُ وَالطَّيْبُ وَلَوْ أَعْجَبَكَ كَثْرَةُ الْحَيْثِ فَاتَّقُوا اللَّهَ يَتَأُولَى الْأَلْبَسِ لَعَلَّكُمْ
تُفْلِحُونَ

Artinya : *“Katakanlah : tidak sama yang buruk dengan yang baik, meskipun banyaknya yang buruk itu menarik hatimu, maka bertakwalah kepada Allah hai orang-orang berakal, agar kamu mendapat keberuntungan.”*

Riba diharamkan dengan dikaitkan kepada suatu tambahan yang berlipat ganda. Allah berfirman dalam surat Al-Imran ayat 130:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً

⁵³ Sadono Sukirno, *Ekonomi Pembangunan. Proses, Masalah dan Kebijakan*. (Jakarta: Kencana Media Grup, 2006) hal.56

⁵⁴ Yohnshon, *Peran Universitas di Surabaya dalam Meningkatkan Jumlah Keluarga Mapan di Surabaya*, (Universitas Kristen Petra: *Jurnal Penelitian Jurusan Ekonomi Manajemen*, 2017), hlm 60.

وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.

Keputusan memilih menjadi nasabah pada dasarnya merupakan hak yang sepenuhnya dimiliki oleh konsumen. Meskipun begitu, tidak semua konsumen memiliki pemilihan yang tepat terkait dengan kebutuhan mereka, yang pada akhirnya dapat menyebabkan penyesalan. Oleh karena itu, konsumen perlu memperhatikan dan mempertimbangkan beberapa faktor sebelum melakukan transaksi, agar dapat menghindari penyesalan di kemudian hari. Pengambilan keputusan juga harus mempertimbangkan beberapa faktor penting. Dari perspektif pemecahan masalah dalam pengambilan keputusan konsumen, dapat diidentifikasi dalam lima langkah sebagai berikut:

- 1) Pengenalan kebutuhan: konsumen mempersiapkan kebutuhan yang akan dipenuhi terlebih dahulu.
- 2) Pencarian informasi: konsumen mencari informasi produk/layanan secara langsung ataupun bertanya kepada pelayan toko.
- 3) Evaluasi alternatif: konsumen memilih kembali produk/layanan yang akan dibeli sesuai dengan pilihannya dan dibandingkan dengan rekomendasi dari pelayan toko sehingga memunculkan hasil pilihan yang tepat.
- 4) Pembelian: pelanggan mendapatkan alternatif yang dipilih.
- 5) Hasil: konsumen mengevaluasi apakah pilihannya sudah layak digunakan atau seperti harapan.

Lebih lanjut, Kotler & Keller⁵⁵ proses bertransaksi bagi konsumen tidak hanya dimulai sebelum pembelian tetapi juga berdampak jauh setelah bertransaksi. Setiap konsumen melewati kelima tahap ini untuk setiap transaksi yang mereka lakukan, dan dalam transaksi yang lebih rutin, mereka dapat membalik langkah-langkah tersebut. Setelah konsumen memecahkan masalah dengan kelima tahapan tersebut, mereka kemudian mempertimbangkan faktor-faktor yang memengaruhi keputusan bertransaksi.

⁵⁵ Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *“Manajemen Pemasaran”*, Edisi 13 Jilid 1 dan 2. Jakarta: Erlangga.

Masing-masing konsumen memiliki faktor yang berbeda untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan bertransaksi.

Dengan demikian, keputusan memilih merujuk pada suatu keadaan di mana seseorang menunjukkan perhatian terhadap suatu hal dan merasa ingin mengetahui serta memahami lebih lanjut. Slameto menyatakan bahwa keputusan adalah kecenderungan yang konsisten untuk memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan, yang diamati dan diingat terus-menerus dengan perasaan senang⁵⁶.

2.1.6 BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Ginggang

BMT BUS Cabang Ginggang, merupakan lembaga keuangan yang berbentuk koperasi. produk yang ditawarkan adalah produk yang bersifat jasa. kegiatan utama yang dilakukan terbagi menjadi 2 yaitu penghimpunan dana dan penyaluran dana. Produk-Produk BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Ginggang antara lain :

1. Produk Simpanan

Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, koperasi-koperasi lain, dan anggotanya kepada koperasi dalam bentuk simpanan dan simpanan koperasi berjangka. simpanan-simpanan ini seperti contoh pada BMT BUS. produk simpanan yang di tawarkan antara lain :

a. SI RELA (Simpanan Sukarela Lancar)

Adalah produk simpanan yang berdasarkan prinsip mudharabah, yaitu anggota sebagai Shohibul Maal (pemilik dana) sedangkan BMT sebagai Mudharib (pelaksana/pengelola usaha) Atas kerjasama ini berlaku sistem bagi hasil dengan nisbah yang telah di sepakati.

b. SI SUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

Adalah simpanan berjangka yang berdasarkan prinsip mudharabah, dengan prinsip ini simpanan dari Shohibul Maal (pemilik modal) akan di perlakukan sebagai investasi oleh Mudharib (pengelola dana). BMT akan memanfaatkan dana tersebut secara produktif dalam bentuk pembiayaan pada masyarakat dengan profesional dan sesuai syariaah. Hasil usaha tersebut di bagi antara pemilik modal dan BMT sesuai nisbah yang telah disepakati di awal.

⁵⁶ Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2018), hlm. 57

c. SI SIDIK (Simpanan Siswa Pendidikan)

Adalah simpanan untuk perencanaan biaya pendidikan siswa sekolah mulai dari 0 tahun sampai perguruan tinggi. Simpanan ini berdasarkan prinsip wadiah yadh dhamanah, yaitu Shahibul Maal (pemilik dana) menitipkan dananya pada BMT, kemudian atas seijin shohibul maal, BMT dapat memanfaatkan dana tersebut.

d. SI HAJI

Simpanan bagi anggota yang berencana menenuaikan ibadah haji. simpann ini dikelola dengan menggunakan dasar prinsip wadiah yadh dhamanah dimana atas ijin penitip dana, BMT dapat memanfaatkan dana tersebut sebelum dipergunakan oleh penitip. Setelah simpanan anggota mencukupi atas kuasa anggota penyimpan, BMT akan menyetorkan kepada BPS (Bank Penerima Setoran) BPIH (Biaya Perjalan Ibadah Haji) yang sudah online dengan SISKOHAT untuk selanjutnya di daftarkan melalui SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu).

2. Produk Pembiayaan

Pembiayaan adalah aktifitas menyalurkan dana yang terkumpul kepada anggota pengguna dana, memilih jenis usaha yang akan di biyai, dan menentukan anggota mana yang akan di biyai agar di peroleh jenis usaha yang produktif atau menguntungkan dan di kelola oleh anggota yang jujur dan bertanggung jawab. adapun produk pembiayaan yang ditawarkan BMT BUS antara lain :

a. Pembiayaan Mudharabah (Modal Kerja)

Pembiayaan modal kerja merupakan produk layanan pembiayaan dari BMT BUS di peruntukkan bagi calon anggota/anggota yang memerlukan tambahan modal kerja untuk mengembangkan usahanya. Dengan menggunakan akad pembiayaan mudharabah yaitu dengan system bagi hasil yang pembagian nisbahnya telah disepakati bersama. pembiayaan mudharabah yaitu akad pembiayaan antara dua pihak, dimana BMT sebagai shahibul maal (penyedia modal) dan anggota sebagai mudharib (pengelola usaha), atas kerjasama ini berlaku system bagi hasil dengan ketentuan nisbah sesuai kesepakatan antara kedua pihak. bidang yang dilayani dalam pembiayaan mudharabah yaitu pertanian, perdagangan, nelayan, jasa, dll.

b. Pembiayaan Murabahah (Pengadaan/Jual Beli Barang)

Pembiayaan pengadaan/jual beli barang merupakan produk layanan di BMT BUS di peruntukkan bagi calon anggota/anggota yang membutuhkan barang dan untuk aktifitas sehari-hari dengan menggunakan akad pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah yaitu transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang di sepakati antara penjual dan pembeli dengan pembayaran dapat dilakukan secara angsur maupun jatuh tempo.

c. Pembiayaan Ijarah (Sewa Menyewa)

Pembiayaan dalam memperoleh manfaat atau jasa merupakan produk layanan di BMT BUS diperuntukkan bagi calon anggota atau anggota yang membutuhkan barang atau jasa sewa dengan menggunakan akad ijarah. pembiayaan ijarah yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

d. Pembiayaan Qardul Hasan (Kebajikan)

Pembiayaan kebajikan merupakan produk layanan pembiayaan dari BMT BUS di peruntukkan bagi calon anggota atau anggota yang bertujuan untuk kebajikan dengan pertimbangan social dengan menggunakan akad Qardul Hasan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini dan dapat di jadikan referensi bagi penulis serta untuk menjaga keotentikan penelitian ini. Maka penulis akan mengemukakan beberapa literature karya ilmiah yang ada antara lain :

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Khoirun Nisa(2020) ⁵⁷	Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bmt Ugt	Kualitas pelayanan sangat perpengaruh positif terhadap kepuasan nasabah.	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sasaran obyek yang diteliti dan juga pada waktu

⁵⁷ Khoirun Nisa. “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bmt Ugt Sidogiri Cabang Bangkalan”. Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam Volume 3 Nomor 3, Tahun 2020. Halaman 180-187.

		Sidogiri Cabang Bangkalan		pelaksanaan penelitian
2.	Umi Suswati Risnaeni Dhiasti Eka Wulandari (2020) ⁵⁸	Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang	Terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan anggota terhadap pengambilan keputusan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri Capem Randuagung Lumajang.	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sistem yang di gunakan Bank Syariah dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian
3.	Aris Zulianto (2019) ⁵⁹	Pengaruh Pengetahuan Dan Brand Image Terhadap Minat Memilih Produk Tabungan Mudharabah Pada Koperasi Syariah BTM Dinar Nasyiah 2 Sumberrejo	Pengetahuan masyarakat tidak berpengaruh terhadap minat memilih produk tabungan mudharabah. Pengetahuan masyarakat dan brand image berpengaruh signifikan terhadap minat memilih produk tabungan mudharabah.	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian

⁵⁸Umi Suswati Risnaeni,Dhiasti Eka Wulandari. “Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang”. *JBS (Jurnal Berbasis Sosial) Pendidikan IPS STKIP Al Maksum* Vol 1, No 1, Juni 2020: 23 - 34

⁵⁹Aris Zulianto. “Pengaruh Pengetahuan dan Brand Image Terhadap Minat Memilih Produk Tabungan Mudharabah pada Koperasi Syariah BTM Dinar Nasyiah 2 Sumberrejo”. *Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan* Volume 11 (2) September (2019)

4.	Ahmad Rendi (2021) ⁶⁰	Pengaruh Experiential Marketing Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah Dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening Pada BMT Di Kota Palembang	Kualitas pelayanan berpengaruh terhadap variabel loyalitas nasabah dengan variabel kepuasan nasabah sebagai variabel intervening pada BMT di Kota Palembang.	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sasaran obyek penelitian dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian
5.	Umi Hani'in, Harun Santosa (2022) ⁶¹	Pengaruh Pelayanan, Produk Pembiayaan, dan Persepsi Nasabah Terhadap Minat Produk Pembiayaan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Samara	Pengaruh antara pelayanan secara parsial terhadap minat nasabah dalam produk pembiayaan. Tidak adanya pengaruh antara produk pembiayaan secara parsial terhadap minat nasabah dalam produk pembiayaan. Adanya pengaruh antara persepsi nasabah secara parsial terhadap minat nasabah dalam produk pembiayaan	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sistem yang di gunakan Bank Syariah dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian

⁶⁰Ahmad Rendi. "Pengaruh Experiential Marketing dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Nasabah dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening pada BMT di Kota Palembang". Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, dan Sains Vol. 10 No. 1 (2021). Halaman 21-31

⁶¹ Umi Hani'in dan Harun Santosa. "Pengaruh Pelayanan, Produk Pembiayaan, dan Persepsi Nasabah Terhadap Minat Produk Pembiayaan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Samara". Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 8(03), 2022, Halaman 3676-3680.

6.	M. Muaddib Qomarsyah; Mahyarni; Mahendra Romus (2023) ⁶²	Pengaruh Kualitas Produk Dan Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah Melalui Kepuasan Nasabah Sebagai Variabel Intervening Pada Koperasi Syariah BMT Al-Ittihad Pekanbaru	1. Kualitas produk, 2. Kualitas pelayanan, 3. Kepuasan nasabah 4. Loyalitas nasabah terkadang memiliki pengaruh positif satu sama lain, dan terkadang tidak berpengaruh positif satu sama lain. Hal ini disebabkan oleh beberapa alasan yang telah peneliti kemukakan pada materi pembahasan	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sasaran obyek yang diteliti dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian
7.	Ardiansyah Japlani, Fitriani, Siti Mudawamah (2020) ⁶³	Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Cabang Bmt Fajar Metro Pusat	Kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kepuasan nasabah dan kepercayaan berpengaruh terhadap kepuasan nasabah. Kualitas pelayanan dan kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial maupun secara simultan	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sasaran obyek yang diteliti dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian

⁶² M. Muaddib Qomarsyah1; Mahyarni; Mahendra Romus. “Pengaruh Kualitas Produk Dan Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah Melalui Kepuasan Nasabah Sebagai Variabel Intervening Pada Koperasi Syariah BMT Al-Ittihad Pekanbaru”, *Jurnal Bisnis Kompetif*, Vol. 2, No. 1, Mar 2023.

⁶³ Ardiansyah Japlani, Fitriani, Siti Mudawamah. “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Cabang Bmt Fajar Metro Pusat”. *Jurnal Ilmiah Keuangan dan Perbankan*, Volume 3, Nomor 1, April 2020.

8.	G.W.I. Awal Habibah, Afriani Nur Hasanah (2021) ⁶⁴	Pengetahuan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Dibank Syariah (Studi Pada Masyarkat Desa Pagar Puding Kec. Tebo Ulu)	Menabung, Terdapat pengaruh signifikan pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah terhadap minat menabung dibank syariah. Tidak Pernah Menabung, Terdapat pengaruh signifikan pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah terhadap minat menabung dibank syariah	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sasaran obyek yang diteliti dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian
9.	Hernawaty, S.E.,M.M (2020) ⁶⁵	Analisis Pengetahuan dan Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Kelompok Pengajian Al Wahra Medan)	Pengetahuan anggota Pengajian Al Wahra masih sebatas bahwa bank syariah adalah bank yang menghindari riba tanpa mengetahui apalagi memahami lebih jauh tentang produk dan mekanisme kerja bank syariah. Masih banyak diantara informan tersebut yang menyatakan bahwa biaya yang dikenakan	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sasaran obyek penelitian dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian

⁶⁴ G.W.I. Awal Habibah, Afriani Nur Hasanah. “Pengetahuan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Dibank Syariah (Studi Pada Masyarkat Desa Pagar Puding Kec. Tebo Ulu)”. *Jurnal Margin* Vol. 1 No. 1 Tahun 2021 H 44-57

⁶⁵ Hernawaty, S.E.,M.M. “Analisis Pengetahuan dan Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Kelompok Pengajian Al Wahra Medan)”. Vol. 11 No.2 Januari 2020

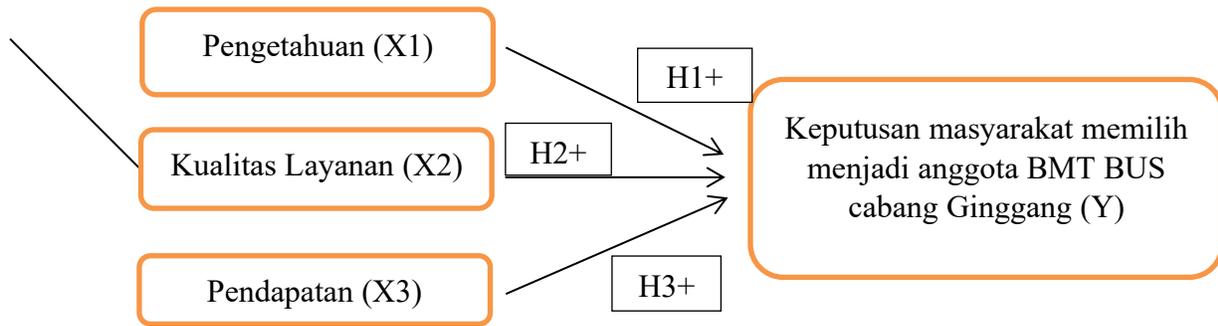
			oleh bank syariah jauh lebih besar dibandingkan bank konvensional. Hal ini dimungkinkan karena ketidakpahaman akan produk serta mekanisme kerja bank syariah	
10.	Risa Nur Fauzi (2020) ⁶⁶	Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Santri di Kabupaten Sleman Yogyakarta)	Pengetahuan Agama berpengaruh positif terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah; Promosi berpengaruh positif terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah; Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, dan Promosi secara simultan berpengaruh positif terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah.	Perbedaan penelitian terletak pada variabel x, sasaran obyek penelitian dan juga pada waktu pelaksanaan penelitian

2.3 Kerangka Pemikiran Teoritik

Kerangka tersebut merupakan sintesis dari sejumlah hipotesis dan temuan dari penelitian yang mengindikasikan satu atau lebih faktor yang sedang diteliti. Bentuk kerangka ini mencakup hubungan struktural antara dua variabel atau lebih, dampak faktor-faktor yang berbeda pada sampel yang berbeda, serta perbandingan nilai satu atau lebih variabel pada berbagai waktu atau sampel. Kerangka ini dapat dianggap sebagai kerangka konseptual yang menggambarkan secara visual elemen-elemen tersebut:

⁶⁶ Risa Nur Fauzi. "Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Santri di Kabupaten Sleman Yogyakarta)". *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, Volume 9, Nomor 1, Tahun 2020

Gambar 2. 1 Skema Hubungan Antar Variabel



Keterangan :

X : Variabel Independen

Y : Variabel Dependen

→ : Hubungan antar variabel

Kerangka berfikir diatas menjelaskan adanya pengaruh pengetahuan, kualitas layanan dan pendapatan terhadap keputusan masyarakat ginggangtani menjadi nasabah di bank syariah. Variabel yang dipengaruhi adalah keputusan masyarakat (Y), sedangkan variabel mempengaruhi variabel terikat (variabel bebas) adalah Pengetahuan (X1), Kualitas Layanan (X2) dan Pendapatan (X3).

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah pernyataan yang perlu diverifikasi kebenarannya ⁶⁷. Hipotesis mengacu pada jenis pernyataan yang menjelaskan serta mempertimbangkan hubungan antara dua variabel atau lebih, di mana kebenaran dari hubungan tersebut dapat dipengaruhi oleh kemungkinan kesalahan⁶⁸. Berdasarkan kerangka penelitian yang telah dijelaskan, hipotesis-hipotesisnya adalah sebagai berikut

1. Pengaruh Pengetahuan terhadap Keputusan memilih menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang

Menurut Iranati (2017) ⁶⁹, pengalaman membentuk pengetahuan, yakni sikap seseorang. Apakah itu terjadi secara langsung atau tidak, seseorang yang mempelajari

⁶⁷ Muchlis Yahya. *ILMU (MODERN) BERBASIS RISET (Merenungkan konstruksi Ilmu Dakwah)* Disampaikan pada Diskusi Dosen KPI ,2011, h 5

⁶⁸ Koerul Jaswadi, *Pengaruh Keyakinan, Promosi Dan Lokasi Terhadap Minat Masyarakat Muslim Menabung Di Bprs Gala Mitra Abadi Grobogan*, (Semarang: UIN Walisongo, 2018), hal.18

⁶⁹ Iranati, "Pengaruh Religiusitas, Kepercayaan, Pengetahuan, dan Lokasi terhadap minat masyarakat menabung di bank Syariah". *Skripsi*, (2017) h 9

lebih banyak tentang keuangan Islam akan memiliki pemahaman yang lebih baik. Informasi yang lebih banyak dapat meningkatkan keinginan seseorang untuk menjadi anggota Bank Islam, terutama jika mereka menyadari bahwa lembaga tersebut sejalan dengan prinsip-prinsip hukum Islam.

Penelitian oleh Muhammad Zubair (2014)⁷⁰ menyatakan bahwa pengetahuan masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat cabang Gorontalo. Temuan ini sejalan dengan penelitian Agung Sinatrio (2012)⁷¹ yang menunjukkan bahwa pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa jurusan akuntansi Universitas Widyatama untuk menjadi nasabah perbankan Syariah.

Teori yang dikembangkan oleh Ajzen, yaitu Theory of Planned Behavior, juga mendukung konsep bahwa seseorang yang memiliki pengetahuan positif tentang BMT sebagai Lembaga Keuangan Syariah akan cenderung berminat menjadi anggota BMT daripada lembaga keuangan konvensional yang dianggap memiliki sisi negatif.

H1: Pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan memilih menjadi anggota BMT BUS Cabang Gingsang

2. Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Keputusan memilih menjadi anggota BMT BUS Cabang Gingsang

Rizqa Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan (2012)⁷² dalam penelitiannya Berdasarkan pengujian secara parsial, hasil menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan dari kualitas pelayanan, yang meliputi reliability, responsiveness, assurance, empathy, dan tangibles, terhadap keputusan nasabah untuk menabung. Hal ini mengindikasikan bahwa peningkatan kualitas pelayanan memiliki dampak yang positif terhadap keputusan nasabah untuk melakukan tabungan di BMT Sumber Mulia.

⁷⁰ Muhammad Zubair, Pengaruh Pengetahuan, Produk, dan Promosi Terhadap Minat Menabung Mahasiswa di Bank Syariah. *Jurnal Akunsiyah : Akuntansi dan Keuangan Syariah*, vol 1 no 1, (2014) h 7

⁷¹ Agung Sinatrio, "Pengaruh pengetahuan Mahasiswa Jurusan Akuntansi mengenai Perbankan Syariah terhadap minat menjadi nasabah di bank syariah, *Skripsi* (2012) h 69

⁷² Rizqa Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan. "Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang". *Jurnal muqtasid Volume 3 Nomor 2*, Desember 2012. H 277-297

Begitu pula penelitian Ahmad Rendi (2021)⁷³ menunjukkan bahwa keputusan menjadi anggota pada BMT secara simultan maupun parsial positif dan signifikan dipengaruhi oleh variabel Kualitas layanan. Berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kualitas layanan BMT di Kota Palembang mampu memberikan tingkat kepuasan Nasabah yang sangat besar sehingga nasabah menjadi sangat loyal bahkan merekomendasikan pada orang lain serta dengan adanya kualitas yang baik dalam pemberian layanan jasa, menumbuhkan kepuasan bagi konsumen. Hal lain sejalan dengan penelitian Khoirun Nisa (2020)⁷⁴ yang menunjukkan bahwa Kualitas Layanan berpengaruh positif terhadap kepuasan nasabah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Ajzen berupa Theory of Planned Behavior yang menyatakan bahwa jika seseorang dihadapi kesukaran untuk menggarap atau memilih suatu produk pasti akan mencari cara untuk mengatasinya. Sama halnya seseorang yang ingin menjadi anggota BMT pasti menginginkan lembaga keuangan yang dapat memberikan kualitas layanan sehingga memudahkan masyarakat/calon anggotanya agar semakin mantap untuk memutuskan menjadi anggota BMT. Oleh sebab itu masyarakat banyak yang menantikan fitur-fitur layanan agar semakin baik dan tidak kalah dengan layanan di BMT maupun bank lain.

H2 : Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan memilih menjadi anggota BMT BUS Cabang Gingsang

3. Pengaruh Pendapatan terhadap Keputusan memilih menjadi anggota BMT BUS Cabang Gingsang

Dari hasil penelitian terdahulu pada penelitian yang dilakukan oleh Atika Berliana (2022)⁷⁵, Semakin tingginya suatu pendapatan seseorang akan semakin tinggi pula minat menabungnya, begitu sebaliknya semakin rendah pendapatan seseorang akan semakin rendah pula minat menabungnya yang berarti keinginan menabung ditentukan oleh

⁷³ Ahmad Rendi. “Pengaruh Experiential Marketing dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Nasabah dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening pada BMT di Kota Palembang”. *Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, dan Sains Vol. 10 No. 1*, (2021), h 21-31.

⁷⁴ Khoirun Nisa, “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bmt Ugt Sidogiri Cabang Bangkalan”. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam Volume 3 Nomor 3*, 2020, 180-187

⁷⁵ Atika Berliana. “Pengaruh Pengetahuan, Pendapatan Dan Lokasi Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bmt El-Falah Surantih Kec. Sutera Kab. Ppesisir Selatan”. *Skripsi*. 2022. H 80

keadaan perekonomian masyarakat itu. Begitu pula penelitian Muh Riza Pahlevi (2020)⁷⁶ Pendapatan berbanding lurus atau searah terhadap keputusan Menabung nasabah pada BRI Syariah KCP Ngronggo Kediri, artinya Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung nasabah pada BRI Syariah KCP Ngronggo Kediri.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Ajzen berupa *Theory of Planned Behavior* yang menyatakan bahwa sikap seseorang terhadap aktivitas dipengaruhi oleh pandangan mereka tentang efek yang akan ditimbulkan oleh perilaku, yang juga dikenal sebagai keyakinan perilaku mereka. Sama halnya seorang masyarakat dengan pendapatan musiman/tidak tetap cenderung memilih menyimpan uangnya dirumah ketimbang di bank. Hal tersebut dilakukan agar apabila mereka mengalami kerugian maupun gagal panen, pada hari itu juga mereka dapat langsung menggunakan uang yang mereka simpan di rumah dan tidak harus datang ke BMT..

H3: Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan memilih menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang.

⁷⁶ Muh Riza Pahlevi. 2020, “Pengaruh Pendapatan, Tempat, Umur, Dan Pendidikan, Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah Kcp Ngronggo Kediri”, Skripsi. H 62

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan sumber data

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian explanatory, yang bertujuan menjelaskan hubungan antara variabel X dan Y. Metode penelitian yang diterapkan adalah metode kuantitatif, yang menurut Sugiyono (2019)⁷⁷ merupakan metode berbasis positivis untuk meneliti populasi atau kelompok tertentu. Pengumpulan data dilakukan dengan metode analisis kuantitatif dan statistik untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk memastikan hubungan antara variabel independen (Pengetahuan, Kualitas Layanan, Pendapatan) dan variabel dependen (Keputusan Menjadi Nasabah)

Data primer dan sekunder digunakan sebagai sumber informasi. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada responden, yang kemudian diubah menjadi data angka. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari penelitian literatur seperti buku, artikel, jurnal, dan karya ilmiah terkait dengan pengetahuan, kualitas layanan, dan pendapatan tentang Baitul maal Wa Tamwil merupakan data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini. Dalam penelitian kuantitatif, hipotesis diuji, dan hasil pengujian tersebut akan menentukan langkah selanjutnya, termasuk metode analisis dan rumus statistik yang akan diterapkan. Pendekatan kuantitatif memberikan konteks tambahan untuk pemahaman data statistik dibandingkan dengan konteks linguistik dan budaya.⁷⁸

Variabel independen (Pengetahuan, Kualitas Layanan, Pendapatan) berperan sebagai penyebab, sedangkan variabel dependen (Keputusan) memiliki peran sebagai akibat. Tujuan utama penelitian ini adalah mengumpulkan fakta-fakta yang valid dan verifikasi untuk mendukung dan mengembangkan pengetahuan. Data yang diambil berbentuk angka, kemudian diolah dan dianalisis menggunakan teknik statistik.⁷⁹

3.2 Populasi

Populasi dalam konteks penelitian merujuk pada kumpulan subyek yang menjadi objek penelitian. Penggunaan istilah "populasi" dapat juga mengacu pada pengelompokan subjek

⁷⁷ Sugiyono, "Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D". Bandung : Alfabeta Bandung.,2019, h 17

⁷⁸ Muchlis Yahya, "Model Riset Kualitatif Dan Kuantitatif Mahasiswa (Sebuah Perbedaan Dasar)",*Kumpulan Makalah/Naskah Non Jurnal Yang Disampaikan Di Forum Halaqoh Seminar/Diskusi*, 2011, h 16

⁷⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, 27th ed. (Bandung: Alfabeta Bandung, 2019). h.8

penelitian. Oleh karena itu, semua komponen penelitian yang digunakan sebagai wilayah generalisasi disebut sebagai populasi. Elemen populasi adalah semua unit yang dihitung untuk membentuk populasi. Populasi merupakan subjek atau objek yang jumlah dan kualitasnya dapat diketahui, yang kemudian ditentukan oleh peneliti di bidang generalisasi untuk kemudian ditarik kesimpulan⁸⁰. Dalam penelitian ini, populasi yang diteliti adalah seluruh masyarakat desa Ginggangtani, dengan jumlah penduduk sebanyak 4.229 jiwa, terdiri dari 2.119 perempuan dan 2.110 laki-laki⁸¹. Meskipun BMT merupakan satu-satunya lembaga keuangan di desa tersebut, hal tersebut tidak menyebabkan masyarakat desa Ginggangtani secara masif menjadi anggota. Sebagian besar masyarakat masih memilih menyimpan uang di rumah, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Agung.⁸²

3.3 Sampel

Sampel merupakan bagian dari karakteristik dan jumlah yang dimiliki oleh populasi, diambil secara representatif untuk mewakili keseluruhan populasi⁸³. Jumlah sampel yang cocok untuk penelitian berkisar antara 30 hingga 500 sampel dan memenuhi persyaratan. Strategi sampel yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada rumus Slovin, dan dengan jumlah sampel sebanyak 100, telah memenuhi kriteria penelitian.:

Tabel 3. 1 Jumlah Sampel Responden Penelitian

Dusun	Jumlah Warga
Krajan	1305
Tempel	918
Ginggangantri	1112
Kembangading	894
Jumlah	4229

Sumber : data diolah oleh peneliti

⁸⁰ Sugiyono, *metode penelitian kuantitatif dan R&d*, edisi 2, Bandung : Alfabeta, 2019, cetakan 1, h. 16

⁸¹ Dispenduk Capil Kabupaten Grobogan, diakses pada tanggal 30 Juli 2023

⁸² Wawancara, Agung, 26 Juli 2023.

⁸³ I'anatut Thoifah, *statiska pendidikan dan metode penelitian kuantitatif*, (Jatim: Madani, 2015). Hal. 18

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

Keterangan:

n: jumlah sampel

N: jumlah populasi

e: batas toleransi kesalahan 10% = 0,1

Jadi untuk mendapatkan sampel:

$$n = \frac{4229}{1+4229 \times 0,1^2}$$

$$n = \frac{4229}{1+(4229 \times 0,01)}$$

$$n = \frac{4229}{1+42,29}$$

$$n = \frac{4229}{43,29} = 97,7 = \mathbf{100} \text{ (dibulatkan)}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, 100 orang dari seluruh masyarakat desa Ginggaangtani menjadi sampel penelitian ini. Peneliti menggunakan metode non probability sampling dalam penelitian ini, yaitu metode pengambilan sampel secara random atau acak.⁸⁴ Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah sampel acak berdasar area atau wilayah (cluster random sampling).

3.4 Definisi operasional Variabel Penelitian

3.4.1 Definisi Operasional

Muhammad menyatakan bahwa definisi operasional mencakup kriteria atau operasi yang dapat diuji secara tepat⁸⁵. Definisi operasional dianggap sebagai metode untuk mengukur sejumlah ide dan pemahaman, yang bermanfaat untuk membentuk hubungan dalam teori dan hipotesis yang telah ada sebelumnya. Dalam konteks penelitian variabel, berikut adalah definisi operasional dan proses pengumpulan data:

3.4.2 Variabel Penelitian

Variabel penelitian, menurut Muhammad, merujuk pada sesuatu yang sedang diselidiki atau dijadikan objek kajian. Deni Dermawan menambahkan bahwa variabel

⁸⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&d*, edisi 2, Bandung : Alfabeta, 2019, cetakan 1, h 16

⁸⁵ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta : Rajawali Pers, 2008, h 68.

penelitian pada dasarnya adalah subjek dalam bentuk apapun yang dipilih oleh peneliti untuk diteliti guna mengumpulkan data dan kemudian mengambil kesimpulan⁸⁶. Jenis variabel melibatkan⁸⁷:

- a. Variabel Independen (bebas): Variabel yang mempengaruhi atau menjadi penyebab dari variabel dependen. Dalam penelitian ini, pengetahuan (X1), Kualitas Layanan (X2), dan Pendapatan (X3) berfungsi sebagai variabel independen.
- b. Variabel Dependen (terikat): Variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Keputusan masyarakat di Kelurahan Gingsangtani (Y) adalah variabel dependen dalam penelitian ini.

Berikut adalah indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur variabel penelitian.

Tabel 3. 2 Indikator Variabel

Variabel	Definisi Operasional Variabel	Indikator	Pernyataan
Pengetahuan (X1)	Pengetahuan adalah gejala yang diperoleh manusia melalui pengamatan akal ⁸⁸ . Pemahaman terhadap informasi yang dimiliki oleh setiap orang tentang berbagai jenis produk serta informasi lain	Utomo, D. P., Jailani, H., & Cahyati, R. A. (2021) 1) Produk Baitul Maal Wa Tamwil 2) Pengetahuan Baitul Maal Wa Tamwil	1. Saya mengetahui produk Baitul Maal Wa Tamwil 2. Saya memiliki pengetahuan tentang karakteristik Baitul Maal Wa Tamwil 3. Saya tahu tentang hukum syariah pada BMT BUS 4. Saya mengetahui BMT BUS bebas riba 5. Saya mengetahui adanya BMT BUS Gingsang.

⁸⁶ Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung : Remaja Rosdakarya, 2013, h 108.

⁸⁷ Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung : Remaja Rosdakarya, 2013, h 109.

⁸⁸ Muhamad Aris Sulistyono. *Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Pada Pt. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Kas Fe Condongcatur Yogyakarta)*, e-jurnal, Universitas Islam Indonesia ,2020, h. 5

	tentang perbankan syariah.	3) Pengetahuan tentang hukum syariah ⁸⁹	
Kualitas Layanan (X2)	Menurut Kotler ⁹⁰ definisi pelayanan adalah setiap Tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.	Sunyoto (2018) 1) <i>Tangibles</i> (bukti langsung) 2) <i>Reliability</i> (keandalan) 3) <i>Responsiveness</i> (daya tanggap) 4) <i>Assurance</i> (jaminan) 5) <i>Emphaty</i> .	6. Layanan jemput bola memudahkan saya menabung BMT 7. Layanan yang diberikan pegawai BMT ramah dan sopan 8. Baitul Maal Wa Tamwil selalu tersedia saat dibutuhkan 9. Bank memudahkan untuk menyelesaikan pembelian dan transaksi 10. Bank mampu menyelesaikan transaksi dengan cepat
Pendapatan (X3)	Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian,	Sausan Sari (2021) 1) Penghasilan tetap yang diterima perbulan 2) Pendapatan tambahan	11. Saya memiliki pendapatan perbulan yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan hidup saya termasuk membayar biaya asuransi 12. Saya mendapatkan tambahan pendapatan dari usaha lain

⁸⁹ Utomo, D. P., Jailani, H., & Cahyati, R. A. (2021). Pengaruh Motivasi Menghindari Riba Dan Pengetahuan Produk Koperasi Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (Kspps) Nur Hayyu Ambara Ntb. *Iqtishaduna*, 12(2), 161–170

⁹⁰ Philip Kotler .2002. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PrenhallinHo. H 83

	mingguan, bulanan ataupun tahunan ⁹¹ .	3) Daya beli Beban keluarga yang ditanggung ⁹² .	13. Dengan pendapatan yang saya peroleh, saya mampu menabung/bertransaksi di BMT BUS Ginggang 14. Saya bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarga saya dari pendapatan yang diperoleh 15. Saya selalu menyisihkan pendapatan saya untuk ditabung
Keputusan Memilih (Y)	Keputusan memilih ialah suatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikan lebih lanjut. Slameto berpendapat	Kotler & Keller (2016) 1) Mengenal Masalah 2) Pencarian Informasi 3) Evaluasi Alternatif 4) Keputusan Pembelian ⁹⁴ .	16. Dengan mengetahui masalah terkait lembaga yang berasaskan hukum islam, saya memutuskan menjadi anggota BMT 17. Dengan mencari Informasi terkait bank syariah setelah mengetahui bank tersebut saya memutuskan menjadi anggota BMT 18. Dengan mencari serta mengevaluasi dari alternatif perbankan saya

⁹¹ Sadono Sukirno, *Ekonomi Pembangunan. Proses, Masalah dan Kebijakan*. (Jakarta: Kencana Media Grup, 2006) hal.54

⁹² Sausan Sari. Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi Dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Bank Sumut Syariah Perdagangan) *Skripsi*, Universitas Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2021 hal 39

⁹⁴ Lupiyoadi. *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktik*. Salemba empat : 2001, hlm.148-149.

	<p>bahwa keputusan adalah kecenderungan yang tetap untuk memperhatikan dan menengan beberapa kegiatan. Kegiatan yang diamati seseorang diperhatikan terus-menerus yang disertai dengan rasa senang⁹³.</p>		<p>memutuskan menjadi anggota BMT</p> <p>19. Adanya layanan jemput bola membuat saya memutuskan untuk menjadi anggota BMT</p> <p>20. Saya memiliki rasa puas apabila memutuskan menjadi anggota BMT BUS Ginggang karena memberikan solusi keuangan dengan prinsip syariah</p>
--	--	--	---

3.5 Teknik Pengumpulan Data

3.5.1 Data primer

Data primer merujuk pada informasi yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti melalui metode pengamatan atau survei⁹⁵. Proses pengumpulan data primer ini melibatkan wawancara langsung dengan responden dan menggunakan daftar pertanyaan, yang merupakan serangkaian pernyataan yang didistribusikan untuk diisi dan dijawab di bawah pengawasan peneliti. Pertanyaan atau pernyataan dalam kuisioner diukur menggunakan skala Likert :

Sangat Tidak Setuju (STS)	bobot 1
Tidak Setuju (TS)	bobot 2
Setuju (S)	bobot 3
Sangat Setuju (SS)	bobot 4

⁹³ Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2018), hlm. 57

⁹⁵ Asep Hermawan dan Husna Leila Yusran. *Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif* (Jakarta: PT Desindo Putra Mandiri, 2017). Hal. 115

3.5.2 Data Sekunder

Sementara itu, data sekunder adalah informasi yang diperoleh secara tidak langsung untuk mendapatkan keterangan atau informasi mengenai objek penelitian. Data sekunder ini bersumber dari berbagai referensi, seperti buku, jurnal, dan skripsi.

3.6 Teknik Analisa Data

Setelah data terkumpul, peneliti akan menganalisisnya menggunakan teknik analisis yang telah ditetapkan. Analisis data ini dilakukan untuk menjawab pertanyaan atau permasalahan yang diajukan dalam rumusan masalah penelitian.

3.6.1 Uji Instrumen/Kelayakan Data

Uji instrumen penelitian merupakan suatu metode untuk mengevaluasi alat atau perangkat yang digunakan dalam pengumpulan data agar prosesnya menjadi lebih sederhana, menghasilkan hasil yang lebih baik, akurat, teliti, dan sistematis⁹⁶. Tujuan dari uji instrumen penelitian adalah untuk mengetahui sejauh mana kebermaknaan data yang dikumpulkan dari responden. Beberapa alat uji penelitian yang digunakan dalam penyelidikan ini adalah.

a. Uji Reliabilitas

Uji reabilitas berfungsi sebagai pengukur variabel dan konstruk dievaluasi dengan uji reliabilitas. Suatu instrumen akan yang menghasilkan ukuran yang konsisten dalam waktu yang berbeda meskipun instrumen tersebut digunakan secara berulang dalam mengukur sebuah instrumen, dengan demikian mengindikasikan bahwa instrumen tersebut memenuhi syarat reliabilitas⁹⁷. Jika tanggapan seseorang terhadap suatu pernyataan dapat tetap konsisten dari waktu ke waktu, maka kuesioner tersebut dianggap reliabel atau dapat diandalkan⁹⁸. Sebuah dikatakan reliabel apabila hasil cronbach Alpha $> 0,60$ ⁹⁹.

⁹⁶ Prof. Dr. Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta:Rineka Cipta), 2010, h 77

⁹⁷ Irma Istiarini, Pengaruh Independensi, Profesionalisme dan Kompetensi Terhadap Kinerja Auditor BPKP (Studi Kasus Pada Auditor BPKP JATENG), *Islamadina : Jurnal Pemikiran Islam*, Volume 19, No. 1, Maret 2018 : 63-88

⁹⁸ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25*, Edisi 9, Semarang: Badan Terbit-UNDIP, 2018, h.45

⁹⁹ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25*, Edisi 9, Semarang: Badan Terbit-UNDIP, 2018, h.46

b. Uji Validitas

Menguji validitas adalah tujuan yang penting dalam menilai sejauh mana suatu kuesioner dapat dianggap valid. Validitas kuesioner dianggap terpenuhi jika pertanyaan dalam kuesioner mampu menghasilkan data yang dapat diukur¹⁰⁰. Untuk melengkapi pengukuran validitas, tingkat signifikansi diuji. Suatu variabel dianggap valid jika nilai signifikansinya kurang dari 5%. Dalam kriteria uji validitas penelitian, item kuesioner dianggap valid jika nilai r hitung melebihi nilai r tabel pada taraf signifikansi (α) = 0,05. Sebaliknya, item kuesioner dianggap tidak valid jika nilai r hitung lebih kecil daripada nilai r tabel pada taraf signifikansi (α) = 0,05.

c. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengevaluasi kondisi penyebaran data, dan dalam hal ini, teknik yang terlibat melibatkan uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas¹⁰¹.

1) Normalitas

Uji normalitas memiliki tujuan untuk menentukan apakah data dari variabel independen dan dependen yang digunakan dalam regresi mengikuti distribusi normal atau tidak.¹⁰² Sebaran data yang biasanya menjadi indikasi penelitian yang baik, dan pengabaian asumsi ini dapat membuat uji statistik menjadi tidak valid, terutama untuk sampel yang kecil. Peneliti dapat memanfaatkan P-plot curve dan metode Kolmogorov-Smirnov untuk menguji normalitas data, dengan kriteria:¹⁰³

- Nilai signifikansi atau probabilitas < 0,05 distribusi data adalah tidak normal.
- Nilai signifikansi atau probabilitas > 0,05 distribusi data adalah normal.

2) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk menentukan apakah ada hubungan antara variabel bebas dalam model regresi. Keberadaan korelasi antar variabel bebas disebut sebagai masalah multikolinieritas, yang seharusnya tidak ada dalam

¹⁰⁰ Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25*, Edisi 9, Semarang: Badan Terbit-UNDIP, 2018, h.51

¹⁰¹ Masrukhin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Kudus : Mibarda Publishing, 2017, h.102

¹⁰² Masrukhin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Kudus : Mibarda Publishing, 2017, h.106

¹⁰³ Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik SPSS 16.0*, Jakarta: Prestasi Pustaka, 2009, h 96

penelitian yang baik. Variabel independen dianggap ortogonal jika tidak ada korelasi antara mereka. Tidak ada masalah multikolinieritas jika nilai Variance Inflation Factor (VIF) kurang dari 10, sedangkan nilai lebih dari 10 mengindikasikan adanya masalah.

3) Heteroskedastitas

Uji heteroskedastisitas memiliki tujuan untuk menentukan apakah varians residual dari satu pengamatan tetap berbeda dengan varians yang ada dalam model regresi¹⁰⁴. Tes gletser dan scatterplot dapat digunakan untuk menguji heteroskedastisitas. Kesimpulan dari uji scatterplot adalah bahwa tidak ada pola sistematis di sekitar nol (0) dan tidak ada titik data yang terkumpul membentuk pola tertentu. Sebaliknya, kesimpulan dari uji gletser adalah bahwa nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 atau 5%, yang menunjukkan ketiadaan heteroskedastisitas.¹⁰⁵

3.6.2 Analisis Deskriptif

Tanpa berusaha membuat generalisasi atau kesimpulan yang umum, analisis deskriptif merupakan alat yang digunakan untuk mengevaluasi data dengan melaporkan data yang dikumpulkan sebagaimana adanya¹⁰⁶. Analisis deskriptif melibatkan pengumpulan dan penyusunan data, diikuti dengan analisis terhadap data tersebut¹⁰⁷. Untuk menggambarkan data variabel, nilai terendah, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi digunakan dalam analisis deskriptif. Penggunaan analisis deskriptif dalam penelitian ini bertujuan untuk menilai tanggapan responden terhadap pengaruh pengetahuan, kualitas layanan, dan pendapatan terhadap keputusan masyarakat untuk bergabung dengan BMT BUS.

¹⁰⁴ Agus Tri Basuki dan Nano Prawoto, *Analisis Regresi dalam penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada), 2016, h.65

¹⁰⁵ Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25, Edisi 9*. Semarang: Badan Terbit-UNDIP, 2018, h 137-138

¹⁰⁶ Prof.Dr. Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta:Rineka Cipta), 2010, h

¹⁰⁷ Irma Istiariyani. "Pentingnya Kecerdasan Emosi dan Spiritual terkait Isu Sensitivitas Etika Auditor (Studi Kasus pada Internal Auditor BNI Syariah)" *Jurnal Ekonomi Islam – Volume 9, Nomor 2* (2018) : 263-294

3.6.3 Analisis Regresi

3.6.3.1 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk menentukan seberapa besar proporsi variabel independen secara simultan mempengaruhi variabel dependen. Penilaian kontribusi ini dilakukan dengan memeriksa R^2 dalam konteks hasil analisis persamaan regresi yang diperoleh. Keberhasilan model regresi sebagai penaksir variabel dependen lebih terbukti jika koefisien determinasi (R^2) mendekati 1. Fakta bahwa R^2 mendekati 1 menjadi bukti bahwa variabel dalam model mampu menggambarkan masalah penelitian dengan akurat karena dapat menjelaskan perubahan dalam variabel dependen. Sebaliknya, nilai R^2 sebesar 0 menunjukkan bahwa variabel independen tidak mampu memprediksi fluktuasi variabel dependen dalam setiap cara¹⁰⁸.

3.6.3.2 Uji F (Uji Simultan)

Uji F digunakan untuk mengevaluasi pengaruh secara simultan dari pengetahuan, kualitas layanan, dan pendapatan terhadap keputusan masyarakat untuk bergabung. Untuk menilai signifikansi uji simultan ini, nilai F_{hitung} dibandingkan dengan nilai F_{tabel} atau nilai signifikansi F sebesar 0,05 atau 5%. Penilaian hipotesis dilakukan berdasarkan kondisi berikut:

- 1) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, menunjukkan bahwa tidak ada interaksi yang signifikan antara variabel independen secara bersama-sama dengan variabel dependen.
- 2) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, menunjukkan bahwa pengaruh bersama-sama dari faktor-faktor independen terhadap variabel dependen adalah signifikan¹⁰⁹.

3.6.3.3 Uji t (Uji Parsial)

Uji t digunakan untuk menilai pengaruh secara parsial, yaitu bagaimana variabel dependen dipengaruhi oleh masing-masing variabel independen. Hipotesis yang digunakan dalam uji ini adalah:

¹⁰⁸ Ghazali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25, Edisi 9*. Semarang: Badan Terbit-UNDIP, 2018, h 141

¹⁰⁹ Ghazali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25, Edisi 9*. Semarang: Badan Terbit-UNDIP, 2018, h 140

- 1) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ menandakan adanya pengaruh positif dan signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.
- 2) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ menandakan adanya pengaruh positif dan signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen¹¹⁰.

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Merupakan alat untuk memperkirakan nilai pengaruh beberapa variabel independen terhadap variabel dependen.¹¹¹ Hubungan antara unsur-unsur yang mempengaruhi Pengetahuan, Kualitas Layanan, dan Pendapatan(X) terhadap Keputusan menjadi anggota (Y) diteliti dengan menggunakan analisis berganda. Berikut adalah rumus persamaan regresi:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Keputusan menjadi anggota di BMT BUS

X1 = Pengetahuan

X2 = Kualitas Layanan

X3 = Pendapatan

b = Koefisien regresi

a = konstanta

e = eror

¹¹⁰ Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25, Edisi 9*. Semarang: Badan Terbit-UNDIP, 2018, h 140

¹¹¹ Sambas Ali dan Maman Abdurrahman. *Analisis Korelasi Regresi, dan Jalur Dalam Penelitian*, Bandung: CV. Pustaka, 2009, hal.198

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

Berawal dari keberadaan BMT BUS Ginggang yang terlihat 3 tahun ke belakang sudah menunjukkan eksistensinya, diiringi dengan jumlah anggotanya juga semakin meningkat namun tidak sesuai fakta yang terjadi pada sebagian masyarakat. Seperti halnya mayoritas agama penduduk desa Ginggangtani adalah Islam dengan persentase 99%¹¹². Selanjutnya desa Ginggangtani termasuk dalam desa dengan agama islam tertinggi se kabupaten Grobogan. Terdapat sebanyak 4 dusun yang berada di desa Ginggangtani ini, yaitu dusun Krajan, dusun, Tempel, dusun Kembanggading dan dusun Ginggangsantri. Desa Ginggangtani memiliki lembaga keuangan syariah berupa BMT BUS Cabang Ginggang yang masih eksis walau sudah berdiri sejak lama. Namun adanya BMT tersebut tidak menjamin masyarakat didesanya sendiri untuk tertarik dan memutuskan menjadi anggota. Justru yang menjadi anggotanya sebagian berasal besar dari desa sebelah. Banyak dari masyarakat desa Ginggangtani yang masih mengesampingkan BMT sebagai alternatif pengelola keuangan. Mereka memilih menyimpan uangnya sendiri di rumah dengan alasan kurang mengetahui fungsi BMT BUS, Pendapatan yang tidak menentu dan juga belum tahunya layanan yang diberikan BMT BUS cabang Ginggang. Karena permasalahan tersebut menarik untuk diteliti, maka desa Ginggangtani terpilih peneliti menjadi lokus penelitian.

Dengan populasi masyarakat desa Ginggangtani yang berjumlah 4.229 jiwa, peneliti menggunakan rumus Slovin untuk menghitung ukuran sampel. Hasil perhitungan menunjukkan angka 97,7, sehingga peneliti membulatkannya menjadi 100 responden. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner secara langsung kepada responden di setiap dusun wilayah desa Ginggangtani yang telah ditentukan. Responden dipilih berdasarkan kriteria penelitian dan kesediaan mereka untuk berpartisipasi. Penelitian ini dilaksanakan selama satu minggu, dimulai dari tanggal 3 Oktober hingga 14 Oktober 2023.

¹¹² Kabupaten grobogan Dalam Angka 2022, BPS Kabupaten grobogan : CV Syauqy hal 75 diakses tanggal 2 Oktober 2023

4.1.1 Letak Geografis Lokasi Penelitian

Gambar 4. 1 Peta desa Ginggangtani



Kondisi Geografis

Batas wilayah desa Ginggangtani sebagai berikut :

- Sebelah Timur : Desa Jeketro
- Sebelah Barat : Desa Glapan
- Sebelah Utara : Desa Ngroto
- Sebelah Selatan : Desa Timurrejo

Kondisi Demografi

- Jumlah Dusun : 4 Dusun
- Jumlah Penduduk : 4.229 Jiwa
- Jumlah Penduduk Perempuan : 2.119 Jiwa
- Jumlah Penduduk Laki-laki : 2.110 Jiwa

4.1.2 Karakteristik Responden

Untuk mengkaji hasil penelitian, diperlukan informasi tambahan mengenai profil dan kondisi responden. Informasi tambahan ini mencakup hal-hal berikut:

a. Jenis Kelamin

Temuan berikut didasarkan pada penyebaran kuesioner yang dilakukan peneliti mengenai jenis kelamin responden:

Tabel 4. 1 Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
laki-laki	40	40%
perempuan	60	60%
Total	100	100%

Sumber : data primer diolah SPSS, 2023

Responden perempuan lebih banyak dibandingkan responden laki-laki, seperti terlihat pada tabel 4.1 di atas. Terbilang jumlah responden laki-laki sebanyak 40 dengan persentase 40%, dan responden perempuan sebanyak 60 dengan persentase 60%. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa lebih banyak perempuan daripada laki-laki yang menanggapi survei ini.

b. Usia

Berdasarkan penyebaran kuesioner yang peneliti lakukan terhadap usia responden mendapatkan hasil sebagai berikut :

Tabel 4. 2 Usia Responden

No.	Usia	Jumlah	Persentase
1.	16-25	25	25%
2.	26-35	27	27%
3.	>35	48	48%
Total		100	100%

Sumber : data primer diolah SPSS,2023

Berdasarkan tabel 4.2 menunjukkan hasil bahwa mayoritas responden berusia > 35 tahun dengan jumlah 48 responden dan persentase sebesar 48%. Diikuti responden berusia 26-35 tahun sejumlah 27 responden dengan persentase 27%. Sedangkan responden berusia 16-25 tahun sebanyak 25 responden dengan persentase 25%.

c. Pekerjaan

Berdasarkan penyebaran kuesioner yang dilakukan dalam penelitian ini terhadap pekerjaan responden memperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4. 3 Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Pelajar/mahasiswa	17	17%
Pegawai swasta	22	22%
PNS	2	2%
Pedagang	2	2%
Petani	34	34%
lain-lain	23	23%
Total	100	100,00%

Pada tabel 4.3 terlihat bahwa mayoritas responden yang mengisi kuesioner penelitian adalah petani dengan jumlah responden sebanyak 34 orang dan persentase sebesar 34%. Lain lain berada di urutan kedua dengan persentase 23%. Responden yang bekerja sebagai pegawai swasta sebanyak 22 orang dengan prosentase 22%, yang masih sebagai pelajar/mahasiswa sebanyak 17 orang dengan prosentase 7%, dan sisanya sebanyak 2% responden sebagai pedagang dan 2% sebagai PNS dengan.

d. Pernah atau Tidaknya menjadi anggota BMT BUS

Berdasarkan penyebaran kuesioner terhadap Pernah atau tidaknya menjadi anggota BMT BUS dalam penelitian ini memperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4. 4 Pernah/sedang atau Tidaknya Responden Menjadi Anggota BMT BUS

Pernah/sedang atau tidak menjadi anggota BMT BUS	Jumlah	Persentase
Pernah/sedang	20	20%
Tidak Pernah	80	80%
Total	100	100%

Sumber : data primer diolah SPSS,2023

Dari tabel 4.4 di atas, karakteristik responden berdasarkan pernah/sedang menjadi anggota BMT adalah sebanyak 20 orang. Sedangkan sebanyak 80 orang belum pernah sama sekali menjadi anggota BMT.

e. Pendidikan Terakhir

Berdasarkan penyebaran kuesioner yang peneliti lakukan terhadap pendidikan terakhir responden memperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4. 5 Pendidikan Terakhir Responden

Pendidikan terakhir	Jumlah	Persentase
SD/Sederajat	39	39%
SMP/Sederajat	11	11%
SMA/Sederajat	39	39%
S1	11	11%
Jumlah	100	100%

Sumber : data primer diolah SPSS,2023

Informasi pada tabel di atas menjelaskan bahwa masyarakat desa Ginggangtani rata-rata memiliki pendidikan terakhir lulusan SMA/ sederajat sebanyak 39 orang, lulusan SD 39 orang, lulusan SMP/ sederajat 11 orang dan sisanya 11 orang lulusan S1/ Sarjana.

4.2 Hasil Uji Kelayakan Data

4.2.1 Uji Validitas

Validitas kuesioner dievaluasi melalui uji validitas, dimana instrumen dianggap valid jika nilai r hitung melebihi nilai r tabel. Nilai r tabel untuk 100 responden dengan derajat kebebasan dan taraf signifikansi 0,05 adalah 0,196. Berikut hasil analisis data uji validitas yang dilakukan dengan menggunakan perangkat lunak SPSS.

Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas Data

Variabel	No. Butir instrumen	Person corelation R hitung	R tabel	Keterangan
Pengetahuan	X1.1	0,798	0,196	Valid
	X1.2	0,854	0,196	Valid
	X1.3	0,656	0,196	Valid
	X1.4	0,590	0,196	Valid
	X1.5	0,458	0,196	Valid
Kualitas Layanan	X2.1	0,664	0,196	Valid
	X2.2	0,707	0,196	Valid
	X2.3	0,674	0,196	Valid
	X2.4	0,613	0,196	Valid
	X2.5	0,619	0,196	Valid
Pendapatan	X3.1	0,718	0,196	Valid
	X3.2	0,693	0,196	Valid
	X3.3	0,669	0,196	Valid
	X3.4	0,682	0,196	Valid
	X3.5	0,614	0,196	Valid
Keputusan menjadi anggota	Y.1	0,662	0,196	Valid
	Y.2	0,739	0,196	Valid
	Y.3	0,691	0,196	Valid
	Y.4	0,594	0,196	Valid
	Y.5	0,589	0,196	Valid

Sumber : Data Primer diolah SPSS, 2023

Berdasarkan data pada Tabel 4.6, dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien korelasi dari setiap indikator variabel menunjukkan bahwa $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0,196). Oleh karena itu,

dapat disimpulkan bahwa penelitian ini dianggap valid, dan data dapat digunakan pada tahap selanjutnya.

4.2.2 Uji Reliabilitas

Pada bagian uji reliabilitas, keberhasilan suatu penelitian dianggap reliabel apabila data menunjukkan stabilitas dan konsistensi nilai hasil skala yang diukur. Uji reliabilitas dilakukan menggunakan Cronbach's Alpha, di mana jika nilai Cronbach's Alpha variabel $> 0,6$, maka dianggap dapat diandalkan. Berikut hasil uji reliabilitas berdasarkan SPSS.

Tabel 4. 7 Hasil Uji Reliabilitas

No.	Variabel	Conbrach's Alpha	Conbrach's Alpha Standart	Keterangan
1	Pengetahuan	0,711	$> 0,60$	Reliabel
2	Kualitas Pelayanan	0,675	$> 0,60$	Reliabel
3	Pendapatan	0,702	$> 0,60$	Reliabel
4	Keputusan Menjadi Anggota	0,667	$> 0,60$	Reliabel

Sumber : Data Primer diolah SPSS, 2023

Tabel 4.7 menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai Cronbach's Alpha $> 0,6$. Secara rinci, nilai Cronbach's Alpha untuk variabel pengetahuan adalah $0,711 > 0,6$, nilai untuk variabel Kualitas Pelayanan adalah $0,675 > 0,6$, nilai untuk variabel Pendapatan adalah $0,702 > 0,6$, dan nilai untuk variabel Keputusan adalah $0,667 > 0,6$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini dapat diandalkan atau praktis untuk digunakan.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

4.2.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menentukan apakah data variabel dalam penelitian ini mengikuti distribusi normal atau tidak. Suatu variabel dianggap berdistribusi normal jika nilai signifikansinya lebih besar dari $0,05$, dan sebaliknya. Berikut ini adalah hasil uji normalitas menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov dalam kerangka perangkat lunak SPSS:

Tabel 4. 8 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0
	Std. Deviation	1.64811212
Most Extreme Differences	Absolute	0,88
	Positive	0,88
	Negative	-0,072
Test Statistic		0,88
Asymp. Sig. (2-tailed)		,055 ^{c,d}

Sumber : Data Primer diolah SPSS, 2023

Pada tabel 4.8, menunjukkan hasil nilai signifikansi sebesar $0,055 > 0,05$. Dengan itu, data berdistribusi normal dan dapat dipergunakan lebih lanjut.

4.2.3.2 Uji Multikolinieritas

Untuk mengevaluasi apakah model regresi dapat mengidentifikasi keterkaitan antara variabel independen, perlu dilakukan uji multikolinieritas. Dengan melakukan uji terhadap nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF), kita dapat menentukan apakah multikolinieritas terdapat dalam model regresi. Tidak adanya multikolinieritas apabila nilai VIF < 10 atau nilai tolerance $> 0,10$. Berikut ini adalah hasil uji Multikolinieritas yang dilakukan menggunakan perangkat lunak SPSS.

Tabel 4. 9 Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Pengetahuan	0,989	1,011
	Kualitas Pelayanan	0,989	1,011
	Pendapatan	0,999	1,001

Sumber : Data Primer diolah SPSS, 2023

Hasil uji multikolinieritas berdasarkan diatas menunjukkan semua variabel bebas memiliki nilai Tolerance > 0,10 dan nilai VIF < 10. Dimana variabel Pengetahuan memiliki nilai tolerance 0,989 > 0,10 dan nilai VIF 1,011 < 10. Variabel kualitas pelayanan memiliki nilai tolerance 0,989 > 0,10 dan nilai VIF 1,011 < 10. Variabel pendapatan memiliki nilai tolerance 0,999 > 0,10 dan nilai VIF 1,001 < 10. Oleh sebab itu tidak ada multikolinieritas pada penelitian ini.

4.2.3.3 Uji heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menilai apakah terdapat perbedaan dalam varians residual antar pengamatan dalam model regresi. Uji Glejser digunakan sebagai alat untuk menentukan keberadaan heteroskedastisitas dalam penelitian ini. Jika nilai signifikansi hasil uji kurang dari 0,05, maka dapat diinterpretasikan bahwa heteroskedastisitas terjadi. Sebaliknya, jika nilainya lebih besar dari 0,05, maka dapat dianggap tidak terdapat heteroskedastisitas. Berikut adalah hasil uji heteroskedastisitas yang diperoleh melalui analisis menggunakan SPSS :

Tabel 4. 10 Uji Glejser

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	1,377	1,062		1,296	0,198
	Pengetahuan	0,068	0,037	0,186	1,849	0,067
	Kualitas Pelayanan	-0,051	0,050	-0,102	-1,020	0,310
	Pendapatan	-0,011	0,038	-0,030	-0,302	0,763

Sumber : data primer diolah SPSS, 2023

Diketahui bahwa semua nilai signifikansi variabel dalam uji Glejser menghasilkan nilai lebih besar dari 0,05. Dimana nilai signifikansi variabel Pengetahuan 0,067 > 0,05, nilai signifikansi variabel Kualitas Pelayanan 0,310 > 0,05, dan nilai signifikansi variabel Pendapatan 0,763 > 0,05. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.3 Hasil Uji Analisis Deskriptif

Jumlah data penelitian dideskripsikan secara statistik dengan menggunakan analisis statistik deskriptif. Berdasarkan hasil nilai terendah, maksimum, mean, dan standar deviasi, statistik deskriptif dapat diuji. Informasi yang dikumpulkan untuk penelitian ini berasal dari tanggapan kuesioner yang diberikan kepada warga di desa Ginggangtani

1) Pengetahuan

Berikut adalah tanggapan responden mengenai item pernyataan berdasarkan variabel Pengetahuan:

Tabel 4. 11 Tanggapan responden mengenai variabel Pengetahuan

Indikator	Jawaban Responden				Min	Max	Mean
	STS	TS	S	SS			
X1.1	6	47	39	8	1	4	2,49
X1.2	7	35	44	14	1	4	2,65
X1.3	0	21	61	18	2	4	2,97
X1.4	2	16	59	23	1	4	3,03
X1.5	0	8	60	32	2	4	3,24

2) Kualitas Pelayanan

Berikut adalah tanggapan responden mengenai item pernyataan berdasarkan variabel Kualitas Pelayanan:

Tabel 4. 12 Tanggapan responden mengenai variabel Kualitas Pelayanan

Indikator	Jawaban Responden				Min	Max	Mean
	STS	TS	S	SS			
X2.1	0	15	74	11	2	4	2,96
X2.2	0	12	77	11	2	4	2,99
X2.3	0	9	76	15	2	4	3,06
X2.4	0	8	70	22	2	4	3,14
X2.5	0	11	67	22	2	4	3,11

3) Pendapatan

Berikut adalah tanggapan responden mengenai item pernyataan berdasarkan variabel Pendapatan:

Tabel 4. 13 Tanggapan responden mengenai variabel Pendapatan

Indikator	Jawaban Responden				Min	Max	Mean
	STS	TS	S	SS			
X3.1	2	28	51	19	1	4	2,87
X3.2	1	27	50	22	1	4	2,93
X3.3	0	19	59	22	2	4	3,03
X3.4	0	15	57	28	2	4	3,13
X3.5	0	9	61	30	2	4	3,21

4) Keputusan memilih menjadi anggota

Berikut adalah tanggapan responden mengenai item pernyataan berdasarkan variabel Keputusan Menjadi Anggota:

Tabel 4. 14 Tanggapan responden mengenai variabel Keputusan Menjadi Anggota

Indikator	Jawaban Responden				Min	Max	Mean
	STS	TS	S	SS			
Y.1	0	11	61	28	2	4	3,21
Y.2	0	11	68	21	2	4	3,15
Y.3	0	9	74	17	2	4	3,15
Y.4	0	6	68	26	2	4	3,23
Y.5	0	6	68	26	2	4	3,20

4.4 Analisis Regresi

4.4.1 Analisis Koefisien Determinasi (R²)

Uji Koefisien Determinasi digunakan untuk menilai seberapa baik model dapat menjelaskan variasi dalam variabel dependen. Tabel di bawah ini menunjukkan hasil koefisien determinasi:

Tabel 4. 15 Analisis Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,690 ^a	0,477	0,460	1,447

Sumber : data primer diolah SPSS, 2023

Berdasarkan diatas dapat diketahui pengaruh pengetahuan, kualitas layanan dan pendapatan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggaingtani untuk menjadi anggota di BMT dilihat dari nilai adjusted R Square sebesar 0,460 (46%). Hal tersebut memiliki arti bahwa kemampuan variabel independen dalam penelitian ini mempengaruhi variabel dependen sebesar 46%, sedangkan sisanya sebesar 54% (1-0,460) dijelaskan oleh variabel lain selain variabel independen dalam penelitian.

4.4.2 Uji F

Uji F digunakan untuk mengevaluasi viabilitas model pendugaan untuk menjelaskan bagaimana hubungan antara variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y).

1. Kriteria penerimaan hipotesis:

- a) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ (α) maka Hipotesis ditolak
- b) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ (α) maka Hipotesis diterima.

2. Dasar pengambilan Keputusan :

- a) $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka Hipotesis diterima. Artinya variabel bebas secara bersama-sama dapat menerangkan variabel terikat dan ada pengaruh antara variabel yang akan diuji
- b) $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka Hipotesis ditolak. Artinya variabel bebas secara bersama-sama tidak dapat menerangkan variabel terikat dan tidak ada pengaruh antara variabel yang akan diuji.

Tabel 4. 16 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
	Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	23,839	3	7,946	2,837	,042 ^b
	Residual	268,911	96	2,801		
	Total	292,750	99			

Sumber : data primer diolah SPSS, 2023

Seperti terlihat pada tabel 4.16, diperoleh hasil pengujian secara simultan (uji F) menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} sebesar $2,837 >$ nilai F_{tabel} sebesar $2,70$ yang diperoleh dari distribusi nilai F_{tabel} . Sedangkan tingkat signifikansi $0,042 < 0,05$, hal ini menunjukkan kelayakan model dan Hipotesis diterima. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa keputusan masyarakat desa Ginggangtani untuk menjadi anggota BMT dipengaruhi secara simultan atau bersama-sama oleh pengetahuan, kualitas layanan, dan juga pendapatan.

4.4.3 Uji t

Untuk memastikan seberapa besar pengaruh parsial faktor-faktor independen terhadap variabel dependen, maka digunakanlah uji t, atau juga dikenal sebagai uji parsial. Beberapa hal yang wajib diketahui sebelum melihat tabel t yaitu nilai k adalah jumlah variabel penelitian, nilai n adalah jumlah responden, signifikansi dengan dua sisi (2,5%)

dan rumus mencari degree of freedom ($df = n - k$). Dengan demikian rumusan pada hipotesis penelitian ini sebagai berikut :

- a) Tidak ada pengaruh signifikan secara parsial antara variabel independen terhadap variabel dependen apabila signifikansi $t > 0,05$, maka hipotesis ditolak.
- b) Terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel independen terhadap variabel dependen apabila signifikansi $t < 0,05$ maka hipotesis diterima

Tabel 4. 17 Hasil Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,218	2,074		6,854	0,000
	Pengetahuan	-0,070	0,072	- 0,096	-0,977	0,331
	Kualitas Layanan	0,250	0,098	0,251	2,553	0,012
	Pendapatan	-0,084	0,074	-0,111	-1,132	0,261
a. Dependent Variable: Keputusan menjadi anggota						

Sumber : data primer diolah SPSS, 2023

Hasil perhitungan dan uji hipotesis di atas yaitu variabel pengetahuan menghasilkan uji t sebesar -0,977 dengan tanda negatif dan nilai signifikansi $0,331 > 0,05$, maka H_1 ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat di desa Ginggangtani dalam memilih menggunakan BMT sebagai sumber layanan perbankan. Hasil uji t variabel Kualitas Layanan mendapatkan nilai sebesar 2,553 dengan tanda positif dan nilai signifikansi $0,012 < 0,05$, maka H_2 diterima. Itu artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kualitas layanan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggangtani memilih menjadi anggota BMT BUS. Hasil uji t variabel pendapatan mendapatkan nilai sebesar -1,132 dengan tanda negatif dan nilai signifikansi $0,261 > 0,05$, maka H_3 ditolak. Itu artinya semakin tinggi pendapatan yang dimiliki maka berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan memilih masyarakat desa Ginggangtani untuk menjadi anggota BMT BUS.

4.5 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui apakah variabel pengetahuan, kualitas layanan, dan pendapatan berpengaruh terhadap variabel keputusan memilih menjadi anggota. Hasil dari analisis regresi linier berganda sebagai berikut:

Tabel 4. 18 Analisis Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,218	2,074		6,854	0,000
	Pengetahuan	-0,070	0,072	-0,096	-0,977	0,331
	Kualitas Layanan	0,250	0,098	0,251	2,553	0,012
	Pendapatan	-0,084	0,074	-0,111	-1,132	0,261

Sumber : data primer diolah SPSS, 2023

Tabel di atas menunjukkan hasil perhitungan persamaan regresi linier berganda yaitu :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 14,218 + (-0,070)X_1 + 0,250X_2 + (-0,084)X_3 + e$$

Penjelasannya ialah:

- Konstanta bernilai 14,218, itu artinya nilai konstanta variabel preferensi positif. Dengan mengibaratkan variabel pengetahuan, kualitas layanan, dan pendapatan dalam penelitian bernilai 0, maka keputusan masyarakat desa Ginggangtani untuk memilih menjadi anggota BMT BUS cenderung naik.
- Nilai koefisien regresi variabel pengetahuan sebesar -0,070. Artinya, apabila variabel pengetahuan mengalami kenaikan 1 satuan, maka preferensi keputusan menjadi anggota akan menurun sebesar 0,070. Semakin tinggi pengetahuan maka semakin rendah keputusan masyarakat desa Ginggangtani untuk memilih menjadi anggota BMT BUS.
- Nilai koefisien regresi variabel religiusitas sebesar 0,250. Artinya jika variabel kualitas layanan ditingkatkan dan mengalami kenaikan 1 satuan, maka preferensi keputusan masyarakat memilih menjadi anggota akan meningkat sebesar 0,250. Makin tinggi

kualitas layanan yang diberikan maka semakin tinggi pula keputusan memilih masyarakat desa Ginggaingtani untuk memilih menjadi anggota BMT BUS.

- d. Nilai koefisien regresi variabel pendapatan sebesar -0,084 Itu artinya jika variabel pendapatan ditingkatkan dan mengalami kenaikan 1 satuan, maka preferensi keputusan masyarakat menjadi anggota menurun sebesar -0,084. Untuk itu dapat dikatakan bahwa semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin rendah keputusan memilih masyarakat desa Ginggaingtani untuk memilih menjadi anggota BMT BUS.

4.6 Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh pengetahuan, kualitas layanan, dan pendapatan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggaingtani memilih menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggaing.

1. Pengaruh Pengetahuan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggaingtani untuk memilih menjadi anggota BMT BUS

Hasil pada pengujian menunjukkan bahwa Pengetahuan memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggaingtani untuk menjadi anggota di BMT BUS Cabang Ginggaing. Pengetahuan memiliki koefisien regresi sebesar -0,070 menurut hasil analisis regresi linier berganda (X1). Dengan demikian keputusan masyarakat untuk menjadi anggota akan turun sebesar 0,070 satuan jika pengetahuan meningkat satu satuan. Variabel (X1) atau pengetahuan dihitung memiliki nilai t_{hitung} sebesar -0,977 dengan tingkat signifikansi 0,331, artinya $t_{hitung} -0,977 < t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikansi $0,331 > 0,05$. Dengan demikian variabel keputusan masyarakat desa Ginggaingtani dalam menggunakan BMT secara parsial dipengaruhi secara negatif dan tidak signifikan oleh variabel pengetahuan. Oleh karena itu, hipotesis H_1 ditolak. Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi pengetahuan mengenai Baitul Maal Wa Tamwil maka semakin rendah keputusan masyarakat desa Ginggaingtani menjadi anggota BMT BUS.

Penelitian ini sejalan dengan temuan dari Akmalur Rijal (2018)¹¹³, di mana indikator pengetahuan konsumen dalam penelitiannya menunjukkan dampak yang kurang maksimal atau dapat dikatakan berpengaruh negatif dan tidak signifikan. Hal serupa juga

¹¹³ Akmalur Rijal, "Pengetahuan Konsumen Terhadap IB Hasanah Card Bank BNI Syariah Cabang Surabaya" *Adilla : Jurnal Ilmiah Ekonomi Syariah* 1 (1), 2018, 117-139

terjadi dalam penelitian Latifah Fadhila (2021)¹¹⁴, yang menunjukkan bahwa pengetahuan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap minat mahasiswa untuk bergabung dengan BMT. Hal tersebut disebabkan karena pihak kampus tidak mendukung dalam pengenalan produk tabungan di BMT mahasiswa banyak yang masih asing dengan produk-produk yang ditawarkan BMT. Tujuan dari variabel pengetahuan adalah untuk mengukur sejauh mana pengetahuan masyarakat Muslim terhadap Lembaga Keuangan Syariah. Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa Baitul Maal Wa Tamwil mendapat respons kurang positif dari masyarakat desa Gingsangtani. Hal ini terbukti melalui tanggapan responden terhadap pengetahuan mereka tentang Baitul Maal Wa Tamwil, yang masih terasa sangat asing dan mereka tidak mengetahui karakteristik serta produk-produk dari lembaga tersebut.

Berkaitan dengan teori yang dikembangkan oleh Ajzen, yakni Theory of Planned Behavior, teori tersebut menyatakan bahwa seseorang cenderung lebih menyukai perilaku tertentu jika mereka yakin bahwa perilaku tersebut akan menghasilkan hasil yang positif, dan sebaliknya, mereka akan kurang menyukai perilaku tersebut jika yakin bahwa akan berdampak buruk. Prinsip ini berlaku juga dalam konteks pengetahuan, di mana seseorang yang memiliki pengetahuan yang baik cenderung memilih untuk menjadi anggota BMT dibandingkan dengan lembaga keuangan lain yang dianggap memiliki aspek negatif. Oleh karena itu, semakin tinggi tingkat pengetahuan, semakin tinggi pula keputusan masyarakat untuk menjadi anggota BMT BUS. Namun berbeda halnya dengan hasil penelitian ini yang menyatakan bahwa semakin tinggi pengetahuan masyarakat desa Gingsangtani justru semakin menurun tingkat keputusan masyarakat untuk menjadi anggota BMT. Hal ini disebabkan karena riwayat pendidikan terakhir masyarakat desa Gingsangtani didominasi hanya tamatan Sekolah Dasar, sedangkan yang bersekolah tinggi memilih alternatif menyimpan uang mereka di tempat selain BMT.

¹¹⁴ Latifah Fadhila, "Pengaruh Pengetahuan, Iklan/Informasi, Dan Pengalaman Terhadap Minat Mahasiswa Menabung di Bank Syariah", *Skripsi*, 2021 h 70

2. Pengaruh Kualitas Layanan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggangtani untuk memilih menjadi anggota BMT BUS

Hasil pada pengujian menunjukkan bahwa Kualitas Layanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat desa Ginggangtani menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang. Berdasarkan temuan analisis regresi linier berganda variabel (X2) yaitu kualitas layanan memiliki koefisien regresi sebesar 0,250 yang menunjukkan setiap kenaikan 1 satuan pada variabel kualitas layanan maka variabel keputusan menjadi anggota juga mengalami peningkatan sebesar 0,250. Selanjutnya, hasil uji t (parsial) variabel (X2) yaitu kualitas layanan menunjukkan hasil $t_{hitung} 2,553 > t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikansi $0,012 < 0,05$. Maka dapat dikatakan bahwa kualitas layanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggangtani menjadi anggota BMT BUS Cabang Ginggang. Untuk itu hipotesis H_2 diterima. Hal tersebut menyatakan bahwa semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan BMT BUS Cabang Ginggang maka semakin tinggi pula tingkat keputusan masyarakat desa Ginggangtani menjadi anggota BMT.

Hasil penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu yaitu dalam penelitian Khoirun Nisa (2020)¹¹⁵ yang mengungkapkan bahwa kualitas layanan memberikan pengaruh yang positif terhadap nasabah BMT UGT Sidogiri untuk mereka memilih menjadi anggota, Ahmad Rendi (2021)¹¹⁶ serta Umi Hani'in dan Harun Santosa (2022)¹¹⁷ menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menjadi anggota BMT. Dengan adanya kualitas pelayanan yang baik, tentu masyarakat setempat menjadi terbantu dan nyaman dalam transaksinya sebagai anggota.

Hasil penelitian ini sesuai dan relevan dengan teori yang dikembangkan oleh Ajzen berupa *Theory of Planned Behavior* yang menyatakan bahwa jika seseorang dihadapi kesukaran untuk menggarap atau memilih suatu produk pasti akan mencari cara untuk

¹¹⁵ Khoirun Nisa. "Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Bangkalan". Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam Volume 3 Nomor 3, Tahun 2020. Halaman 180-187.

¹¹⁶ Ahmad Rendi. "Pengaruh Experiential Marketing dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Nasabah dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening pada BMT di Kota Palembang". Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, dan Sains Vol. 10 No. 1 (2021). Halaman 21-31.

¹¹⁷ Umi Hani'in dan Harun Santosa. "Pengaruh Pelayanan, Produk Pembiayaan, dan Persepsi Nasabah Terhadap Minat Produk Pembiayaan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Samara". Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 8(03), 2022, Halaman 3676-3680

mengatasinya. Sama halnya pada Baitul Maal Wa Tamwil pasti akan mencoba memberikan layanan terbaik yang diharapkan dapat membantu anggotanya dalam bertransaksi dengan mudah dan nyaman. Oleh sebab itu semakin tinggi kualitas layanan yang diberikan BMT BUS menjadikan semakin tinggi pula keputusan masyarakat desa Ginggangtani menjadi anggota BMT.

3. Pengaruh Pendapatan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggangtani untuk memilih menjadi anggota BMT BUS

Hasil pada pengujian ini menunjukkan bahwa pendapatan memiliki dampak yang signifikan terhadap keputusan warga untuk bergabung dengan Desa Ginggangtani. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel pendapatan (X3) memiliki koefisien regresi sebesar -0,084, mengindikasikan bahwa setiap kenaikan 1 satuan variabel pengukur pendapatan akan menyebabkan penurunan sebesar -0,084 pada variabel keputusan menjadi anggota. Uji t (parsial) variabel pendapatan (X3) menunjukkan bahwa $t_{hitung} -1,132 < t_{tabel} 1,984$ dengan tingkat signifikansi $0,261 > 0,05$. Oleh karena itu, hipotesis $H3$ ditolak. Kesimpulannya adalah bahwa pendapatan secara parsial memiliki pengaruh negatif yang tidak signifikan terhadap keputusan warga Desa Ginggangtani untuk bergabung dengan BMT BUS Cabang Ginggang.

Hasil penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penelitian Achmad Nur Karim (2022)¹¹⁸ yang menyatakan bahwa Pendapatan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan menjadi anggota, hal tersebut disebabkan karena semakin tinggi pendapatan seseorang pasti akan lebih cenderung memilih menyimpan uang mereka di Lembaga Keuangan Syariah yang lebih besar seperti Bank Syariah. Sama halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Arinal Khasanah (2016)¹¹⁹ yang menyatakan bahwa Pendapatan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Lembaga Keuangan Syariah.

Berkaitan dengan teori yang dikembangkan oleh Ajzen berupa *Theory of Planned Behavior* yang menyatakan bahwa sikap seseorang terhadap aktivitas dipengaruhi oleh

¹¹⁸ Achmad Nur Karim. "Pengaruh Aspek Sosial, Tingkat Pendidikan, Dan Pendapatan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bmt Ki Slamet Lamongan". Skripsi. 2022, h 64

¹¹⁹ Arinal Khasanah. "Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Lembaga Keuangan Syariah". Skripsi. 2016, h 77

pandangan mereka tentang efek yang akan ditimbulkan oleh perilaku, yang juga dikenal sebagai keyakinan perilaku mereka. Seseorang yang memiliki tekad untuk memutuskan memilih menjadi anggota BMT BUS pastinya dipengaruhi oleh pendapat mereka bahwa menabung/menyimpan sebagian pendapatan di BMT itu sangatlah aman dan terpercaya. Dengan berdasar teori tersebut, semakin tinggi pendapatan seseorang seharusnya semakin tinggi pula keputusan untuk menjadi anggota. Namun hasil penelitian ini justru sebaliknya. Semakin tinggi pendapatan seseorang justru keputusan untuk menjadi anggota semakin menurun. Hal ini dikarenakan tingkat kemudahan dalam bertransaksi dirasa kurang. Sebab lainnya yaitu kebanyakan masyarakat desa Ginggangtani berprofesi sebagai petani dan pedagang yang pendapatannya tidak menentu, pasti mereka enggan untuk menabung/menyimpan uangnya ke Lembaga Keuangan Syariah. Hal tersebut karena mereka menghawatirkan bila tidak konsisten menabung, dan juga membutuhkan uang disaat keadaan darurat.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hipotesis dan pembahasan yang telah dilakukan pada penelitian tentang Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Layanan, dan Pendapatan Terhadap Keputusan Masyarakat Desa Ginggangtani Untuk Memilih Menjadi Anggota di BMT BUS Cabang Ginggang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengetahuan memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat kelurahan Ginggangtani menjadi nasabah di BMT BUS Cabang Ginggang, dimana berdasarkan hasil uji t didapatkan hasil nilai t_{hitung} sebesar $-0,977 < t_{tabel} 1,984$ dan juga nilai signifikansi $0,331 > 0,05$. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin baik pengetahuan masyarakat maka berpengaruh negatif terhadap keputusan masyarakat desa Ginggangtani untuk memilih menjadi anggota di BMT BUS.
2. Kualitas Layanan memiliki pengaruh positif dan signifikan keputusan masyarakat kelurahan Ginggangtani untuk menjadi anggota di BMT BUS Cabang Ginggang, dibuktikan dengan hasil uji t menghasilkan nilai t_{hitung} sebesar $2,553 > t_{tabel} 1,984$ dan juga nilai signifikansi sebesar $0,012 < 0,05$. Maka disimpulkan bahwa semakin baik kualitas pelayanan yang didapat maka semakin tinggi pula tingkat keputusan masyarakat desa Ginggangtani untuk memilih menjadi anggota di BMT BUS
3. Pendapatan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat desa Ginggangtani untuk menjadi anggota di BMT BUS, dibuktikan dengan adanya hasil uji t menghasilkan nilai t_{hitung} sebesar $-1,132 < t_{tabel} 1,984$ serta nilai signifikansi sebesar $0,261 > 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pendapatan berpengaruh negatif terhadap pilihan masyarakat masyarakat desa Ginggangtani untuk memutuskan memilih menjadi anggota di BMT BUS.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Dalam proses melakukan penelitian ini, terdapat keterbatasan yang mungkin dapat mempengaruhi hasil penelitian, yaitu:

1. Adanya keterbatasan waktu penelitian, tenaga, dan kemampuan peneliti.
2. Adanya kemampuan responden yang kurang dalam memahami pernyataan pada kuisioner sehingga ada kemungkinan hasilnya kurang akurat.

3. Faktor - faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menjadi anggota BMT Ginggang hanya terdiri dari tiga variabel, yaitu Pengetahuan, Kualitas Layanan, dan Pendapatan, sedangkan masih banyak faktor lain yang mempengaruhi keputusan masyarakat Ginggang.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian ini, penulis sekiranya membagikan saran sebagai berikut :

1. Bagi BMT BUS Ginggang, dapat menciptakan layanan pembantu yang lebih dibutuhkan masyarakat tanpa meninggalkan prinsip-prinsip keislaman. Selain itu, tidak mematok nominal dan menyesuaikan pendapat masyarakat. Selain itu, karena kurang kenalnya masyarakat desa Ginggangtani pada BMT, BMT BUS Ginggang dapat membuat program edukasi dan sosialisasi dengan terjun langsung ke masyarakat untuk mengenalkan BMT pada masyarakat lebih jauh.
2. Untuk masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat menjadi faktor pemicu untuk lebih ingin mencari tahu tentang Baitul Maal Wa Tamwil, masyarakat bisa belajar menyisihkan pendapatannya untuk ditabung, dan juga memanfaatkan layanan kemudahan yang diberikan Baitul Maal Wa Tamwil. Selain itu, hal-hal yang sebelumnya tidak diketahui masyarakat setelah adanya penelitian ini menjadi diketahui, serta dapat merubah asumsi negatif masyarakat pada Baitul Maal Wa Tamwil menjadi asumsi yang positif.
3. Bagi peneliti dalam studi ini, diharapkan dapat mengembangkan keterampilan penghargaan terhadap waktu, memanfaatkan peluang dengan optimal, dan meningkatkan pemahaman ilmiahnya. Bagi peneliti masa depan yang menggunakan studi ini sebagai referensi, diharapkan mereka dapat selektif dalam memilih variabel-variabel yang dianggap memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk bergabung dengan BMT. Disamping itu, peneliti berikutnya diharapkan dapat memperluas cakupan penelitian ke tingkat kecamatan, kota/kabupaten, atau bahkan provinsi. Dengan langkah tersebut, diharapkan hasil penelitian dapat lebih berkualitas dan memberikan manfaat yang lebih luas kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- _____. *Attitudes, Personality, and Behavior*. (Dorsey Press: Chicago, 1988)
- Afdalia, Nadhira, dkk. “Theory of Planned Behavior dan Readiness For Change dalam memprediksi niat implementasi peraturan pemerintah nomor 71 tahun 2010”. JAAI: 2014.
- Ajzen. *Attitudes and Attitude Change*. (Psychology Press Press: WD Cranoeds, 2005)
- Al Ma’is, Pengaruh Pengetahuan, Relegiusitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Pondok Pesantren Al-Ma’rufiyyah Bringin), *skripsi*, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang , 2022
- Ali, Sambas dan Maman Abdurrahman. Analisis Korelasi Regresi, dan Jalur Dalam Penelitian, Bandung: CV. Pustaka, 2009.
- Antonio, Muhammad Syafi’i. *Bank Syariah, Dari Teori Ke Praktik*,(Jakarta: Gema Insani. 2001).
- Bakhtiar, Amsal. *Filsafat Ilmu*, (Jakarta:Rajawali Pers, 2014)
- Basuki, Agus Tri dan Nano Prawoto. *Analisis Regresi dalam penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada), 2016.
- Berliana, Atika. “Pengaruh Pengetahuan, Pendapatan Dan Lokasi Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bmt El-Falah Surantih Kec. Sutera Kab. Pesisir Selatan”. *Skripsi*. 2022
- Darmawan, Deni. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung : Remaja Rosdakarya, 2013
- Dinata, Indriyani. “Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi Dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Bank Sumut Syariah Perdagangan)” *Skripsi*, Universitas Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2021
- Damayanti, Elza. “Pengaruh Pengetahuan Nisbah Bagi Hasil dan Lingkungan Religiusitas Keluarga Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah”, *skripsi*, 2017
- Fadhila, Latifah. “Pengaruh Pengetahuan, Iklan/Informasi, Dan Pengalaman Terhadap Minat Mahasiswa Menabung di Bank Syariah”, *Skripsi*, 2022.
- Fafa, wawancara pada tanggal 1 September 2023
- Fauzi, Risa Nur. “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Santri di Kabupaten Sleman Yogyakarta)”. Jurnal Pendidikan dan Ekonomi, Volume 9, Nomor 1, Tahun 2020
- Fauzy, Tita Octavina. “Analisis Pengetahuan Tentang Perbankan Syariah Santri Pondok Pesantren Al-Ittihad Mojokerto dan Pengaruhnya Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah” jurnal Ekonomi Syariah Vol. 4 No. 2. September 2019, hal 189

- Firmansyah, Arief Firdy. “Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Perbankan Syariah”, *Skripsi*, 2019,
- Fishbein dan Ajzen. *Belief, Attitude, Intention, And Behavior* (MA: Addison. Wesley, 1975
- G.W.I. Awal Habibah, Afriani Nur Hasanah. “Pengetahuan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Dibank Syariah (Studi Pada Masyarkat Desa Pagar Puding Kec. Tebo Ulu)”. *Jurnal Margin Vol. 1 No. 1 Tahun 2021*
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*, Edisi 9. Semarang: Badan Terbit-UNDIP, 2018
- Habibulloh dan Nur Anim Jauhariyah. “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Tabungan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Pada Bmt Al-Yaman Berasan”. *Natuja : Jurnal Ekonomi Syariah*, Volume 1 Nomor 2 Tahun 2022
- Hani'in, Umi dan Harun Santosa. “Pengaruh Pelayanan, Produk Pembiayaan, dan Persepsi Nasabah Terhadap Minat Produk Pembiayaan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Samara”. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(03), 2022,
- Hermawan, Asep dan Husna Leila Yusran. *Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif*. (Jakarta: PT Desindo Putra Mandiri, 2017).
- Hernawaty, S.E.,M.M. “Analisis Pengetahuan dan Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Kelompok Pengajian Al Wahra Medan)”. Vol. 11 No.2 Januari 2020
- <https://www.ojk.go.id> diakses pada tanggal 18 Januari 2023
- I'anatut Thoifah, *Statiska Pendidikan Dan Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jatim: Madani, 2015).
- Iranati, “Pengaruh Religiusitas, Kepercayaan, Pengetahuan, dan Lokasi terhadap minat masyarakat menabung di bank Syariah”. *Skripsi*, (2017)
- Istiariani, Irma. “Pentingnya Kecerdasan Emosi dan Spiritual terkait Isu Sensitivitas Etika Auditor (Studi Kasus pada Internal Auditor BNI Syariah)” *Jurnal Ekonomi Islam – Volume 9, Nomor 2* (2018)
- _____. “Pengaruh Independensi, Profesionalisme Dan Kompetensi Terhadap Kinerja Auditor Bpkp (Studi Kasus Pada Auditor BPKP JATENG), *Islamadina: Jurnal Pemikiran Islam*, Volume 19, No. 1, Maret 2018
- Japlani, Ardiansyah Fitriani, Siti Mudawamah. “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Cabang Bmt Fajar Metro Pusat”. *Jurnal Ilmiah Keuangan dan Perbankan*, Volume 3, Nomor 1, April 2020.
- Jaswadi, Koerul. Pengaruh Keyakinan, Promosi Dan Lokasi Terhadap Minat Masyarakat Muslim Menabung Di Bprs Gala Mitra Abadi Grobogan, (Semarang: UIN Walisongo, 2018).
- Jogiyanto, *Sistem Informasi Keperilakuan edisi revisi*, Yogyakarta: ANDI (2007)

- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online. <https://kbbi.web.id>. Diakses Minggu, 26 Maret 2023.
- Karim, Achmad Nur. “Pengaruh Aspek Sosial, Tingkat Pendidikan, Dan Pendapatan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bmt Ki Slamet Lamongan”. *Skripsi*. 2022
- Khasanah, Arinal. “Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Lembaga Keuangan Syariah”. *Skripsi*. 2016
- Lupiyoadi. *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktik*. Salemba empat : 2001.
- Maftukah, Wawancara 09 Juli 2023
- Masrukhin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Kudus : Mibarda Publishing, 2017.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta : Rajawali Pers, 2008.
- Nisa, Khoirun. “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bmt Ugt Sidogiri Cabang Bangkalan”. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam* Volume 3 Nomor 3, 2020.
- Notoatmodjo, Soekidjo. *Metodologi Penelitian Kesehatan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010).
- _____. *Ilmu Perilaku Kesehatan*.(Jakarta : PT Rineka Cipta. 2010).
- Pahlevi, Muh Riza. “Pengaruh Pendapatan, Tempat, Umur, Dan Pendidikan, Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah Kcp Ngronggo Kediri”, *Skripsi*. . 2020.
- Prof.Dr. Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta:Rineka Cipta), 2010.
- Puput, Wawancara 08 Juli 2023.
- Qomarsyah, M. Muaddib, Mahyarni, Mahendra Romus. “Pengaruh Kualitas Produk Dan Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah Melalui Kepuasan Nasabah Sebagai Variabel Intervening Pada Koperasi Syariah BMT Al-Ittihad Pekanbaru”, *Jurnal Bisnis Kompetif*, Vol. 2, No. 1, Mar 2023.
- Rendi, Ahmad. “ Pengaruh Experiential Marketing dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Nasabah dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening pada BMT di Kota Palembang”. *Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, dan Sains* Vol. 10 No. 1, (2021).
- Rijal, Akmalur. “Pengetahuan Konsumen Terhadap IB Hasanah Card Bank BNI Syariah Cabang Surabaya” *Adilla : Jurnal Ilmiah Ekonomi Syariah 1 (1)*, 2018,
- Risnaeni, Umi Suswati, Dhiasti Eka Wulandari. “Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah Di Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang”. *JBS (Jurnal Berbasis Sosial) Pendidikan IPS STKIP Al Maksu* Vol 1, No 1, Juni 2020.
- Rukani, Wawancara 09 Juli 2023

- Salman, Kautsar Riza, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Padang: Akademi Permata, 2012.
- Sampurnaningsih, Sri Retnaning. “Pengaruh Karakter Debitur Dan Pendapatan Nasabah
- Samuelson, Paul A dan William D Nordhaus. *Mikro ekonomi*. (Jakarta: Erlangga. 1999).
- Sinatrio, Agung. “Pengaruh pengetahuan Mahasiswa Jurusan Akuntansi mengenai Perbankan Syariah terhadap minat menjadi nasabah di bank syariah, *Skripsi* (2012)
- Slameto, Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya, (Jakarta: Rineka Cipta, 2018).
- Soemitra, Andi. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prendamedia Group, 2009.
- Sudarsono, Heri. “*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*”. Yogyakarta: Ekonisia. 2007
- Sugiyono, “Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D”. Bandung : Alfabeta Bandung,.2019.
- Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Sujianto, Agus Eko, *Aplikasi Statistik SPSS 16.0*, Jakarta: Prestasi Pustaka, 2009
- Sukirno, Sadono. *Ekonomi Pembangunan. Proses, Masalah dan Kebijakan*. (Jakarta: Kencana Media Grup, 2006)
- Sumarwan, Ujang. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, Bogor: *Ghalia Indonesia*, 2011, hal 14
- Tho'in, Muhammad. Pengaruh Faktor-faktor Kualitas Jasa terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Mal wat Tamwil (BMT) Tekun Karanggede Boyolali. *Muqtasid Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah STAIN Salatiga*. Vol. 2, 2011.
- Tjiptono, Fandy. 2000. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andy.
- Tyas, Rizqa Ramadhani dan Ari Setiawan. “Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang”. *Jurnal muqtasid Volume 3 Nomor 2*, Desember 2012.
- Utamima Amarwati, “Pengaruh Pengetahuan Bank Syariah, Religiusitas, Akad Wadiah dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung di Perbankan Syariah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah di Kota Malang)”, *Skripsi*, 2022.
- Wahyuddin. “Pengaruh Pengetahuan, Lokasi, dan promosi terhadap minat masyarakat menjadi nasabah di Bank Syariah”. *Skripsi Institut Agama Islam Negeri Palopo*. 2021.
- Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wawancara, Putri, 26 Juli 2023.

- Yahya, Muchlis. “Model Riset Kualitatif Dan Kuantitatif Mahasiswa (Sebuah Perbedaan Dasar)”, Kumpulan Makalah/Naskah Non Jurnal Yang Disampaikan Di Forum Halaqoh Seminar/Diskusi, 2011, h 16
- Zubair, Muhammad. Pengaruh Pengetahuan, Produk, dan Promosi Terhadap Minat Menabung Mahasiswa di Bank Syariah. *Jurnal Akunyah : Akutansi dan Keuangan Syariah* , vol 1 no 1, (2014) h 7
- Zulianto, Aris. “Pengaruh Pengetahuan dan Brand Image Terhadap Minat Memilih Produk Tabungan Mudharabah pada Koperasi Syariah BTM Dinar Nasyiah 2 Sumberrejo”. *Attanwir : Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan Volume 11 (2) September (2019)*

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : Kuisioner Penelitian

PENGARUH PENGETAHUAN, KUALITAS PELAYANAN DAN PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN MASYARAKAT MEMILIH MENJADI ANGGOTA DI BMT BUS CABANG GINGGANG

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :
Usia :
Jenis Kelamin : () Laki-laki () Perempuan
Alamat Dusun :
Pekerjaan :
Pendidikan Terakhir :

Apakah anda sedang/pernah menjadi anggota BMT BUS Ginggaang? YA / TIDAK

PETUNJUK PENGISIAN

- Isilah identitas responden terlebih dahulu sebelum anda menjawab butir-butir pernyataan di halaman berikutnya.
- Baca pernyataan dengan cermat dan seksama kemudian jawablah pernyataan-pernyataan ini dengan benar dan jujur.
- Pilih salah satu jawaban yang anda anggap paling sesuai dengan memberi tanda (√) pada kolom.
- Setiap butir pernyataan cukup memilih satu jawaban saja.

KETERANGAN	SKOR
Sangat Setuju (SS)	4
Setuju (S)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

A. Variabel X1 (Pengetahuan)

NO	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1	Saya mengetahui produk Baitul Maal Wa Tamwil				
2	Saya memiliki pengetahuan tentang karakteristik Baitul Maal Wa Tamwil				
3	Saya tahu tentang hukum syariah pada BMT BUS				
4	Saya mengetahui BMT BUS bebas riba				
5	Saya mengetahui adanya BMT BUS Ginggang di desa Ginggangtani				

B. Variabel X2 (Kualitas Layanan)

NO	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1	Layanan jemput bola memudahkan saya menabung BMT				
2	Layanan yang diberikan pegawai BMT ramah dan sopan				
3	Baitul Maal Wa Tamwil selalu tersedia saat dibutuhkan				
4	BMT memudahkan untuk menyelesaikan pembelian dan transaksi				
5	BMT mampu menyelesaikan transaksi dengan cepat				

C. Variabel X3 (Pendapatan)

NO	Pertanyaan	SS	S	KS	TS
1	Saya memiliki pendapatan perbulan yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan hidup saya termasuk membayar biaya asuransi				
2	Saya mendapatkan tambahan pendapatan dari usaha lain				
3	Dengan pendapatan yang saya peroleh, saya mampu menabung/bertransaksi di BMT BUS				

4	Saya bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarga saya dari pendapatan yang diperoleh				
5	Saya selalu menyisihkan pendapatan saya untuk ditabung				

D. Variabel Y (Keputusan Masyarakat)

NO	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1	Dengan mengetahui perbedaan lembaga yang berasaskan hukum islam dan konven, saya memutuskan memilih menjadi anggota BMT				
2	Dengan mencari Informasi terkait BMT BUS Ginggang, saya memiliki ketertarikan untuk memutuskan memilih menjadi anggota BMT				
3	Dengan mencari serta mengevaluasi dari alternatif jasa pengelola keuangan saya memutuskan memilih menjadi anggota BMT				
4	Adanya layanan jemput bola membuat saya memutuskan untuk memilih menjadi anggota BMT				
5	Saya memiliki rasa puas apabila memutuskan memilih menjadi anggota BMT BUS Ginggang karena memberikan solusi keuangan dengan prinsip syariah				

LAMPIRAN 2 : Data Responden

NO. RESPONDEN	(XI) PENGETAHUAN					
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	TOTAL X1
1.	2	2	3	3	3	13
2.	3	4	3	3	3	16
3.	1	2	3	3	3	12
4.	2	1	2	2	2	9
5.	2	3	3	3	3	14
6.	2	2	3	4	3	14
7.	2	2	3	3	4	14

8.	4	4	4	3	3	18
9.	2	3	3	3	4	15
10.	3	3	3	4	3	16
11.	3	3	3	2	3	14
12.	3	3	3	3	4	16
13.	3	2	3	3	2	13
14.	1	1	2	3	4	11
15.	2	2	2	4	2	12
16.	3	4	4	3	4	18
17.	3	3	3	4	3	16
18.	2	3	3	3	3	14
19.	2	3	3	3	3	14
20.	3	2	3	2	4	14
21.	2	2	3	3	3	13
22.	2	2	2	3	3	12
23.	3	3	3	3	3	15
24.	3	3	4	4	4	18
25.	2	3	2	3	4	14
26.	2	1	2	3	3	11
27.	2	2	3	3	4	14
28.	2	1	2	2	3	10
29.	3	4	4	2	2	15
30.	4	4	4	4	4	20
31.	3	3	3	3	4	16
32.	2	3	3	4	4	16
33.	2	2	3	3	3	13
34.	3	3	3	3	3	15
35.	4	4	4	3	4	19
36.	2	3	3	3	3	14
37.	4	4	3	3	3	17

38.	2	3	3	2	3	13
39.	2	3	3	3	3	14
40.	2	2	3	3	3	13
41.	3	2	2	1	4	12
42.	2	2	3	2	4	13
43.	3	3	4	4	3	17
44.	3	3	3	3	4	16
45.	2	2	2	2	4	12
46.	3	4	4	4	4	19
47.	1	2	3	3	3	12
48.	4	3	3	4	4	18
49.	2	2	2	4	3	13
50.	2	2	3	3	3	13
51.	3	4	4	4	4	19
52.	1	1	3	2	3	10
53.	2	2	3	3	4	14
54.	3	3	2	3	4	15
55.	3	3	4	3	3	16
56.	2	3	3	3	3	14
57.	4	4	4	4	4	20
58.	2	2	3	2	3	12
59.	2	3	2	1	3	11
60.	3	3	3	3	3	15
61.	2	2	3	4	3	14
62.	4	4	4	4	4	20
63.	3	3	2	3	3	14
64.	3	2	3	3	4	15
65.	2	2	3	2	2	11
66.	3	3	4	4	3	17
67.	2	3	3	4	3	15

68.	2	3	2	4	4	15
69.	2	2	3	3	3	13
70.	3	4	4	4	3	18
71.	3	3	3	3	3	15
72.	4	4	4	2	4	18
73.	3	3	2	3	3	14
74.	1	2	3	2	2	10
75.	2	2	3	3	3	13
76.	2	3	3	3	4	15
77.	3	4	2	4	4	17
78.	3	3	4	3	3	16
79.	2	2	3	3	3	13
80.	2	2	3	4	3	14
81.	2	2	2	3	3	12
82.	3	3	3	3	3	15
83.	3	3	4	3	2	15
84.	3	3	4	4	3	17
85.	2	2	3	3	3	13
86.	3	3	2	3	3	14
87.	2	2	3	3	3	13
88.	3	3	3	3	3	15
89.	2	3	3	4	3	15
90.	2	2	3	2	3	12
91.	2	2	3	3	3	13
92.	3	3	2	2	3	13
93.	2	2	3	3	3	13
94.	3	3	3	3	4	16
95.	3	3	3	3	2	14
96.	2	1	2	3	4	12
97.	1	1	3	2	3	10

98.	3	3	3	3	4	16
99.	3	3	2	3	3	14
100.	2	2	3	3	3	13

NO. RESPONDEN	(X2) KUALITAS LAYANAN					TOTAL
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	
1.	3	3	3	3	3	15
2.	3	3	3	3	3	15
3.	3	3	3	3	3	15
4.	3	3	3	3	3	15
5.	3	3	3	4	3	16
6.	2	2	3	3	3	13
7.	3	3	2	3	3	14
8.	3	3	3	3	3	15
9.	3	3	3	3	4	16
10.	3	3	3	4	3	16
11.	3	3	3	3	2	14
12.	2	2	3	2	3	12
13.	3	3	3	4	3	16
14.	3	3	4	3	3	16
15.	4	3	3	4	3	17
16.	2	3	3	3	2	13
17.	3	3	3	3	3	15
18.	3	3	3	3	4	16
19.	3	3	3	3	3	15
20.	3	3	3	3	2	14
21.	3	4	4	4	3	18
22.	3	3	3	3	3	15
23.	3	3	3	4	3	16
24.	3	3	2	3	2	13

25.	3	3	3	3	3	15
26.	4	4	4	4	4	20
27.	3	3	3	3	3	15
28.	3	3	3	2	4	15
29.	4	3	3	4	3	17
30.	3	3	3	3	4	16
31.	4	3	3	3	3	16
32.	3	3	3	4	3	16
33.	3	3	3	3	2	14
34.	3	3	3	3	3	15
35.	3	4	3	3	3	16
36.	3	3	3	3	3	15
37.	2	2	3	3	3	13
38.	3	2	3	3	2	13
39.	3	3	3	3	3	15
40.	2	2	2	3	3	12
41.	2	2	3	3	2	12
42.	3	4	4	4	3	18
43.	3	3	3	3	3	15
44.	3	3	4	2	3	15
45.	3	2	3	3	3	14
46.	4	4	3	4	4	19
47.	3	3	3	3	3	15
48.	4	4	4	4	4	20
49.	3	3	2	3	2	13
50.	3	2	3	3	3	14
51.	3	4	4	4	4	19
52.	2	3	3	3	4	15
53.	3	3	3	3	4	16
54.	3	3	3	4	3	16

55.	3	3	3	3	3	15
56.	3	3	3	3	3	15
57.	2	3	3	4	4	16
58.	3	3	3	3	4	16
59.	3	3	3	3	2	14
60.	4	3	3	3	3	16
61.	4	3	3	3	4	17
62.	3	4	4	3	3	17
63.	3	2	2	3	3	13
64.	3	3	3	3	3	15
65.	4	3	4	3	3	17
66.	3	3	3	3	4	16
67.	3	3	3	3	3	15
68.	3	2	3	3	3	14
69.	2	3	2	3	4	14
70.	3	3	3	3	3	15
71.	3	3	3	3	4	16
72.	2	2	3	2	3	12
73.	2	3	2	2	3	12
74.	2	3	2	2	3	12
75.	2	3	3	3	3	14
76.	3	3	2	3	3	14
77.	3	3	4	4	4	18
78.	3	4	3	4	3	17
79.	2	2	3	3	2	12
80.	3	3	3	3	4	16
81.	3	3	4	4	4	18
82.	3	4	3	3	3	16
83.	2	3	3	3	3	14
84.	3	3	3	2	2	13

85.	4	3	3	4	4	18
86.	3	3	3	3	3	15
87.	4	3	3	3	3	16
88.	3	3	4	4	4	18
89.	3	3	3	3	3	15
90.	3	3	3	0	3	15
91.	3	4	4	3	3	17
92.	3	3	3	3	3	15
93.	3	3	3	3	3	15
94.	3	3	3	4	3	16
95.	3	3	3	3	3	15
96.	3	3	3	3	3	15
97.	3	3	4	4	4	18
98.	3	3	3	3	3	15
99.	3	3	4	3	3	16
100.	3	3	3	3	3	15

NO. RESPONDEN	(X3) PENDAPATAN					TOTAL
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	
1.	3	2	3	3	3	14
2.	3	3	3	3	3	15
3.	3	3	3	3	2	14
4.	4	4	3	4	4	19
5.	3	2	3	2	3	13
6.	3	4	3	4	4	18
7.	4	3	4	4	4	19
8.	3	4	4	3	4	18
9.	3	2	2	3	3	13
10.	2	2	2	2	2	10
11.	3	3	3	2	3	14

12.	4	4	4	3	4	19
13.	3	4	3	3	3	16
14.	3	4	4	4	3	18
15.	2	3	3	3	3	14
16.	2	2	2	2	3	11
17.	3	4	4	3	3	17
18.	3	3	3	3	3	15
19.	2	3	3	3	3	14
20.	4	3	3	3	4	17
21.	4	4	4	3	4	19
22.	3	3	3	3	4	16
23.	4	3	4	3	4	18
24.	3	3	3	3	3	15
25.	2	2	3	3	3	13
26.	2	2	3	3	4	14
27.	3	3	4	4	4	18
28.	2	2	2	3	3	12
29.	4	4	3	4	4	19
30.	2	3	3	3	3	14
31.	2	2	4	4	4	16
32.	4	3	4	4	4	19
33.	2	2	3	3	3	13
34.	3	2	3	3	3	14
35.	3	2	2	2	3	12
36.	3	3	2	3	3	14
37.	3	3	3	4	3	16
38.	4	4	4	4	4	20
39.	3	2	2	3	4	14
40.	2	3	3	2	3	13
41.	3	2	3	3	3	14

42.	2	3	3	3	2	13
43.	3	3	4	4	3	17
44.	2	2	3	4	4	15
45.	3	2	3	2	4	14
46.	4	4	4	4	4	20
47.	3	3	2	3	3	14
48.	3	3	3	3	3	15
49.	4	4	4	4	3	19
50.	3	3	3	3	3	15
51.	3	3	2	4	3	15
52.	3	3	3	3	4	16
53.	3	3	4	4	3	17
54.	3	2	2	2	3	12
55.	3	3	3	4	3	16
56.	4	3	3	3	3	16
57.	2	4	4	3	3	16
58.	3	3	3	4	3	16
59.	4	3	3	4	4	18
60.	3	4	3	3	3	16
61.	4	2	3	3	4	16
62.	4	4	3	4	4	19
63.	2	3	2	2	2	11
64.	4	2	3	3	3	15
65.	3	3	3	3	3	15
66.	3	4	4	3	4	18
67.	3	2	3	3	4	15
68.	2	3	3	3	2	13
69.	4	4	4	2	3	17
70.	3	4	4	4	3	18
71.	2	3	3	4	3	15

72.	3	2	2	4	3	14
73.	2	3	3	3	3	14
74.	3	3	3	3	4	16
75.	3	4	2	4	4	17
76.	4	4	3	4	3	18
77.	3	3	3	3	2	14
78.	2	2	3	2	3	12
79.	2	2	3	3	3	13
80.	2	2	3	3	3	13
81.	2	2	2	3	3	12
82.	3	3	3	4	3	16
83.	3	3	3	3	3	15
84.	3	2	3	4	3	15
85.	2	4	4	2	2	14
86.	3	3	2	3	2	13
87.	2	3	3	3	4	15
88.	2	2	2	2	3	11
89.	1	3	2	3	3	12
90.	3	1	3	3	3	13
91.	2	3	3	3	3	14
92.	3	3	3	3	3	15
93.	3	3	4	3	3	16
94.	2	3	3	3	3	14
95.	3	3	4	3	3	16
96.	1	3	3	3	4	14
97.	4	4	2	4	4	18
98.	2	3	3	2	3	13
99.	3	3	2	2	2	12
100.	3	3	3	3	3	15

NO. RESPONDEN	(Y) KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA					TOTAL
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	
1.	3	3	3	4	3	16
2.	3	3	3	3	3	15
3.	3	3	3	3	3	15
4.	4	4	3	3	3	17
5.	3	4	3	3	3	16
6.	3	2	3	3	3	14
7.	3	3	3	3	3	15
8.	4	3	3	3	4	17
9.	3	3	3	3	3	15
10.	3	2	3	3	3	14
11.	3	3	3	3	3	15
12.	3	3	4	4	4	18
13.	3	3	3	4	3	16
14.	4	4	3	3	3	17
15.	4	4	4	4	4	20
16.	3	3	3	4	3	16
17.	4	4	4	3	3	18
18.	3	3	3	3	3	15
19.	2	3	3	3	3	14
20.	3	3	3	3	2	14
21.	4	3	4	3	3	17
22.	4	3	3	3	3	16
23.	3	3	2	3	3	14
24.	4	3	3	3	3	16
25.	4	3	3	3	4	17
26.	4	4	4	4	3	19
27.	3	2	3	3	3	14
28.	3	3	3	4	4	17

29.	2	3	3	3	3	14
30.	3	4	4	4	3	18
31.	4	3	3	3	4	17
32.	4	3	3	3	3	16
33.	4	4	4	4	4	20
34.	3	3	3	3	4	16
35.	3	3	2	3	3	14
36.	2	3	3	3	3	14
37.	3	2	2	3	2	12
38.	3	2	2	3	3	13
39.	3	3	3	3	3	15
40.	3	2	3	3	3	14
41.	2	3	3	3	3	14
42.	4	4	4	3	3	18
43.	4	4	3	3	3	17
44.	4	3	3	3	4	17
45.	3	3	2	2	3	13
46.	2	3	3	3	3	14
47.	3	3	3	3	3	15
48.	4	4	4	4	2	18
49.	3	3	3	4	3	16
50.	3	2	3	2	3	13
51.	4	3	3	3	3	16
52.	4	3	3	3	3	16
53.	3	3	2	3	3	14
54.	3	3	4	3	4	17
55.	3	3	3	2	3	14
56.	3	3	4	3	3	16
57.	3	4	3	4	4	18
58.	3	3	3	3	3	15

59.	3	3	3	4	3	16
60.	3	3	3	3	3	15
61.	3	3	3	4	3	16
62.	4	3	4	3	4	18
63.	3	4	4	3	3	17
64.	3	2	3	3	3	14
65.	4	4	3	3	4	18
66.	2	2	3	4	4	15
67.	3	4	2	3	3	15
68.	3	3	3	3	2	14
69.	3	3	4	4	4	18
70.	3	3	4	3	3	16
71.	2	3	3	3	3	14
72.	3	3	2	2	3	13
73.	3	4	3	4	3	17
74.	4	3	3	3	4	17
75.	3	3	3	2	3	14
76.	2	2	2	3	3	12
77.	3	3	3	3	3	15
78.	3	3	3	3	3	15
79.	4	3	3	4	3	17
80.	2	2	3	4	4	15
81.	3	4	3	4	4	18
82.	4	4	3	3	3	17
83.	3	3	4	3	3	16
84.	4	3	3	3	3	16
85.	3	3	3	3	3	15
86.	3	3	3	3	3	15
87.	2	3	3	2	2	12
88.	4	4	3	4	4	19

89.	3	3	3	3	2	14
90.	4	4	3	3	3	17
91.	3	3	3	3	3	15
92.	3	3	3	3	4	16
93.	3	3	3	4	4	17
94.	2	3	3	3	3	14
95.	3	3	3	4	4	17
96.	3	3	3	4	4	17
97.	3	3	3	3	4	16
98.	4	3	3	4	4	18
99.	3	4	4	3	4	18
100.	3	3	3	4	3	16

LAMPIRAN 3 : Hasil Uji Kelayakan Data

1. Uji Validitas

a. Uji Validitas Pengetahuan (X1)

		Correlations					
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.737**	.407**	.231*	.240*	.798**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.021	.016	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	.737**	1	.497**	.328**	.221*	.854**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.001	.027	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	.407**	.497**	1	.283**	.047	.656**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.004	.642	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	.231*	.328**	.283**	1	.157	.590**
	Sig. (2-tailed)	.021	.001	.004		.119	.000
	N	100	100	100	100	100	100

X1.5	Pearson Correlation	.240*	.221*	.047	.157	1	.458**
	Sig. (2-tailed)	.016	.027	.642	.119		.000
	N	100	100	100	100	100	100
X1	Pearson Correlation	.798**	.854**	.656**	.590**	.458**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

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

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

b. Uji Validitas Kualitas Layanan (X2)

		Correlations					
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.409**	.293**	.308**	.190	.664**
	Sig. (2-tailed)		.000	.003	.002	.059	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2.2	Pearson Correlation	.409**	1	.389**	.315**	.263**	.707**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.001	.008	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2.3	Pearson Correlation	.293**	.389**	1	.316**	.268**	.674**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000		.001	.007	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2.4	Pearson Correlation	.308**	.315**	.316**	1	.255*	.613**
	Sig. (2-tailed)	.002	.001	.001		.011	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2.5	Pearson Correlation	.190	.263**	.268**	.255*	1	.619**
	Sig. (2-tailed)	.059	.008	.007	.011		.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.664**	.707**	.674**	.613**	.619**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

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

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

c. Uji Validitas Pendapatan (X3)

		Correlations					
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.361**	.287**	.356**	.366**	.718**
	Sig. (2-tailed)		.000	.004	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.2	Pearson Correlation	.361**	1	.436**	.320**	.152	.693**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.001	.132	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.3	Pearson Correlation	.287**	.436**	1	.282**	.276**	.669**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000		.004	.006	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.4	Pearson Correlation	.356**	.320**	.282**	1	.378**	.682**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.004		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.5	Pearson Correlation	.366**	.152	.276**	.378**	1	.614**
	Sig. (2-tailed)	.000	.132	.006	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.718**	.693**	.669**	.682**	.614**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

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

d. Uji Validitas Keputusan Menjadi Anggota (Y)

		Correlations					
		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.517**	.312**	.102	.180	.662**

	Sig. (2-tailed)		.000	.002	.311	.073	.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y.2	Pearson Correlation	.517**	1	.462**	.259**	.165	.739**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.009	.102	.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y.3	Pearson Correlation	.312**	.462**	1	.267**	.238*	.691**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000		.007	.017	.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y.4	Pearson Correlation	.102	.259**	.267**	1	.361**	.594**
	Sig. (2-tailed)	.311	.009	.007		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y.5	Pearson Correlation	.180	.165	.238*	.361**	1	.589**
	Sig. (2-tailed)	.073	.102	.017	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y	Pearson Correlation	.662**	.739**	.691**	.594**	.589**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

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

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

2. Uji Reliabilitas

Uji Reabilitas Pengetahuan (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.711	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	11.89	3.351	.629	.591
X1.2	11.73	2.967	.700	.548

X1.3	11.41	4.022	.460	.667
X1.4	11.35	4.129	.346	.711
X1.5	11.14	4.647	.228	.743

Uji Reabilitas Kualitas Layanan (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.675	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	12.31	2.075	.443	.651
X2.2	12.28	2.042	.518	.621
X2.3	12.21	2.087	.468	.640
X2.4	12.12	1.985	.499	.626
X2.5	12.16	2.095	.348	.696

Uji Pendapat (X3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.702	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3.1	12.30	3.283	.493	.639
X3.2	12.24	3.376	.458	.655
X3.3	12.14	3.596	.461	.653
X3.4	12.04	3.554	.477	.646
X3.5	11.96	3.837	.409	.673

Uji Reabilitas Minat Menjadi Nasabah (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
------------------	------------

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	12.73	2.219	.409	.622
Y.2	12.79	2.107	.539	.560
Y.3	12.79	2.228	.479	.590
Y.4	12.71	2.430	.351	.646
Y.5	12.74	2.417	.333	.655

LAMPIRAN 4 : Statistik Deskriptive**Descriptive Statistics**

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
X1.1	100	3	1	4	2.49	.732	.535
X1.2	100	3	1	4	2.65	.809	.654
X1.3	100	2	2	4	2.97	.627	.393
X1.4	100	3	1	4	3.03	.688	.474
X1.5	100	2	2	4	3.24	.588	.346
X2.1	100	2	2	4	2.96	.511	.261
X2.2	100	2	2	4	2.99	.482	.232
X2.3	100	2	2	4	3.06	.489	.239
X2.4	100	4	2	4	3.14	.608	.369
X2.5	100	2	2	4	3.11	.567	.321
X3.1	100	3	1	4	2.87	.734	.538
X3.2	100	3	1	4	2.93	.728	.530
X3.3	100	2	2	4	3.03	.643	.413
X3.4	100	2	2	4	3.13	.646	.417
X3.5	100	2	2	4	3.21	.591	.349
Y.1	100	2	2	4	3.21	.591	.349
Y.2	100	2	2	4	3.15	.557	.311
Y.3	100	2	2	4	3.15	.539	.290
Y.4	100	2	2	4	3.23	.529	.280
Y.5	100	2	2	4	3.20	.550	.303
Valid N (listwise)	100						

Statistik Deskriptif Pengetahuan (X1)

X1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	6	6.0	6.0	6.0
	Tidak Setuju	47	47.0	47.0	53.0
	Setuju	39	39.0	39.0	92.0
	Sangat Setuju	8	8.0	8.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	7	7.0	7.0	7.0
	Tidak Setuju	35	35.0	35.0	42.0
	Setuju	44	44.0	44.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	21	21.0	21.0	21.0
	Setuju	61	61.0	61.0	82.0
	Sangat Setuju	18	18.0	18.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X1.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	16	16.0	16.0	18.0
	Setuju	59	59.0	59.0	77.0
	Sangat Setuju	23	23.0	23.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X1.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	8	8.0	8.0	8.0
	Setuju	60	60.0	60.0	68.0
	Sangat Setuju	32	32.0	32.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Statistik Deskriptif Kualitas Layanan (X2)

X2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	15	15.0	15.0	15.0
	Setuju	74	74.0	74.0	89.0
	Sangat Setuju	11	11.0	11.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	12	12.0	12.0	12.0
	Setuju	77	77.0	77.0	89.0
	Sangat Setuju	11	11.0	11.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	9.0
	Setuju	76	76.0	76.0	85.0
	Sangat Setuju	15	15.0	15.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X2.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	8	8.0	8.0	8.0
	Setuju	70	70.0	70.0	78.0
	Sangat Setuju	22	22.0	22.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X2.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	11	11.0	11.0	11.0
	Setuju	67	67.0	67.0	78.0
	Sangat Setuju	22	22.0	22.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Statistik Deskriptif Pendapatan (X3)

X3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	28	28.0	28.0	30.0
	Setuju	51	51.0	51.0	81.0
	Sangat Setuju	19	19.0	19.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	27	27.0	27.0	28.0
	Setuju	50	50.0	50.0	78.0
	Sangat Setuju	22	22.0	22.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	19	19.0	19.0	19.0
	Setuju	59	59.0	59.0	78.0
	Sangat Setuju	22	22.0	22.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X3.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	15	15.0	15.0	15.0
	Setuju	57	57.0	57.0	72.0
	Sangat Setuju	28	28.0	28.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

X3.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	9.0
	Setuju	61	61.0	61.0	70.0
	Sangat Setuju	30	30.0	30.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Statistik Deskriptif Keputusan Masyarakat (Y)

Y.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	9.0
	Setuju	61	61.0	61.0	70.0
	Sangat Setuju	30	30.0	30.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Y.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	9.0	9.0	9.0
	Setuju	67	67.0	67.0	76.0
	Sangat Setuju	24	24.0	24.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Y.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	8	8.0	8.0	8.0
	Setuju	69	69.0	69.0	77.0
	Sangat Setuju	23	23.0	23.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Y.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	5	5.0	5.0	5.0
	Setuju	67	67.0	67.0	72.0
	Sangat Setuju	28	28.0	28.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Y.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	7	7.0	7.0	7.0
	Setuju	66	66.0	66.0	73.0
	Sangat Setuju	27	27.0	27.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

RANGE 1 = 0,25		RANGE 2 = 0,5		RANGE 3 = 0,75	
Rentang	Kategori	Rentang	Kategori	Rentang	Kategori
3,0 – 3,25	Sangat Kurang	2,0 – 2,5	Sangat Kurang	1,0 – 1,75	Sangat Kurang
3,26 – 3,51	Kurang	2,6 - 3,1	Kurang	1,76 – 2,51	Kurang
3,52 – 3,77	Baik	3,2 – 3,7	Baik	2,52 – 3,27	Baik
3,78 – 4,03	Sangat Baik	3,8 – 4,3	Sangat Baik	3,28 – 4,03	Sangat Baik

Tanggapan Responden mengenai variabel Pendapatan (X1)

Indikator	Jawaban Responden				Range	Min	Max	Mean	Kategori
	STS	TS	S	SS					
X1.1	6	47	39	8	3	1	4	2,49	Kurang
X1.2	7	35	44	14	3	1	4	2,65	Kurang
X1.3	0	21	61	18	2	2	4	2,97	Kurang
X1.4	2	16	59	23	3	1	4	3,03	Baik
X1.5	0	8	60	32	2	2	4	3,24	Baik

Tanggapan Responden mengenai variabel Kualitas Pelayanan (X2)

Indikator	Jawaban Responden				Range	Min	Max	Mean	Kategori
	STS	TS	S	SS					
X2.1	0	15	74	11	2	2	4	2,96	Kurang
X2.2	0	12	77	11	2	2	4	2,99	Kurang
X2.3	0	9	76	15	2	2	4	3,06	Kurang
X2.4	0	8	70	22	2	2	4	3,14	Kurang
X2.5	0	11	67	22	2	2	4	3,11	Kurang

Tanggapan Responden mengenai variabel Pendapatan (X3)

Indikator	Jawaban Responden				Range	Min	Max	Mean	Kategori
	STS	TS	S	SS					
X3.1	2	28	51	19	3	1	4	2,87	Baik

X3.2	1	27	50	22	3	1	4	2,93	Baik
X3.3	0	19	59	22	2	2	4	3,03	Baik
X3.4	0	15	57	28	2	2	4	3,13	Baik
X3.5	0	9	61	30	2	2	4	3,21	Baik

Tanggapan Responden mengenai variabel Keputusan Masyarakat (Y)

Indikator	Jawaban Responden				Range	Min	Max	Mean	Kategori
	STS	TS	S	SS					
Y.1	0	11	61	28	2	2	4	3,21	Baik
Y.2	0	11	68	21	2	2	4	3,15	Kurang
Y.3	0	9	74	17	2	2	4	3,15	Kurang
Y.4	0	6	68	26	2	2	4	3,23	Baik
Y.5	0	6	68	26	2	2	4	3,20	Baik

LAMPIRAN 5 : Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.64811212
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.088
	Positive	.088
	Negative	-.072
Test Statistic		.088
Asymp. Sig. (2-tailed)		.055 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

LAMPIRAN 6 : Uji Multikolinieritas

Model	Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta				
1 (Constant)	14.218	2.074		6.854	.000		
Pengetahuan	-.070	.072	-.096	-.977	.331	.989	1.011
Kualitas Layanan	.250	.098	.251	2.553	.012	.989	1.011
Pendapatan	-.084	.074	-.111	-1.132	.261	.999	1.001

a. Dependent Variable: Keputusan

LAMPIRAN 7 : Uji Heteroskedastisitas

Model	Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta				
1 (Constant)	1.377	1.062		1.296	.198		
Pengetahuan	.068	.037	.186	1.849	.067	.989	1.011
Kualitas Layanan	-.051	.050	-.102	-1.020	.310	.989	1.011
Pendapatan	-.011	.038	-.030	-.302	.763	.999	1.001

a. Dependent Variable: Abs_RES

LAMPIRAN 8 : Uji Regresi Linier Berganda

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	Beta	t	
1 (Constant)	14.218	2.074		6.854	.000
Pengetahuan	-.070	.072	-.096	-.977	.331
Kualitas Layanan	.250	.098	.251	2.553	.012
Pendapatan	-.084	.074	-.111	-1.132	.261

a. Dependent Variable: Keputusan

LAMPIRAN 9 : Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.690 ^a	.477	.460	.44787

a. Predictors: (Constant), Pendapatan, Kualitas Layanan, Pengetahuan

LAMPIRAN 10 : Uji Simultan (Uji F)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	23.839	3	7.946	2.837	.042 ^b
	Residual	268.911	96	2.801		
	Total	292.750	99			

a. Dependent Variable: Keputusan

b. Predictors: (Constant), Pendapatan, Kualitas Layanan, Pengetahuan

LAMPIRAN 11 : Uji Parsial (Uji t)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14.218	2.074		6.854	.000
	Pengetahuan	-.070	.072	-.096	-.977	.331
	Kualitas Layanan	.250	.098	.251	2.553	.012
	Pendapatan	-.084	.074	-.111	-1.132	.261

a. Dependent Variable: Keputusan

SURAT IZIN PENELITIAN DARI KAMPUS



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan, telp/Fax (024)7608454 Semarang 50185
Website: febi.walisongo.ac.id – Email: febi@walisongo.ac.id

Nomor : 3267/Un.10.5/D1/TA.00.01/08/2023
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Riset / Penelitian

31 Agustus 2023

Yth.
Kepala BMT BUS cabang Gingsang
Di Grobogan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami sampaikan bahwa dalam rangka penyusunan Skripsi untuk mencapai gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dengan ini kami memohon kesediaan Bapak / Ibu memberikan izin riset / penelitian kepada:

Nama : MUHAMMAD NOVI NUR RIZAL
NIM : 1905036112
Semester : IX (2022/2023)
Prodi : S1 Perbankan Syariah
Alamat Peneliti : Gingsangtani, Gubug, Grobogan, Jawa Tengah
Tujuan Penelitian : Mencari Data Informasi Guna Menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi
Judul Skripsi : PENGARUH PENGETAHUAN, KUALITAS LAYANAN DAN PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN MASYARAKAT MENJADI ANGGOTA BMT BUS CABANG GINGSANG
Tanggal Pelaksanaan : 1 – 5 September 2023
Lokasi Penelitian : BMT BUS Cabang Gingsang
Jl Jeketro Truko Km No.1, Jeketro, Jeketro, Kec. Gubug, Kabupaten Grobogan

Demikian surat permohonan ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

an Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
Dan Kelembagaan



NUR FATONI

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang (sebagai laporan)

SURAT PERSETUJUAN PENELITIAN OLEH BMT BUS GINGGANG

SURAT PERSETUJUAN PENELITIAN

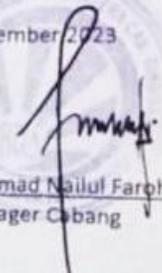
Berdasarkan surat permohonan izin Riset/Penelitian dari kampus UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG dengan data mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Muhammad Novi Nur Rizal
NIM : 1905036112
Semester : IX (2022/2023)
Prodi : S1 Perbankan Syariah
Lokasi Penelitian : BMT BUS Cabang Gingsang

Maka dengan ini pihak kantor BMT BUS CABANG GINGGANG memberikan izin sepenuhnya terhadap mahasiswa tersebut untuk melakukan penelitian guna menyelesaikan tugas akhir atau skripsi di KAMPUS UIN WALISONGO SEMARANG.

Demikian persetujuan penelitian ini kami sampaikan, semoga bisa bermanfaat untuk kedepannya.

4 September 2023


Muhammad Nailul Faroh
Manager Cabang

DOKUMENTASI PENELITIAN



RIWAYAT HIDUP

Nama : Muhammad Novi Nur Rizal

Nim : 1905036112

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Kelamin : Laki-laki

Tempat, Tanggal Lahir : Grobogan, 12 November 2001

Agama : Islam

Alamat : Jl. K.H Dimiyati, RT 01/ RW 01. Desa Ginggangtani, Kec. Gubug,
Kab. Grobogan, Prov. Jawa Tengah

No. Hp : 081228370130

E-Mail : r8701125@gmail.com

Pendidikan :

- Sekolah Dasar Negeri 02 Ginggangtani, lulus tahun 2013
- Madrasah Tsanawiyah (MTs) Yafalah, lulus tahun 2016
- Madrasah Aliyah (MA) Yafalah lulus Tahun 2019



Semarang, 13 Desember 2023

Muhammad Novi Nur Rizal

1905036112