

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
NASABAH MEMILIH PEMBIAYAAN PADA BPRS MITRA
MENTARI SEJAHTERA PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh :

Erlin Yunianti

NIM 402180136

Pembimbing:

Ruliq Suryaningsih, M.Pd

NIDN 2020068801

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

2023

ABSTRAK

Yunianti, Erlin. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. *Skripsi*. 2023. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Program Sarjana S-1. Pembimbing Ruliq Suryaningsih, M.Pd.

Kata Kunci: Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi, dan Keputusan Nasabah

Penelitian dalam skripsi ini dilatarbelakangi oleh penemuan peneliti di lapangan yang menjumpai beberapa nasabah di BPRS Mitra Mentari Sejahtera mengatakan bahwa faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada bank syariah. Hal ini berbanding terbalik dengan teori Philip Kotler yang menyatakan bahwa keputusan konsumen di pengaruhi oleh faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Apakah faktor budaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera, (2) Apakah faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera, (3) Apakah faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera, (4) Apakah faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Jenis penelitian ini termasuk penelitian asosiatif kausal. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini *accidental sampling* dengan 100 responden sebagai sampel penelitian. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t yang memperoleh nilai sig untuk variabel faktor budaya sebesar $0,000 < 0,05$ ($\text{sig} < \alpha=5\%$). (2) Faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t yang memperoleh nilai sig untuk variabel faktor sosial sebesar $0,000 < 0,05$ ($\text{sig} < \alpha=5\%$). (3) Faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t yang memperoleh nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$ ($\text{sig} < \alpha=5\%$). (4) Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji f yang memperoleh nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$ ($\text{sig} < \alpha=5\%$).



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1.	Erlin Yunianti	402180136	Perbankan Syariah	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Telah selesai melakukan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan
pada ujian skripsi:

Ponorogo, 23 Maret 2023

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



MUHTADIN AMRI, M.S.Ak
NIP. 19890710201801100

Menyetujui,

Pembimbing

RULIO SURYANINGSIH, M.Pd
NIDN. 2020068801

P O N O R O G O



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI
NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah
Memilih Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera
Ponorogo
Nama : Erlin Yunianti
NIM : 402180136
Jurusan : Perbankan Syariah

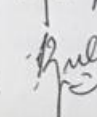
Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu
syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang
Dr. Hj. Ely Masykuroh, MSI.
NIP. 197202111999032003

Penguji I
Ajeng Wahyuni, M.Pd.
NIP. 199307072019032030

Penguji II
Ruliq Suryaningsih, M.Pd.
NIDN 2020068801

()
()
()

Ponorogo, 20 April 2023
Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo



Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Erlin Yunianti

NIM : 402180136

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

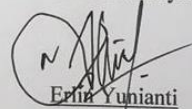
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih
Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya, saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id adapun ini dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 10 Mei 2023

Pembuat Penyusun,



Erlin Yunianti

NIM. 402180136

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Erlin Yunianti

NIM : 402180136

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih
Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil-alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Ponorogo, 23 Maret 2023

Yang membuat pernyataan,



Erlin Yunianti

NIM 402180136

DAFTAR ISI

COVER	i
ABSTRAK.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Sistematika Penulisan	9
BAB II KEPUTUSAN NASABAH.....	11
A. Deskripsi Teori	11
B. Kajian Pustaka	20
C. Kerangka Pemikiran	28
D. Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN.....	31
A. Rancangan Penelitian.....	31
B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	32
C. Lokasi Penelitian	34
D. Populasi dan Sanpel.....	34

E. Jenis dan Sumber Data.....	36
F. Metode Pengumpulan Data.....	37
G. Instrumen Penelitian	40
H. Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	41
I. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Gambaran Umum BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.....	50
B. Hasil Pengujian Instrumen	58
C. Hasil Analisis Deskriptif	62
D. Hasil Pengujian Hipotesis	69
E. Hasil Penelitian	80
BAB V PENUTUP	86
A. Kesimpulan	86
B. Saran	87
DAFTAR PUSTAKA.....	89
LAMPIRAN	94

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi berlandaskan prinsip syariah. Salah satu ciri khas dari bank syariah adalah tidak membebankan bunga kepada nasabah, akan tetapi menerima atau membebankan bagi hasil serta imbalan yang lain sesuai dengan akad yang telah diperjanjikan.¹ Saat ini bank syariah sedang mendapat perhatian dari pemerintah, sebab jenis bank syariah dimungkinkan akan menjadi alternative sistem perbankan yang akan berlaku di Indonesia. Menurut Undang-undang Perbankan No 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.²

Peran perbankan di era modern saat ini sangat berpengaruh dalam kegiatan ekonomi pada suatu negara. Bank syariah dapat diartikan sebagai bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip islam atau syariah sesuai dengan Al-Qur'an dan hadist. Ada tiga fungsi dari perbankan syariah, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang dan menerima jasa pengiriman uang.

¹ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), 271.

² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), 61.

Bank syariah juga menerima titipan harta, pembiayaan untuk keperluan konsumsi maupun keperluan bisnis. Tujuan utama pendirian suatu bank islam adalah untuk menyebar. Kemakmuran ekonomi dalam struktur Islam dengan mempromosikan dan mengembangkan prinsip Islam dalam lingkup bisnis. Tujuan tersebut meliputi: menawarkan jasa keuangan, menjaga stabilitas nilai uang, pengembangan ekonomi, alokasi sumber daya yang optimal, mendistribusikan sumber daya.³

BPRS Mitra Mentari Sejahtera merupakan perusahaan bidang perbankan syariah yang berada di kabupaten ponorogo yang menyediakan tabungan, deposito, dan menyalurkan pembiayaan yang dijalankan secara syariah. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo berdiri pada tahun 2016, Sampai saat ini dalam kurun kurang lebih 6 tahun BPRS Mitra Mentari Sejahtera menarik nasabah lebih dari 3.000 nasabah baik *funding* atau *financing* dengan mempunyai 2 outlet yaitu di outlet dolopo dan outlet pasar legi ponorogo. Jumlah tersebut membuktikan bahwa antusias masyarakat ponorogo dan luar ponorogo terhadap BPRS Mitra Mentari Sejahtera sangat tinggi.⁴

Mengikuti perkembangan PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo, di tahun 2021 BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo mendapat banyak penghargaan dengan predikat *Excellent* untuk kategori BPRS dalam *Sharia Award* dalam event *10th Islamic Finance Award 2021* oleh majalah Infobank. Penghargaan ini merupakan kali ketiga penghargaan yang diterima PT. BPRS

³. Siti Umi Hanik Dan Jati Handayani, "Keputusan Nasabah Dalam Memilih Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Nasabah Bank Syariah Mandiri)," *JABPI* volume 22, Nomor 2, (Juli 2014)..

⁴ Rudi, *Wawancara*, 17 Oktober 2022

Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo atas kinerja tahun buku 2018 sampai 2020.⁵

Dalam dunia lembaga keuangan, Bank Mitra Syariah merupakan industri yang relatif baru, yang menerapkan syariat islam disetiap aktivitas perbankan. Dengan melihat semakin ketatnya persaingan di bidang jasa, maka bank syariah harus benar-benar memahami strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan tersebut. Oleh karena itu untuk meningkatkan kinerja oprasionalnya, perbankan syariah berusaha melayani kebutuhan masyarakat secara luas dan menyeluruh. Bank syariah juga harus memperhatikan perilaku dari nasabahnya yang mencerminkan mengapa nasabah tersebut melakukan pembelian jasa dan bagaimana nasabah tersebut memilih dan membeli produk atau jasa sehingga dapat meningkatkan efektifitas kinerja bank.⁶

Guna meningkatkan efektifitas kinerja bank dapat dengan cara memahami perilaku konsumen. Perilaku konsumen merupakan bagian penting dari pemasaran, karena pemasaran adalah ilmu yang mengupayakan kiat-kiat untuk mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih produk dan jasa yang ditawarkan.⁷ Dapat disimpulkan pemasaran yang dilakukan oleh bank syariah sangat penting dan berpengaruh bagi keputusan nasabah. Keputusan Konsumen dapat diartikan sebagai sebuah proses dalam menentukan alternatif

⁵ www.mitrabanksyariah.com, (diakses pada tanggal 15 Oktober 2021, jam 10.45).

⁶ Ghozali Maski, "Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Kpmponen dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Malang," *Journal of Indonesian Applied Economics* Vol. 4 No. 1 (Mei 2010).

⁷ Irham Fahmi, *Perilaku konsumen Teori dan Aplikasi* (Bandung: ALFABETA, 2016), 56.

solusi dari berbagai solusi yang telah dirumuskan. Sebuah keputusan harus bersifat fleksibel dan dapat dilaksanakan melalui bantuan sarana dan prasarana yang ada.⁸ Dalam proses pengambilan keputusan atau pembelian konsumen terdapat lima proses tahapan keputusan pembelian, yaitu: pengenalan kebutuhan - pencarian informasi – evaluasi alternatif – keputusan pembeli - perilaku pembeli.⁹

Dalam menumbuhkan minat beli dan akhirnya melakukan keputusan membeli tidaklah mudah, banyak faktor yang dapat mempengaruhinya. Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller perilaku pembelian dipengaruhi oleh faktor budaya, faktor sosial, dan pribadi.¹⁰ Faktor budaya memberikan pengaruh paling luas dan dalam pada perilaku konsumen. Budaya adalah penyebab paling mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Menurut Sufitrayati dan Fanny Nailufar dalam penelitiannya menjelaskan faktor budaya merupakan salah satu faktor penentu keputusan konsumsi.¹¹

Faktor sosial seperti kelompok referensi keluarga, serta peran sosial dan status mempengaruhi perilaku pembelian. Penjelasan singkat diambil dari kelompok referensi mempengaruhi anggota setidaknya dengan tiga cara. Mereka memperkenalkan perilaku dan gaya hidup kepada seseorang, mereka

⁸ Fitri Hayati, Dkk, *Lembaga "Pendidikan : Kebijakan Dan Pengambilan Keputusan," Jurnal Riset Tindakan Indonesia*, volume 6, nomor 1,(2021).

⁹ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank* (Yogyakarta : Liberty Yogyakarta, 2011), 235.

¹⁰ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 166.

¹¹ Sufitrayati dan Fanny Nailufar, Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh, *Jurnal Ihtiyath* volume 2 nomor 1 (2018), 3.

mempengaruhi sikap dan konsep diri, dan mereka menciptakan tekanan kenyamanan yang dapat mempengaruhi pilihan produk dan merek.¹²

Faktor pribadi menyebabkan respons yang relatif konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan. Dapat digambarkan sebagai sifat seperti percaya diri, dominasi, otonomi, rasa hormat, kemampuan bersosialisasi, pertahanan, dan kemampuan beradaptasi.¹³ Perilaku seseorang dalam membeli sesuatu juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor kepribadian dari konsumen yang bersangkutan.¹⁴

Hasil wawancara yang dilakukan dengan nasabah yang bernama Ibu Siti Ma'rifatul menyampaikan bahwa, ragu dengan ke syariah Bank Mitra Syariah karena merupakan lembaga keuangan syariah baru.¹⁵ Namun Ibu Siti Ma'rifatul tetap melakukan pembiayaan di Bank Mitra Syariah. Hal tersebut bertolak belakang dengan teori yang menyatakan bahwa dalam faktor budaya terdapat nilai yang merupakan kepercayaan yang dianut mempengaruhi perilaku konsumen dalam menggunakan suatu produk.¹⁶

Selanjutnya wawancara dengan Ibu Sulastri selaku nasabah Bank Mitra Syariah Ponorogo yang menggunakan produk pembiayaan menyampaikan bahwa, produk yang ditawarkan oleh Bank Mitra Syariah kurang variatif dan keluarganya sudah menyarankan untuk memilih di Bank Syariah lain yang

¹² Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 170.

¹³ Ibid., 174.

¹⁴ Nailufar, Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh, *Jurnal Ihtiyath* volume 2 nomor 1 (2018), 7.

¹⁵ Siti Ma'rifatul, *Wawancara*, 10 Oktober 2022

¹⁶ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 166.

mempunyai banyak pilihan pembiayaan. Namun nasabah tetap melakukan pembiayaan di Bank Mitra Syariah.¹⁷ Dari hasil wawancara tersebut bertolak belakang dengan teori yang menyatakan bahwa faktor sosial yang berupa keluarga memberikan pengaruh, baik secara langsung atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang.¹⁸

Selanjutnya wawancara dengan nasabah yang bernama Ibu Sumi Harini menyampaikan bahwa tempat beliau bekerja sudah bermitra dengan bank konvensional namun beliau tetap memilih pembiayaan di Bank Mitra Syariah.¹⁹ Hal tersebut bertolak belakang dengan teori faktor pribadi melalui pekerjaan mempengaruhi pola konsumsi seseorang.²⁰

Pada umumnya calon nasabah akan memilih bank yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan. Setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu untuk memutuskan pembiayaan.²¹ Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Yeyen Fitriyani, yaitu Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah di Kecamatan Ciputat, yang hasil penelitiannya mengatakan bahwa faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi adalah faktor-faktor yang dipertimbangkan nasabah dalam memilih dan

¹⁷ Sulastrri, *Wawancara*, 12 Oktober 2022

¹⁸ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 171.

¹⁹ Sumi Harini, *Wawancara*, 15 Oktober 2022.

²⁰ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 174.

²¹ Ghozali Maski, "Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Kpmponen dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Malang," *Journal of Indonesian Applied Economics* Vol. 4 No. 1 (Mei 2010).

menggunakan jasa bank syariah.²² Kemudian penelitian Rizka Safitri Hayuningtyas, yaitu Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo, dengan hasil faktor sosial lebih dominan diantara faktor psikologi, faktor pribadi, dan faktor budaya.²³

Dengan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH PEMBIAYAAN PADA BPRS MITRA MENTARI SEJAHTERA PONOROGO"**

B. Rumusan Masalah

1. Apakah faktor budaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo ?
2. Apakah faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo ?
3. Apakah faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo ?

²² Yeyen Fitriyani, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah di Kecamatan Ciputat" *Skripsi* (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2016).

²³ Rizka Safitri Hayuningtyas, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo" *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020).

4. Apakah faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh faktor budaya terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh faktor sosial terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.
4. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan memperluas wawasan dalam bidang perbankan syariah khususnya

mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Untuk mengimplementasikan teori tentang keputusan nasabah yang diperoleh selama kuliah, serta menambah wawasan dan pengetahuan bagi peneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

b. Bagi Bank Syariah

Sebagai bahan evaluasi bagi lembaga keuangan syariah dimasa yang akan datang dan akan diketahui faktor mana yang paling berkontribusi dari faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam keberhasilan, dan dapat dijadikan bahan referensi atau pertimbangan untuk penelitian yang lebih lanjut yang berhubungan dengan perbankan syariah khususnya tentang faktor yang mempengaruhi nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

E. Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan. Bab ini merupakan gambaran untuk memberikan pemikiran bagi keseluruhan isi yaitu: Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

Bab II Keputusan Nasabah. Pada bab ini membahas tentang landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan hipotesis penelitian.

Bab III Metode Penelitian. Pada bab ini membahas tentang rancangan penelitian, variabel penelitian dan definisi operasional, lokasi penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, instrument penelitian, validitas dan reliabilitas, teknik pengolahan dan analisis data. Bab ini berfungsi sebagai penjelas tentang prosedur penelitian, mulai dari pengumpulan data hingga analisis data.

Bab IV Hasil dan Pembahasan. Pada bab ini berisi tentang hasil pengujian instrument, hasil pengujian deskripsi, hasil pengujian hipotesis dan pembahasan. Bab ini berfungsi sebagai penguji teori dengan data yang diambil sekaligus pembuktian atas teori-teori yang telah dipaparkan.

Bab V Penutup. Pada bab ini memaparkan tentang kesimpulan dan saran atas hasil analisis data yang telah dilakukan oleh peneliti. Pada bab ini berfungsi sebagai kesimpulan hasil pembahasan untuk menjelaskan sekaligus menjawab persoalan yang telah diuraikan.

BAB II

KEPUTUSAN NASABAH

A. Deskripsi Teori

1. Keputusan Nasabah

a. Pengertian Keputusan

Keputusan adalah akhir dari sebuah pemikiran mengenai permasalahan yang dianggap sebagai penyimpangan dari suatu hal yang telah direncanakan dengan memilih salah satu pemecahnya. Pengambilan keputusan merupakan sebuah proses dalam menentukan solusi alternatif dari berbagai solusi yang dirumuskan.¹ Pengambilan keputusan adalah suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Proses tersebut antara lain penganalisaan kebutuhan dan keinginan, pencarian informasi, penilaian dan seleksi terhadap alternatif yang ada, keputusan untuk memilih, dan perilaku setelah pemilihan.²

Pada industri perbankan tidak mengenakan pembelian akan tetapi keputusan nasabah sebab bank menjual jasa. Sehingga keputusan disini diartikan sebagai keputusan nasabah menggunakan jasa.

¹ Fitri Hayati, dkk, “*Lembaga Pendidikan: Kebijakan dan Pengambilan Keputusan*”, (Jurnal: Universitas Negri Padang, 2021)

² Husein Umar, *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), 83.

Dalam keputusan menggunakan jasa, biasanya dikaitkan dengan perilaku dalam pembelian.³ Keputusan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah memilih pembiayaan pada Bank Mitra Syariah Ponorogo.

b. Tipe-tipe Keputusan Konsumen

Ada dua tipe keputusan konsumen yaitu :

- 1) Keputusan assortment, konsep assortment digunakan untuk menyatakan kombinasi dasar barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan individu dan kelompok. Konsep tentang keputusan assortment tidak terbatas kategori pokok pengeluaran. Dapat mencakup pilihan produk atau aktivitas didalam kategori tertentu.
- 2) Keputusan-keputusan yang berkaitan dengan pasar, merupakan keputusan yang berkaitan dengan produk dan merek khusus yang diperlukan untuk mengimplementasi sebuah strategi assortment.⁴

c. Tahap-Tahap Keputusan Pembelian

Ada tiga tahapan dalam keputusan pembelian, yaitu tahap pra pembelian, konsumsi, evaluasi purnabeli. Tahap pra-pembelian mencakup semua aktivitas konsumen yang terjadi sebelum transaksi pembelian dan menggunakan produk. Konsumsi dimana konsumen sedang menggunakan produk tersebut. Evaluasi purnabeli dimana

³ Herlyani H, "Keputusan Nasabah Mengajukan Kredit Usaha Mikro Faktor-Faktor Bauran Pemasaran Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Mengajukan Kredit Usaha Mikro Pada Sahabat UKM-SMF Cabang Samarinda", *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 1 No 1 (2013).

⁴ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran* (Yogyakarta: CAPS, 2015), 87.

konsumen merasa puas atau tidak puas dengan produk yang dibelinya.⁵

d. Indikator Keputusan

- 1) Kemantapan membeli setelah mengetahui informasi produk
- 2) Memutuskan membeli karena merek yang paling disukai
- 3) Membeli karena sesuai keinginan dan kebutuhan
- 4) Membeli karena mendapat rekomendasi dari orang lain.⁶

e. Faktor-Faktor Keputusan Konsumen

Konsumen adalah pengguna barang/jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain. Untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen, dibutuhkan bidang ilmu perilaku konsumen (*consumer behavior*). Perilaku konsumen adalah upaya konsumen untuk membuat keputusan tentang suatu produk yang dibeli dan dikonsumsi.⁷ Perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.⁸

Dalam menumbuhkan minat beli dan akhirnya melakukan keputusan membeli tidaklah mudah, banyak faktor yang dapat mempengaruhinya. Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller

⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi, 2008), 21.

⁶ Philip Kotler Dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid I Edisi Ke 2*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 181.

⁷ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 45.

⁸ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, terj. Sabran (Jakarta: Erlangga, 2009), 166.

perilaku pembelian dipengaruhi oleh faktor budaya, faktor sosial, dan pribadi.⁹

1) Faktor Budaya

Budaya merupakan suatu kepercayaan, nilai-nilai, dan kebiasaan yang dipelajari seseorang, yang dapat mengarahkan orang tersebut dalam menggunakan suatu barang atau jasa.¹⁰

Setiap budaya terdiri dari beberapa subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik.

Indikator dari faktor budaya sebagai berikut:

a) Nilai, adalah kepercayaan yang dianut atau segala sesuatu yang dianggap penting oleh seseorang atau suatu masyarakat.

Pada umumnya setiap orang memiliki pandangan yang relatif sama tentang hal ini. Nilai-nilai ini mempengaruhi perilaku konsumen dalam menggunakan produk.¹¹

b) Norma, adalah kepercayaan yang dianut dengan consensus dari suatu kelompok berkaitan dengan kaidah perilaku untuk anggota individu. Norma disepakati berdasarkan aturan.

Norma dalam budaya dapat di pahami serta dihayati.¹²

⁹ Ibid.

¹⁰ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 198.

¹¹ Ibid.

¹² Ibid., 199.

2) Faktor Sosial

Perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak kelompok kecil. Kelompok yang mempunyai pengaruh langsung.¹³ Perilaku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, seperti kelompok referensi, keluarga, serta peran sosial dan status mempengaruhi perilaku pembelian.¹⁴ Berikut identifikasi indikatornya:

a) Keluarga

Keluarga merupakan dua orang atau lebih yang dikaitkan oleh hubungan darah, perkawinan, atau pengadopsian yang tinggal bersama-sama atau terpisah.¹⁵ Keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat dan anggota keluarga adalah kelompok referensi utama yang paling penting berpengaruh. Peran dan pengaruh suami, istri serta anak-anak dalam pembelian barang dan jasa yang berbeda.¹⁶

b) Kelompok Referensi

Kelompok referensi merupakan dua atau lebih yang berinteraksi untuk mencapai sasaran perseorangan ataupun

¹³ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran* (Yogyakarta: CAPS, 2015), 21.

¹⁴ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 170.

¹⁵ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 205.

¹⁶ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 171..

bersama, seperti kelompok kerja, kelompok persahabatan, masyarakat, dan lain-lain.¹⁷

c) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah strategi yang dilakukan oleh perusahaan produsen barang atau jasa untuk memenangkan persaingan pasar.

3) Faktor Pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, yang menggabungkan antara tatanan psikologis dan pengaruh lingkungan. Termasuk watak dasar yang dimiliki seseorang, terutama karakteristik dominan mereka. Keputusan pembeli dipengaruhi oleh karakteristik pribadi dengan indikator sebagai berikut:

a) Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi

Pekerjaan seseorang dapat mempengaruhi barang dan jasa yang mereka beli. Disini pemasar dapat mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang mempunyai minat diatas rata-rata pada produk dan jasa mereka, dan para pemasar berusaha menciptakan produk yang beragam sesuai dengan produk yang diperlukan kelompok pekerja tertentu.

¹⁷ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 206.

Keadaan ekonomi seseorang juga mempengaruhi pilihan produk. Keadaan ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang didapat untuk dibelanjakan.

b) Kepribadian

Kepribadian adalah keseluruhan perilaku individu, yang merupakan hasil interaksi antara potensi-potensi bio-psiko-fiskal (fisik dan psikis) yang terbawa sejak lahir dengan rangkaian situasi lingkungan.¹⁸ Kepribadian dijelaskan dengan kepercayaan diri, kemampuan bersosialisasi, dan kemampuan beradaptasi.¹⁹

f. Hubungan Faktor Budaya dengan Keputusan Nasabah

Faktor budaya memberikan pengaruh paling luas dan dalam pada perilaku konsumen. Budaya adalah penyebab paling mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Menurut Sufitrayati dan Fanny Nailufar dalam penelitiannya menjelaskan faktor budaya merupakan salah satu faktor penentu keputusan konsumsi.²⁰

g. Hubungan Faktor Sosial dengan Keputusan Nasabah

Faktor sosial seperti kelompok referensi keluarga, serta peran sosial dan status mempengaruhi perilaku pembelian. Penjelasan singkat diambil dari kelompok referensi mempengaruhi anggota setidaknya dengan tiga cara. Mereka memperkenalkan perilaku dan

¹⁸ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 19.

¹⁹ Ibid., 216.

²⁰ Sufitrayati dan Fanny Nailufar, Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh, *Jurnal Ihtiyath* volume 2 nomor 1 (2018), 3.

gaya hidup kepada seseorang, mereka mempengaruhi sikap dan konsep diri, dan mereka menciptakan tekanan kenyamanan yang dapat mempengaruhi pilihan produk dan merek.²¹

h. Hubungan Faktor Pribadi dengan Keputusan Nasabah

Faktor pribadi menyebabkan respons yang relatif konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan. Dapat digambarkan sebagai sifat seperti percaya diri, dominasi, otonomi, rasa hormat, kemampuan bersosialisasi, pertahanan, dan kemampuan beradaptasi.²² Perilaku seseorang dalam membeli sesuatu juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor kepribadian dari konsumen yang bersangkutan.²³

2. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan dana.²⁴ Secara umum dapat digambarkan sebagai berikut:

a. Pembiayaan Modal Kerja

Bank syariah membantu memenuhi syarat seluruh kebutuhan modal kerja bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan partnership dengan nasabah, dimana bank sebagai penyandang dana (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai pengusaha

²¹ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 170.

²² *Ibid.*, 174.

²³ Nailufar, Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh, *Jurnal Ihtiyath* volume 2 nomor 1 (2018), 7.

²⁴ M Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 160.

(*mudharib*). Skema ini disebut sebagai *Mudharabah*, dengan jangka waktu tertentu dan jumlah nisbah telah disepakati.²⁵

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, atau pendirian proyek baru.

c. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan ini biasanya diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumtif dibedakan menjadi dua yaitu, kebutuhan primer (pokok) dan sekunder. Bank syariah menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema :

- 1) *Al-bai'bi tsaman aljil* (*murabahah*), jual beli dengan angsuran
- 2) *Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik* atau sewa beli
- 3) *Al-musyarakah muntanaqishah*, dimana secara bertahap menurunkan jumlah partisipasinya
- 4) *Ar-rahn*, untuk memenuhi kebutuhan jasa.²⁶

²⁵ Ibid.

²⁶ Ibid., 168.

B. Kajian Pustaka

Kajian pustaka/Penelitian terdahulu ini bertujuan untuk mendapatkan bahan pertimbangan dan acuan. Selain itu untuk menghindari angapan kesamaan dengan penelitian ini.

Tabel 2.1
Kajian Pustaka

No.	Nama Peneliti	Judul	Hasil	Persamaan
1	Hendy Kurniawan Tahun (2020)	Analisis Faktor Penentu Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Murabahah Di Bank Muamalat Harikat Sukaraja Kabupaten Seluma ²⁷	Penelitian dari 10 variabel di dapat 4 faktor, dari analisis faktor yang menunjukkan bahwa keempat faktor sudah sesuai karena nilainya >0,5 yaitu : faktor budaya 0,919 , faktor 0,872, faktor pribadi 0,780, dan faktor psikologis 0,723.	Sama- sama menggunakan faktor budaya dan faktor pribadi sebagai variabel independennya. Dan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.
2	Rini Kurniawati Tahun (2019)	Pengaruh Kuaitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan	Terdapat pengaruh antara kualitas pelayanan terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah, terdapat pengaruh antara kualitas produk	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah pembiayaan.

²⁷ Hendy Kurniawan, "Analisis Faktor Penentu Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Murabahah Di Bank Muamalat Harikat Sukaraja Kabupaten Seluma" *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2020).

		Murabahah Pada Bank BRI Syariah KCP Ngawi ²⁸	terhadap pengambilan keputusan , terdapat pengaruh secara bersama-sama antara kualitas pelayanan dan kualitas produk.	
3	Mahfud Nugroho Tahun (2019)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Layanan Di Bank Syariah ²⁹	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable tingkat margin merupakan satu-satunya variable yang berpengaruh signifikan variable lainnya seperti kualitas pelayanan, lokasi perusahaan, promosi, dan tingkat religiusitas tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih layanan di Bank syariah	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.
4	Nurul Khasanah Tahun (2019)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Terhadap Pilihan Pembiayaan	Hasil penelitian ini terdapat 2 faktor yang menjadi pertimbangan konsumen memilih pembiayaan murabahah di BPRS Aman Syariah, faktor tersebut adalah	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.

²⁸ Rini Kurniawati, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bank BRI Syariah KCP Ngawi" *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019).

²⁹ Mahfud Nugroho, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Layanan Di Bank Syariah" *Skripsi* (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2019).

		Murabahah Di BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur ³⁰	faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal meliputi sosial, produk, promosi, harga, dan pelayanan. Sedangkan faktor internal meliputi faktor sikap dan keyakinan.	
5	Riskayanti Tahun (2021)	Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Cabang Makasar) ³¹	Hasil uji koefisien determinasi dipengaruhi oleh R Square variabel yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih Bank syariah dipengaruhi oleh faktor produk, promosi, lokasi, dan motivasi. Faktor yang paling dominan adalah faktor motivasi.	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.
6	Ida Liza Tahun (2017)	Analisis Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan	Penelitian ini menyimpulkan bahwa variabel faktor internal dan faktor eksternal secara simultan berpengaruh terhadap keputusan nasabah	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.

³⁰ Nurul Khasanah, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Terhadap Pilihan Pembiayaan Murabahah Di BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur” *Skripsi* (Lampung: IAIN Metro, 2019).

³¹ Riskayanti, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Cabang Makasar)” *Skripsi* (Makasar: STIE Nobel Indonesia, 2021).

		Musyarakah (Studi Pada BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung) ³²	memilih pembiayaan musyarakah.	
7	Neneng Nelvi Tahun (2015)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Kasus Pada Nasabah BNI Syariah Yogyakarta) ³³	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan (UjiF) produk, harga, promosi, lokasi, proses, pegawai, bukti fisik, persepsi, motivasi, dan pembelajaran memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah sebesar 41.2%. secara parsial (Uji T) menunjukkan bahwa produk harga, dan pembelajaran berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah memilih menabung di BNI syariah. Sedangkan faktor promosi, lokasi, pegawai, proses, bukti fisik, motivasi, dan	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.

³² Ida Liza, “Analisis Faktor –faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Musyarakah (Studi Pada BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung)” *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan, 2018).

³³ Neneng Nelvi, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Kasus Pada Nasabah BNI Syariah Yogyakarta)” *Skripsi* (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2015).

			persepsi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih bank syariah.	
8	Rini Kurniawati Tahun (2019)	Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bank BRI Syariah KCP Ngawi ³⁴	Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara kualitas terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah, terdapat pengaruh secara bersama-sama antara kualitas pelayanan dan kualitas produk terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah.	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.
9	Yeyen Fitriani Tahun (2016)	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah Di	Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 18 variabel yang ada, terbentuk 3 faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih jasa	Sama-sama menggunakan faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi sebagai variabel independennya.

³⁴ Rini Kurniawati, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bank BRI Syariah KCP Ngawi" *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019).

		Kecamatan Ciputat ³⁵	perbankan BNI syariah dan Bank syariah mandiri. faktor-faktor tersebut adalah faktor pribadi dan psikologi, faktor sosial dan budaya, dan faktor pemasaran.	Dan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.
10	Sufitrayati, Fanny Nailufar Tahun (2018)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Di Kota Banda Aceh ³⁶	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah di kota banda aceh.	Sama- sama menggunakan faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi sebagai variabel independennya. Dan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.
11	Zulkifli Zainudin, Yahya Hamja, Siti Hamidah Rustiana Tahun (2016)	Analisis Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah (Studi Pada PT Bank Syariah	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bauran pemasaran memiliki nilai tertinggi dalam pengambilan keputusan proses pemasaran	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.

³⁵ Yeyen Fitriani, "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah Di Kecamatan Ciputat" *Skripsi* (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016).

³⁶ Sulfitrayati dan Fanny Nailufar, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Di Kota Banda Aceh" *Jurnal Ihtiyath vol 2 no 1*.

		Mandiri Cabang Ciputat) ³⁷		
12	Toni Prasetyo Utomo Tahun (2014)	Analisis Faktor- faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang Malang) ³⁸	Hasil dari penelitian ini, ditemukan bahwa faktor pelayanan bank syariah, faktor pengetahuan tentang konsep bank syariah, dan faktor harga/biaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. Dari faktor tersebut faktor pengetahuan lebih dominan terhadap keputusan nasabah memilih bank syariah.	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.
13	Afifah Amini Tahun (2020)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel sosial, pribadi, produk tidak berpengaruh signifikan, sedangkan variabel budaya dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.	Sama- sama menggunakan faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi sebagai variabel independennya. Dan variabel dependen yaitu keputusan

³⁷ Zulkifli Zainudin, Yahya Hamja, Siti Hamidah Rustiana, "Analisis Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat)" (Ciputat: 2016)

³⁸ Toni Prasetyo Utomo, "Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang Malang)" (Malang: 2014).

		Cabang Kota Banda Aceh) ³⁹	Secara simultan variabel sosial, pribadi, budaya, produk, dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.	nasabah.
14	Rizka Safitri Hayuningtyas Tahun (2020)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji Di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo ⁴⁰	Hasil penelitian ini adalah terdapat lima faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah yaitu : faktor sosial, psikologi, pribadi, budaya, dan motivasi. Dari kelima faktor tersebut faktor sosial adalah faktor yang paling dominan.	Sama-sama menggunakan faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi sebagai variabel independennya. Dan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.

³⁹ Afifah Amini, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Banda Aceh)" (Banda Aceh: 2020).

⁴⁰ Rizka Safitri Hayuningtyas, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo" *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020).

15	Seima Maratus Sholihah Tahun (2019)	Pengaruh Pengetahuan Konsumen Dan Periklanan Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada BRI Syariah KCP Ponorogo ⁴¹	Hasil uji secara parsial pengetahuan berpengaruh terhadap keputusan menabung, variabel periklanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung. Secara simultan bahwa variabel pengetahuan konsumen dan periklanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah.	Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan variabel dependen yaitu keputusan nasabah.
----	-------------------------------------	--	---	---

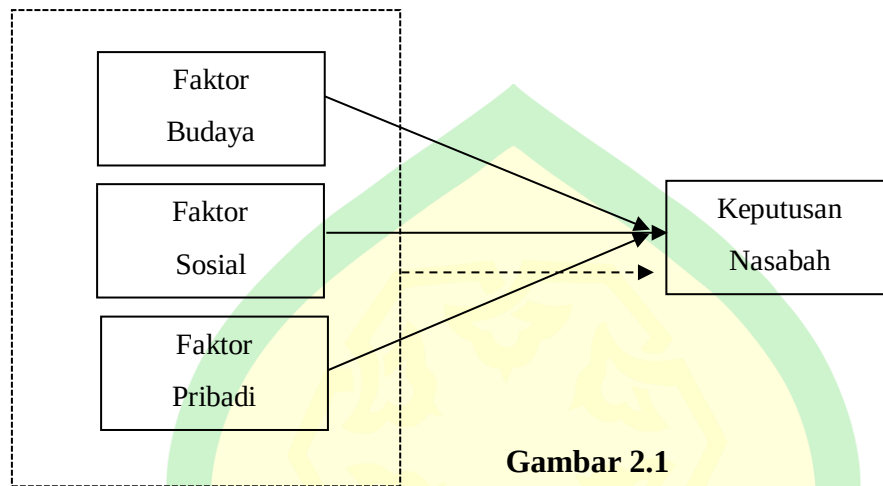
C. Kerangka Pemikiran

Kerangka teoretis merupakan model konseptual dari sebuah teori atau kumpulan teori yang memberikan penjelasan logis mengenai hubungan atau beberapa faktor penting untuk menjelaskan masalah yang akan diteliti.⁴²

Berdasarkan tujuan penelitian, teori tentang keputusan nasabah pembiayaan pada bank syariah sebagai (Y), dan penelitian terdahulu, maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini guna mempermudah pemahaman penelitian yang digambarkan sebagai berikut :

⁴¹ Seima Maratus Sholihah, "Pengaruh Pengetahuan Konsumen Dan Periklanan Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada BRI Syariah KCP Ponorogo" *Skripsi* (Ponorogo:IAIN Ponorogo, 2019).

⁴² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D* (Bandung: Alfabeta, 2011),60.



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

D. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat tanya. Hipotesis juga dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik.⁴³ Peneliti mengumpulkan data-data yang paling berguna untuk membuktikan hipotesisnya.

Berdasarkan landasan teori dan kerangka pemikiran, penelitian ini bermaksud memperoleh gambaran objektif tentang faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada bank syariah BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. Sehingga hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut:

⁴³ Ibid., 99.

1. Hipotesis Pertama

H0₁: Faktor budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada Bank Syariah.

Ha₁: Faktor budaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

2. Hipotesis Kedua

H0₂: Faktor sosial tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Ha₂: Faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

3. Hipotesis Ketiga

H0₃: Faktor pribadi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Ha₃: Faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

4. Hipotesis Keempat

H0₄: Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Ha₄: Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Penelitian kuantitatif digunakan sebagai rencana pada penelitian ini. Metode penelitian kuantitatif adalah penelitian yang mengumpulkan informasi dengan menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik untuk menguji hipotesis.¹ Metode penelitian kuantitatif merupakan metode ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat menemukan, membuktikan dan mengembangkan suatu pengetahuan sehingga dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah dalam bidang tertentu.²

Jenis Penelitian ini termasuk hubungan sebab akibat atau penelitian asosiatif kausal. Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk menganalisis hubungan atau pengaruh antara dua variabel atau lebih. Hubungan kausal adalah hubungan dengan sebab akibat yang artinya variabel X mempengaruhi variabel Y (variabel dependen).³ Penelitian ini ditujukan untuk memberikan gambaran keadaan, kondisi, atau hal-hal yang diteliti secara sistematis mengenai faktor budaya, faktor sosial dan faktor pribadi yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 15.

² Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2004), 12.

³³ Kris H. Timotius, *Pengantar Metodologi Penelitian Pendekatan Manajemen Pengetahuan untuk Perkembangan Pengetahuan* (Yogyakarta: Andi, 2017), 16,

B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah karakteristik atau nilai dari seseorang, objek atau aktivitas yang menunjukkan variasi tertentu yang dipilih peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁴

a. Variabel Independen

Variabel ini sering disebut sebagai variabel stimulus, preditor, *atecedent*. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas, yakni variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).⁵ Dalam penelitian ini yang meliputi variabel independen ada tiga yakni faktor budaya (x_1), faktor sosial (x_2), faktor pribadi (x_3).

b. Variabel Dependen

Variabel dependen sering disebut dengan variabel keluaran, kriteria, konsekuensi. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat, yaitu variabel yang dipengaruhi atau mempunyai akibat, karena adanya variabel independen.⁶ Dalam penelitian ini yang termasuk variabel dependen sebagai variabel yang dipengaruhi (Y) yaitu keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

2. Definisi Operasional

⁴ Ibid., 68.

⁵ Ibid., 69.

⁶ Ibid.

Pada penelitian ini definisi operasional merupakan faktor-faktor yang digunakan dalam setiap variabel. Guna memberikan gambaran yang jelas mengenai variabel didalam penelitian ini, masing-masing variabel akan dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 3.1
Definisi Operasional

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Sumber
Faktor Budaya (X1)	Faktor penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar.	1. Nilai 2. Norma 3. Budaya Populer	Vinna Sri Yuniarti, 2015
Faktor Sosial (X2)	Divisi yang relatif bertahan lama dalam struktur sosial dan ekonomi dalam sebuah masyarakat pada posisi tertentu.	1. Keluarga 2. Kelompok Referensi 3. Strategi Pemasaran	
Faktor Pribadi (X3)	Menggabungkan antara tatanan psikologis dan pengaruh lingkungan.	1. Pekerjaan 2. Kepribadian	
Keputusan Nasabah (Y)	Keputusan adalah proses penelusuran masalah yang berawal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi..	1. Kemantapan membeli 2. Memutuskan membeli 3. Membeli karena sesuai keinginan 4. Membeli karena mendapat rekomendasi orang lain.	Philip Kotler Dan Amstrong, 2009.

C. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi yang dijadikan obyek penelitian dalam penulisan proposal ini adalah PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo atau Bank Mitra Syariah Ponorogo, yang beralamatkan di Jalan Ir. H Juanda No.21, Tonatan, Kecamatan Ponorogo, Kabupaten Ponorogo. Penulis memilih tempat penelitian ini karena BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo merupakan Bank Pembiayaan Syariah yang maju di Kabupaten Ponorogo dan sudah menjalin kerjasama dengan Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) lain dalam mengimplementasikan peran bank sebagai lembaga intermediasi. Sebagai tempat penelitian penulis ingin menggali informasi tentang faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah domain umum yang terdiri atas obyek/subyek dengan jumlah dan karakteristik tertentu yang ditunjuk peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁷ Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini ada 1.118 nasabah yang melakukan pembiayaan pada Bank Mitra Syariah Ponorogo tahun 2022.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 126.

Tabel 3.2

Populasi Nasabah Bank Mitra Syariah

Produk Pembiayaan	2019	2020	2021	2022
Mitra Usaha iB	59	69	82	117
Mitra Karya iB	38	46	63	97
Mikro Exspress iB	339	344	394	459
Midorang	366	360	395	445
Total	802	819	934	1.118

Sumber : wawancara *Account Officer* Bank Mitra Syariah⁸

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁹ Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah beberapa nasabah yang terdaftar di Bank Mitra Syariah Ponorogo. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *Accidental sampling*. *Accidental sampling* merupakan teknik pengambilan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja pasien yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila pasien tersebut cocok sebagai sumber data.¹⁰

Dalam pencarian sampel pada penelitian ini, peneliti menggunakan rumus Slovin. Sebagai berikut :

⁸ Umi, Wawancara, 18 Oktober 2022.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 127.

¹⁰ Ibid., 129.

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

Keterangan :

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi (1.118 Nasabah)

e = tingkat kesalahan sampel (10% atau 0.1)

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

$$n = \frac{1.118}{1 + 1.118(0.1)^2}$$

$$n = 91,789$$

Maka jumlah sampel minimal yang akan diteliti adalah 91,789.

Penelitian ini menjadikan 100 responden sebagai sampel nasabah yang melakukan pembiayaan pada Bank Mitra Syariah.

E. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Data adalah bahan mentah yang harus diolah sehingga menghasilkan informasi, baik kuantitatif maupun kualitatif yang menunjukkan fakta. Data dapat didefinisikan sebagai kumpulan fakta atau angka atau apapun yang dapat dianggap benar sehingga dapat digunakan sebagai dasar untuk menarik kesimpulan.¹¹ Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang dinyatakan

¹¹ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2017), 16.

dalam bentuk angka¹² yang telah diolah dari jawaban-jawaban kuesioner atau angket yang telah diberikan kepada nasabah pembiayaan pada Bank Mitra Syariah Ponorogo.

2. Sumber Data

a. Data primer

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan oleh peneliti.¹³ Data primer yang dihasilkan oleh penelitian ini adalah informasi nasabah atau responden dengan menyebar angket mengenai variabel-variabel penelitian yaitu variabel faktor budaya, sosial, dan pribadi.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang digunakan oleh organisasi yang tidak organisasi pengolahannya.¹⁴ Dalam penelitian ini data sekunder berasal dari obyek penelitian yaitu Bank Mitra Syariah Ponorogo, data diperoleh dari media sosial maupun wawancara pada karyawan.

F. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan proses pengumpulan data primer dan sekunder, data yang terkumpul akan digunakan untuk memecahkan masalah yang sedang diteliti atau untuk membuktikan hipotesis yang dirumuskan.¹⁵ Pengumpulan data bertujuan untuk mendapatkan data yang berkaitan dengan penelitian.

¹² Ibid., 17.

¹³ Ibid.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

1. Metode Kuesioner

Dalam penelitian ini yang akan dianalisis yaitu menggunakan data primer. Untuk dapat memperoleh data dan mengolah data penelitian ini maka digunakan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner atau angket. Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi beberapa pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.¹⁶

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menyebar form kuesioner yang berisi pertanyaan-pertanyaan meliputi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada Bank Syariah di Bank Mitra Syariah Ponorogo. Teknik ini digunakan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Responden dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan di Bank Mitra Syariah Ponorogo.

2. Skala Pengukuran

Dalam penelitian ini peneliti menetapkan pengukuran tertentu agar hasil pengukuran dari instrumennya dapat diubah dalam bentuk angka. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan skala likert. Skala likert adalah skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang terhadap suatu objek atau fenomena tertentu.¹⁷

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 199.

¹⁷ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta:Kencana,2017), 25.

Menurut Sutrisno Hadi, modifikasi skala *likert* dimaksudkan untuk mengatasi kelemahan yang terkandung dalam skala lima tingkat, berdasarkan dua alasan sebagai berikut:

- a. Kategori *undecided* (ragu-ragu) itu mempunyai arti ganda, yang dapat diartikan tidak dapat memutuskan atau memberikan jawaban (menurut konsep aslinya), dapat juga diartikan netral, setuju tidak, tidak setuju pun tidak, atau bahkan ragu-ragu. Kategori jawaban seperti ini tentu saja tidak diharapkan dalam instrumen.
 - b. Ketersediaan jawaban ditengah itu menciptakan jawaban ke tengah (*central tendency effect*), terutama bagi mereka yang ragu apakah setuju atau tidak setuju. Ketika jawaban ini diberikan maka akan menghilangkan banyak jumlah informasi penelitian dari responden.¹⁸
- Berdasarkan alasan tersebut maka dalam penelitian ini menggunakan skala *likert* modifikasi dengan empat pilihan jawaban saja, yaitu: Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS). Teknik pengambilan skor dimulai dari 4 untuk pernyataan sangat setuju, 3 untuk pernyataan setuju, 2 untuk pernyataan tidak setuju, dan 1 untuk pernyataan sangat tidak setuju.

G. Instrumen Penelitian

¹⁸ Sutrisno Hadi, *Analisis Butir Untuk Instrumen Angket, Tes, dan Skala* (Yogyakarta: FP UGM, 1991),91.

Istrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati.¹⁹ Instrumen penelitian adalah suatu alat yang dapat digunakan untuk memperoleh, mengolah informasi yang diperoleh dari responden.²⁰ Dalam penelitian ini pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Kuesioner Tertutup

Kuesioner tertutup adalah kuesioner yang disajikan sedemikian rupa sehingga responden diminta untuk memilih salah satu jawaban yang sesuai dengan karakteristiknya dengan memberikan *checklist* (✓).²¹ Kuesioner ini berupa pertanyaan/ Pernyataan tentang keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Peneliti menggunakan kuesioner tertutup. Dalam faktor budaya terdapat 3 indikator, faktor sosial 3 indikator, faktor pribadi 4 indikator dan keputusan nasabah 5 indikator.

2. Wawancara

Wawancara adalah salah satu dari beberapa teknik dalam mengumpulkan informasi atau data. Wawancara adalah suatu proses pengumpulan informasi untuk kepentingan penelitian antara penanya atau pewawancara dengan penjawab atau responden secara tatap muka dengan menggunakan alat yang disebut pedoman wawancara.⁵ Dengan ini peneliti akan melakukan wawancara dengan *Account Officer* Bank Mitra

¹⁹ Ibid., 156.

²⁰ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2017), 46.

²¹ Ridwan, *Skala Pengukuran Variabel-variabel Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2011),

Syariah, guna menggali data yang berkaitan dengan pembiayaan Bank Mitra Syariah.

H. Validitas dan Reliabilitas Instrumen

1. Validitas Instrumen

Validitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur atau memperoleh data yang valid.²² Valid berarti instrument tersebut bisa digunakan untuk mengukur hasil penelitian yang valid bila terjadi kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian.²³ Pengujian validitas dilakukan untuk menguji apakah instrument yang dibuat telah valid.

Penentuan valid atau tidaknya item yang digunakan, maka harus membandingkan r_{hitung} dengan r_{tabel} , dimana taraf signifikansi yang digunakan adalah 0,05 atau 5%. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pernyataan serta indikator yang digunakan dalam penelitian ini valid. Sedangkan jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka dapat dipastikan pernyataan yang digunakan dalam penelitian ini dianggap tidak valid. Dalam perhitungan ini digunakan jumlah responden sebanyak 100 responden.²⁴

2. Reliabilitas Instrumen

²² Ibid.

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 176.

²⁴ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2017), 55.

Reliabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat dipercaya atau diandalkan. Hal ini menunjukkan seberapa konsisten hasil pengukuran bila dilakukan dua kali atau lebih untuk gejala yang sama dengan menggunakan alat ukur yang sama.²⁵ Hasil uji reliabilitas pada variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan keputusan nasabah. Dalam penelitian ini menggunakan kuesioner, dengan menggunakan *Cronbach Alpha* dengan bantuan SPSS 25. Untuk mengetahui item instrument tersebut reliabel atau tidak, maka harus dibandingkan dengan *Cronbach Alpha* sebesar 0,60. Apabila koefisien *Alpha* keseluruhan lebih dari 0,60 maka dinyatakan reliabel.²⁶

I. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan

Pengolahan data adalah proses penggalan ringkasan data/angka berdasarkan kelompok data mentah.²⁷ Dalam pengolahan data penelitian ini, penulis menggunakan bantuan program *IMB SPSS 25* dan *Ms Excel*.

2. Analisis Data

Analisis data adalah pelaksanaan data yang dikumpulkan dari lapangan dan diolah untuk menghasilkan data yang spesifik. Dalam kajian analisis kuantitatif, alat yang digunakan adalah statistik parametrik. Statistik parametrik adalah bagian dari metode statistik inferensial yang

²⁵Ibid.

²⁶ Ibid.

²⁷ J. Supranto, *Statistik: Teori dan Aplikasi* (Jakarta: Erlangga, 2000), 24.

membahas (memperhatikan) tentang parameter populasi seperti *mean*, standar deviasi dan sebagainya.

Dalam penelitian ini, analisis kuantitatif yang dilakukan dengan beberapa langkah, antara lain:

a. Pengujian Instrumen

1) Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu alat ukur tes dalam kuesioner. Validitas menunjukkan kemampuan instrumen yang digunakan untuk mengukur apa yang diukur.²⁸ Suatu kuesioner dianggap valid jika pertanyaan dalam kuesioner dapat mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut.²⁹ Uji validitas dapat dilakukan dengan mengoreksi skor pernyataan dengan total skor konstruk. Teknik ini dilakukan dengan membandingkan nilai antara r_{hitung} dengan r_{tabel} . Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pernyataan dan indikator yang digunakan dalam penelitian ini dianggap valid. Sebaliknya, jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, dapat dipastikan pernyataan yang digunakan dalam penelitian tersebut dianggap tidak valid.³⁰

2) Uji Reliabilitas

Reliabilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan

²⁸ Sofiyan Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2017), 46.

²⁹ Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 21* (Semarang: UNDIP, 2016), 52.

³⁰ Ibid.

alat ukur yang sama pula.³¹ Teknik pengukuran yang digunakan menggunakan teknik *alpha cronbach* yang mana suatu instrument dikatakan reliable, apabila *lpha cronbach* $> 0,60$ dan dikatakan tidak reliable jika *alpha cronbach* $< 0,60$.³²

b. Analisis Deskriptif

Analisis data deskriptif adalah suatu cara menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya, tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang diterima secara umum. Analisis deskriptif bertujuan untuk mengubah kumpulan data mentah menjadi bentuk atau gambar yang mudah dipahami. Dalam penelitian ini, analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara jelas kondisi objek penelitian, untuk mengetahui dan menganalisis data mengenai faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi terhadap keputusan nasabah. Pada penelitian ini penyajian data lebih ditekankan dalam bentuk tabel.

c. Pengujian Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data distribusi normal atau tidak. Untuk uji normalitas menggunakan uji statistik

³¹ Ibid., 54.

³² Ibid., 57.

Kolmogorov-Smirnov Test. Jika tingkat signifikansi $> 0,05$ maka data berdistribusi normal, dan sebaliknya.³³

2) Uji Multikolineritas

Pengujian ini dilakukan dengan menganalisis metric korelasi variabel-variabel bebas yang akan digunakan dalam persamaan regresi. Jika antara variabel bebas terdapat korelasi yang tinggi, maka hal ini merupakan indikasi adanya multikolineritas yaitu dengan melihat *Tolerance Value* dan *Variance Inflation Faktor* (VIF), jika VIF yang dihasilkan kurang dari 10 dan *Tolerance* $\geq 0,10$ maka tidak terjadi multikolineritas.³⁴

3) Uji Heteroskedastisitas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidak samaan *variance* dan *residual* satu dengan pengamatan lain. Uji heteroskedastisitas diuji menggunakan korelasi *glejser* yaitu mengkorelasikan antara absolut residual hasil regresi semua variabel bebas. Apabila signifikansi (*p-value*) semua variabel independennya $> 0,05$ maka H_0 diterima, yang artinya variabel residu homogeny (tidak mengandung heteroskedastisitas).³⁵

4) Uji Autokorelasi

³³ Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 21* (Semarang: UNDIP, 2013), 160.

³⁴ Ibid.

³⁵ Sunyoto, *Analisis Regresi dan Uji Hipotesis* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2009),

Uji korelasi yang dilakukan dalam penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah ada korelasi antara kesalahan pengganggu dalam model regresi linier pada periode $t-1$ (sebelumnya). Secara sederhana, analisis regresi ini dirancang untuk mengetahui pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen, sehingga tidak boleh ada korelasi antara observasi dengan data sebelumnya. Keputusan ada tidaknya autokorelasi adalah:

- a) Jika nilai DW antara DU sampai dengan $4-DU$, koefisiensi autokorelasinya nol. Artinya tidak ada autokorelasi.
- b) Jika $DW < DU$, koefisien autokorelasi lebih besar dari nol. Artinya, ada autokorelasi positif.
- c) Jika nilai DW diantara DL dan DU, berarti tidak dapat disimpulkan.
- d) Jika nilai $DW > 4-DL$, koefisien autokorelasi lebih besar dari nol. Artinya, ada autokorelasi negatif.
- e) Jika DW antara $4-DU$ dan $4-DL$, berarti tidak dapat disimpulkan.³⁶

d. Analisis Regresi Linier Berganda

Pada penelitian ini menggunakan model regresi berganda yang bertujuan untuk mengetahui persamaan regresi pengaruh faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi terhadap keputusan nasabah

³⁶Rochmat Aldy Purnomo, *Analisis Statistika Ekonomi dan Bisnis dengan SPSS* (Ponorogo: WADE Group, 2016), 94.

dalam memilih pembiayaan di BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y = variabel pemahaman

a = konstanta

b₁b₂b₃ = koefisien regresi

ε = error/residual³⁷

e. Uji Hipotesis

1) Uji t

Uji ini digunakan untuk menunjukkan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependennya. Dalam regresi linier berganda, hal ini harus dilakukan karena setiap variabel dependen memiliki pengaruh yang berbeda terhadap model.³⁸ Hipotesis yang digunakan sebagai berikut:

H₀: Faktor budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

H_a: Faktor budaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

³⁷ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 20* (Semarang: UNDIP, 2011), 138.

³⁸ Robert Kurniawan, *Analisis Regresi Dasar dan Penerapannya dengan R* (Jakarta: Kencana, 2016), 95.

H₀₂: Faktor sosial tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

H_{a2}: Faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

H₀₃: Faktor pribadi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

H_{a3}: Faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji t dengan menggunakan SPSS sebagai berikut:

- a) Jika signifikansi $> 0,05$ maka H₀ diterima
- b) Jika signifikansi $< 0,05$ maka H₀ ditolak

2) Uji F

Uji ini dilakukan untuk menunjukkan apakah variabel independen secara keseluruhan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Jika hasil uji stimultan signifikan, maka dapat dikatakan bahwa hubungan yang ada dapat valid untuk populasi.³⁹ Hipotesis yang digunakan adalah:

³⁹ Ibid., 97.

H0₄: Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Ha₄: Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Dasar pengambilan keputusan dalam dalam uji F dengan menggunakan SPSS sebagai berikut :

- a) Jika signifikansi > 0,05 maka H₀ diterima
- b) Jika signifikansi < 0,05 maka H₀ ditolak

f. Koefisien Determinasi (*R square*)

Koefisien determinasi (*RSquare*) digunakan untuk menentukan prosentase perubahan variabel dependen (Y) oleh variabel independen (X). nilai koefisien determinasi bervariasi dari 0 sampai 1, semakin mendekati 1 semakin memberikan semua informasi untuk menunjukkan variabel antara dan terikat atau merupakan indikator yang menunjukkan semakin kuat kemampuan menjelaskan dari perubahan variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika *R square* semakin mendekati 0 maka semakin lemah pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai koefisien determinasi dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$R^2 = SSR/SST = \text{Jumlah Kuadrat Regresi} / \text{Jumlah Kuadrat Total}.^{40}$$

⁴⁰ Andhita Dessy Wulansari, *Aplikasi Statistika Parametrik dalam Penelitian*, 133.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

1. Sejarah Singkat BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

BPRS Mitra Mentari Sejahtera atau biasa disebut Bank Mitra Syariah merupakan perusahaan dalam keuangan syariah yang menyediakan tabungan, deposito, dan menyalurkan pembiayaan yang dijalankan secara prinsip syariah berada di Kabupaten Ponorogo.

Bank Mitra Syariah telah mendapatkan izin dari OJK pada November 2015 dan disahkan didepan notaris pada 12 Maret 2016 serta menerbitkan Akta No. 11 mengenai akta pendirian perseroan terbatas Bank Mitra Syariah. Izin usaha Bank Mitra Syariah diberikan pada tanggal 28 November 2016. Pembukaan operasional BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo bertepatan dengan HUT ke-104 Muhammadiyah, acara tersebut diadakan di Graha Watoe Dhakon IAIN Ponorogo pada tanggal 11 Desember 2016, dan mulai beroperasi pada tanggal 13 Desember 2016 operasi pertama berlangsung 30 hari dan produk pembiayaan yang pertama adalah pembiayaan mitra karya.

Bank Mitra Syariah telah menjalin kerjasama dengan Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) lain dalam mengimplementasikan peran bank sebagai lembaga intermediasi. Diantaranya Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Rumah Sakit Umum Muhammadiyah Ponorogo, Rumah Sakit

Umum Aisyah ponorogo, PT Daya Surya Sejahtera Ponorogo, Koperasi, PAUD-TK Aisyah, Sekolah dasar hingga sekolah menengah-lanjutan di lingkungan Muhammadiyah, Masjid-Masjid Muhammadiyah sampai pengusaha-pengusaha kader Muhammadiyah sudah menjadi nasabah Bank Mitra Syariah (BPRS Mitra Mentari Sejahtera) Ponorogo.

Bank Mitra Syariah merupakan salah satu amal usaha “Bungsu” di Kabupaten Ponorogo, untuk meningkatkan kinerja operasionalnya dan melayani kebutuhan masyarakat secara luas dan menyeluruh kini bank mitra syariah memiliki lebih dari 40 pegawai, dengan menerapkan pedoman hidup bagi warga Muhammadiyah.

2. Visi, Misi dan Tujuan BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

Visi, Misi, dan Tujuan tersebut sebagai berikut:

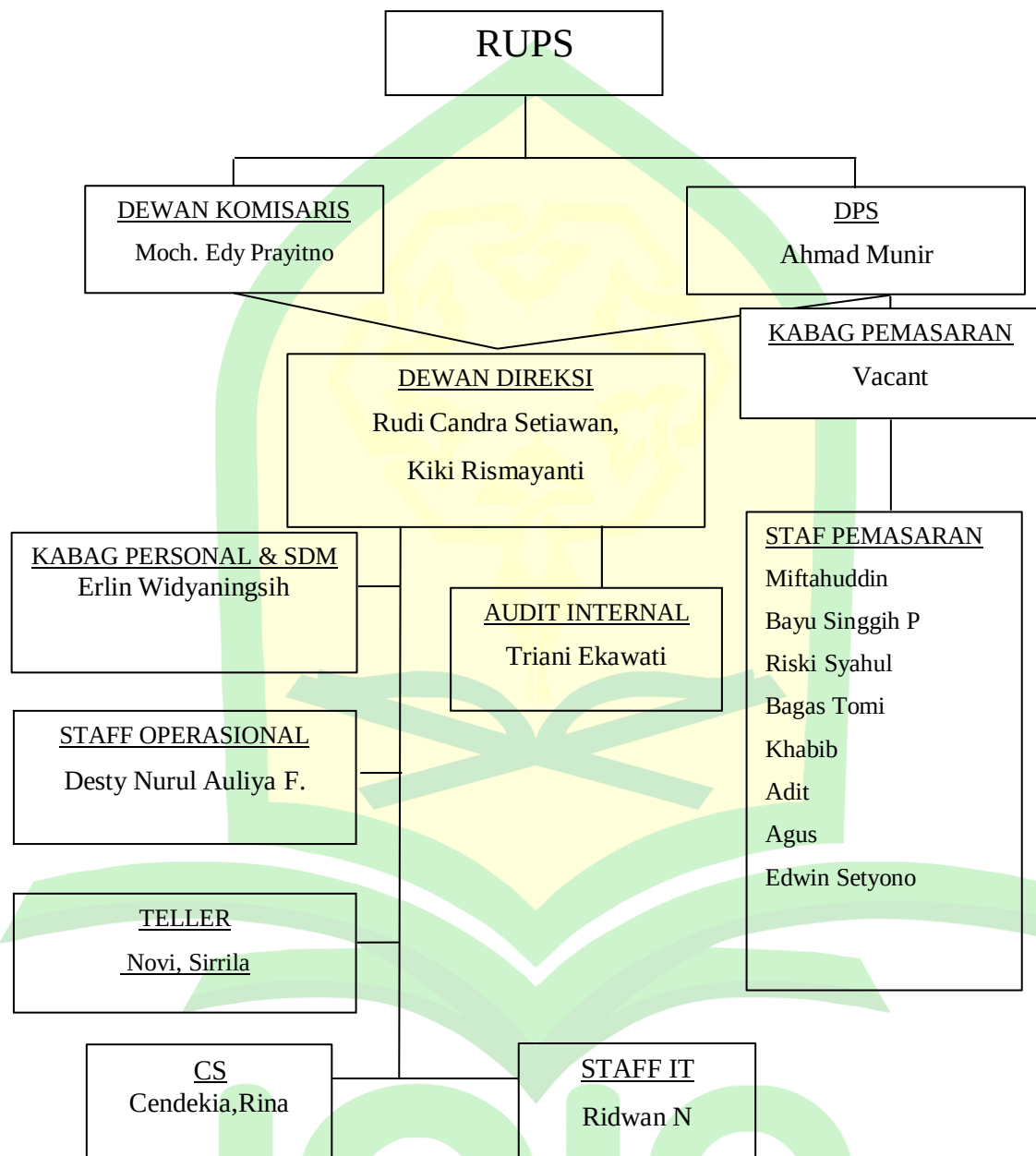
Visi : Menjadi Lembaga Keuangan Syariah Terbaik di Jawa Timur Bagian Barat.

Misi : Membangun Ekonomi Umat Melalui Pembangunan Ekonomi Syariah di Jawa Timur.

Tujuan : Tujuannya yaitu menjadi bank yang sesuai prinsip syariah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya umat islam di wilayah Kabupaten Ponorogo.¹

¹ Rudi, Wawancara, 17 Oktober 2022

3. Struktur Organisasi PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo



Gambar 4.1

Struktur Organisasi

P O N O R O G O

4. *Job Description*

Adapun *job description* antara lain:

a. Dewan Direksi

- 1) Menentukan berbagai strategi bisnis yang perlu diterapkan.
- 2) Memantau sasaran bisnis dari waktu ke waktu.
- 3) Mengurus bank secara keseluruhan

b. Wakil Direksi

- 1) Memastikan pencapaian tujuan yang telah ditentukan oleh direksi.
- 2) Memberikan pelatihan motivasi kepada staf atau karyawan
- 3) Evaluasi kinerja seluruh karyawan.

c. Kabag Pemasaran

- 1) Menemukan nasabah tabungan, nasabah pinjaman, dan deposito.
- 2) Dan menyediakan produk untuk masyarakat.

d. Kabag Operasional

Menulis pembukuan, mencatat pembukuan tahunan, mencatat pengelolaan keuangan dan melaporkan pembukuan kepada otoritas keuangan.

e. *Teller*

- 1) Melayani nasabah yang melakukan setor tunai dan tarik tunai,
- 2) Menerima kiriman uang keluar, setoran kliring, dan pemindah bukuan,
- 3) Menguasai *greeting* dengan baik.

- 4) Memiliki pengetahuan seluruh produk di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.

f. Customer service

- 1) Menerima tamu, menerima nasabah membuka rekening, pembiayaan dan menerima deposito.
- 2) Melakukan kegiatan operasional secara fisik dan syiar sesuai dengan peraturan yang berlaku
- 3) Menguasai greting dengan baik.
- 4) Memiliki pengetahuan terhadap seluruh produk BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.²

5. Produk BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo

a. Tabungan

1) Tabungan Mitra IB

Mitra IB merupakan tabungan khusus untuk nasabah perorangan dan pembisnis. Kelebihan dari tabungan ini adalah tidak ada riba, aman. Tidak ada biaya pengelolaan bulanan tiap bulannya, dan sudah dijamin oleh LPS dan dipantau oleh OJK.

Adapun fitur, biaya, persyaratan dan manfaat dari tabungan mitra

IB yaitu sebagai berikut:

a) Fitur dan biaya

- (1) Berdasarkan prinsip syariah dan akad wadiah

² Umi, Wawancara, 17 Oktober 2022

- (2) Setoran awal sebesar Rp10.000 (perorangan), dan Rp500.000 (bagi badan hukum)
- (3) Setoran selanjutnya minimal Rp10.000
- (4) Saldo minimum sebesar Rp10.000
- (5) Administrasi tutup rekening Rp10.000

b) Persyaratan

- (1) KTP dan NPWP bila ada (nasabah perseorangan)
- (2) Copy akta pendirian dan perubahan (nasabah berbadan hukum)
- (3) Copy NPWP perusahaan/yayasan (nasabah berbadan hukum)
- (4) Copy KTP pengurus (nasabah berbadan hukum)
- (5) Copy surat izin usaha perdagangan/SIUP (nasabah berbadan hukum)

2) Tabungan Mitra Ekpres IB

Tabungan Mitra Ekpres IB merupakan tabungan yang khusus untuk nasabah pasar. Bagi hasil tabungan dapat berubah kapan saja tergantung pada pendapatan bulanan bank. Manfaat dari tabungan Mitra Ekpres IB adalah aman dan sudah sesuai dengan prinsip syariah dan dijamin LPS. Adapun fitur/biaya, persyaratan dan manfaat dari tabungan mitra express ib adalah sebagai berikut:

a) Fitur dan biaya

- (1) Berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan akad wadiah
- (2) Setoran awal Rp10.000
- (3) Setoran selanjutnya minimal Rp10.000
- (4) Saldo minimal dan biaya penutupan rekening Rp10.000

b) Persyaratan

- (1) Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor)
- (2) Mengisi formulir pendaftaran.

3) Tabungan Simpel IB

Tabungan Simpel IB merupakan tabungan khusus untuk pelajar dari jenjang TK sampai SMA/SMK. Adapun fitur, biaya, dan persyaratan Tabungan Simpel IB adalah sebagai berikut:

a) Fitur dan biaya

- (1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah
- (2) Setoran awal Rp5.000
- (3) Setoran selanjutnya minimal Rp1.000
- (4) Saldo minimal Rp10.000
- (5) Biaya penutupan rekening Rp10.000

b) Persyaratan

- (1) Berstatus sebagai pelajar
- (2) Mengisi formulir pendaftaran
- (3) Copy akta dan kartu keluarga

b. Pembiayaan

1) Pembiayaan Mitra Usaha IB

Merupakan penyaluran dana bagi masyarakat yang mempunyai pendapatan/usaha. Manfaat dari pembiayaan ini adalah sudah sesuai dengan prinsip syariah, asuransi syariah, dijanib oleh LPS, bagi hasil yang kompetitif, dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

a) Persyaratan untuk mengajukan pembiayaan ini antara lain:

- 1) Fotocopy identitas (KTP/Paspor)
- 2) NPWP
- 3) Mengisi formulir pembiayaan
- 4) Setelah itu kelengkapan berkas akan diproses melalui BI *Checking* untuk dianalisa, kemudian mendapat ACC dari dewan direksi.

2) Pembiayaan Mitra Karya

Merupakan penyaluran dana untuk masyarakat yang bekerja sebagai pegawai di sebuah instansi atau perusahaan yang bekerja sama dengan BPRS. Sistem dari pembiayaan ini dengan potong gaji melalui bendahara perusahaan secara langsung dengan melampirkan SK pegawai atau asset tetap.

3) Pembiayaan Mikro Ekspres

Merupakan penyaluran dana untuk nasabah pasar kelolaan. Jika ingin mengajukan pembiayaan tanpa agunan, dengan syarat yang harus dipenuhi adalah menjadi nasabah aktif dengan tabungan yang

sudah berjalan selama 3 bulan, dengan minimal saldo Rp1.000.000–Rp3.000.000.

4) Pembiayaan midorang

Merupakan singkatan dari Mikro Ekspres Mitra Syariah Dodolan sembarang, yang pendanaannya dalam bentuk pembiayaan alat elektronik.

c. Deposito IB

Deposito IB Mudharabah yaitu proses deposito dengan jangka waktu penarikannya pada waktu tertentu, jatuh temponya antara 1,3,6, dan 12 bulan.³

B. Hasil Pengujian Instrumen

1. Validitas

Validitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur atau memperoleh data yang valid.⁴ Valid berarti instrument tersebut bisa digunakan untuk mengukur hasil penelitian yang valid bila terjadi kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian.⁵ Pengujian validitas dilakukan untuk menguji apakah instrument yang dibuat telah valid.

³ Agus, Wawancara, 17 Oktober 2022

⁴ Ibid.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 176.

Penentuan valid atau tidaknya item yang digunakan, maka harus membandingkan r_{hitung} dengan r_{tabel} , dimana taraf signifikansi yang digunakan adalah 0,05 atau 5%. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pernyataan serta indikator yang digunakan dalam penelitian ini valid. Sedangkan jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka dapat dipastikan pernyataan yang digunakan dalam penelitian ini dianggap tidak valid.⁶

Berikut ini adalah hasil uji validitas dari variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera dengan jumlah responden sebanyak (n) = 92, signifikansi 5%, maka diperoleh $r_{tabel} = 0,207$.

a. Validitas Instrumen Faktor Budaya (X1)

Tabel 4.1
Hasil Uji Validitas Faktor Budaya

No	Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Hasil Penelitian
1	1	0,615	0,196	Valid
2	2	0,598	0,196	Valid
3	3	0,655	0,196	Valid
4	4	0,698	0,196	Valid
5	5	0,564	0,196	Valid
6	6	0,659	0,196	Valid

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Dari hasil uji validitas pada tabel 4.1 dapat disimpulkan bahwa dari 6 item pernyataan pada variabel faktor budaya semua dinyatakan valid dengan jumlah $r_{hitung} > r_{tabel}$ yaitu 0,196.

⁶ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2017), 55.

b. Validitas Instrumen Faktor Sosial (X2)

Tabel 4.2**Hasil Uji Validitas Faktor Sosial**

No	Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Hasil Penelitian
1	1	0,690	0,196	Valid
2	2	0,633	0,196	Valid
3	3	0,569	0,196	Valid
4	4	0,664	0,196	Valid
5	5	0,644	0,196	Valid
6	6	0,563	0,196	Valid

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.2 dapat disimpulkan, bahwa 6 item pernyataan variabel faktor sosial semua dinyatakan valid karena memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ yaitu 0,196.

c. Validitas Instrumen Faktor Pribadi (X3)

Tabel 4.3**Hasil Uji Validitas Faktor Pribadi**

No	Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Hasil Penelitian
1	1	0,678	0,196	Valid
2	2	0,687	0,196	Valid
3	3	0,712	0,196	Valid
4	4	0,690	0,196	Valid

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

P O N O R O G O

Berdasarkan tabel 4.3 dapat disimpulkan, bahwa 4 item pernyataan variabel faktor pribadi semua dinyatakan valid karena memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ yaitu 0,196.

d. Validitas Instrumen Keputusan Nasabah (Y)

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Keputusan Nasabah

No	Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Hasil Penelitian
1	1	0,616	0,196	Valid
2	2	0,722	0,196	Valid
3	3	0,568	0,196	Valid
4	4	0,761	0,196	Valid
5	5	0,800	0,196	Valid
6	6	0,797	0,196	Valid
7	7	0,760	0,196	Valid
8	8	0,399	0,196	Valid

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.4 dapat disimpulkan dari 8 item pernyataan pada variabel keputusan nasabah dinyatakan valid karena memiliki nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} .

2. Reliabilitas

Reliabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat dipercaya atau diandalkan. Hal ini menunjukkan seberapa konsisten bila dilakukan dua kali atau lebih untuk gejala yang sama dengan menggunakan alat ukur yang sama.⁷ Hasil uji reliabilitas pada

⁷ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2017), 55.

variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan keputusan nasabah. Dalam penelitian ini menggunakan kuesioner, dengan menggunakan *Cronbach Alpha* dengan bantuan SPSS 25. Untuk mengetahui item instrumen tersebut reliabel atau tidak, maka harus dibandingkan dengan *Cronbach Alpha* sebesar 0,60. Apabila koefisien *Alpha* keseluruhan lebih dari 0,60 maka dinyatakan reliabel.⁸

Tabel 4.5
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
Faktor Budaya	0,695	Reliabel
Faktor Sosial	0,689	Reliabel
Faktor Pribadi	0,629	Reliabel
Keputusan Nasabah	0,828	Reliabel

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Dari tabel 4.5 dapat disimpulkan bahwa hasil uji reliabilitas variabel faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi, keputusan nasabah memiliki *cronbach's alpha* lebih dari 0,60 sehingga data tersebut dikatakan reliabel.

C. Hasil Pengujian Deskriptif

1. Hasil Pengujian Deskripsi Responden

Untuk memperoleh gambaran umum mengenai latar belakang sampel penelitian, maka akan disampaikan beberapa hal penting dalam penafsiran

⁸ Ibid.

penelitian. Mengenai gambaran sampel yakni berupa jenis kelamin, umur, dan pekerjaan.

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.6

Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	40	40,0	40,0	40,0
	Perempuan	60	60,0	60,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui jenis kelamin responden nasabah pembiayaan pada Bank BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo menunjukkan bahwa kebanyakan responden adalah berkelamin laki-laki yaitu sebanyak 40 responden dengan persentase 40%, dan sisanya adalah berkelamin perempuan sebanyak 60responden dengan persentase 60%.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.7

Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan

		Pekerjaan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Swasta	30	30,0	30,0	30,0
	PNS/TNI/Polri	15	15,0	15,0	45,0
	Wiraswasta	55	55,0	55,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui jenis pekerjaan responden nasabah pembiayaan pada Bank BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Ponorogo yang diambil sebagai responden yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden adalah wiraswasta sebanyak 55 responden dengan persentase 55%. Selanjutnya pegawai swasta sebanyak 30 responden dengan persentase 30%, dan yang terakhir PNS/TNI/Polri sebanyak 15 responden dengan persentase 15%.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.8

Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur

		Umur			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21-29	13	13,0	13,0	13,0
	30-39	25	25,0	25,0	38,0
	40-49	48	48,0	48,0	86,0
	>50	14	14,0	14,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.8 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden, jumlah responden berusia 21-29 tahun sebanyak 13 responden dengan persentase 13%, usia 30-39 tahun sebanyak 25 responden dengan persentase 25% , usia 40-49 tahun sebanyak 48 responden dengan persentase 48%, dan usia 50> tahun sebanyak 14 responden dengan persentase 14%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah pembiayaan pada Bank BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo berusia 40-49 tahun.

2. Hasil Pengujian Deskripsi Data Penelitian

Penelitian ini terdiri dari variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan keputusan nasabah. Data variabel tersebut diperoleh dari

hasil kuesioner yang disebarkan kepada responden, untuk penjelasan lebih lanjut dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

a. Hasil Skor Kuesioner Faktor Budaya (X1)

Tabel 4.9

Skor Faktor Budaya (X1)

No. Item	Total SS	%	Total S	%	Total TS	%	Total STS	%	Total Skor
1	35	35	45	45	18	18	2	2	100
2	25	25	68	68	6	6	1	1	100
3	41	41	47	47	12	12	0	0	100
4	30	30	52	52	16	16	2	2	100
5	30	30	49	49	21	21	0	0	100
6	32	32	55	55	13	13	0	0	100

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan keterangan tabel 4.9 dapat dijelaskan bahwa tanggapan responden dalam item pernyataan faktor budaya 1 (X1.1) yakni 35% menyatakan sangat setuju, 45% setuju, 18% tidak setuju, 2% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor budaya 2 (X1.2) yakni 25% menyatakan sangat setuju, 68% setuju, 6% tidak setuju, 1% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor budaya 3 (X1.3) yakni 41% menyatakan sangat setuju, 47% setuju 12% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor budaya 4 (X1.4) yakni 30% menyatakan sangat setuju, 52% setuju, 16% tidak setuju, 2% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor budaya 5 (X1.5) yakni 30% menyatakan sangat setuju 49% setuju, 21% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor budaya 6 (X1.6) yakni 32%

menyatakan sangat setuju, 55% setuju, 13% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju.

b. Hasil Skor Kuesioner Faktor Sosial (X2)

Tabel 4.10

Skor Faktor Sosial (X2)

No. Item	Total SS	%	Total S	%	Total TS	%	Total STS	%	Total Skor
1	36	36	49	49	15	15	0	0	100
2	31	31	58	58	11	11	0	0	100
3	40	40	48	48	11	11	1	1	100
4	32	32	46	46	21	21	1	1	100
5	43	43	50	50	7	7	0	0	100
6	45	45	45	45	9	9	1	1	100

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan keterangan tabel 4.10 dapat dijelaskan bahwa tanggapan responden dalam item pernyataan faktor sosial 1 (X2.1) yakni 36% menyatakan sangat setuju, 49% setuju, 15% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor Sosial 2 (X2.2) yakni 31% menyatakan sangat setuju, 58% setuju., 11% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor sosial 3 (X3.3) yakni 40% menyatakan sangat setuju, 48% setuju, 11% tidak setuju, 1% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor sosial 4 (X2.4) yakni 32% menyatakan sangat setuju, 46% setuju, 21% tidak setuju, 1% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor sosial 5 (X2.5) yakni 43% menyatakan sangat setuju, 50% setuju, 7% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor sosial 6 (X2.6) yakni 45% menyatakan sangat setuju, 45% setuju, 9% tidak setuju, 1% sangat tidak setuju.

c. Hasil Skor Kuesioner Faktor Pribadi (X3)

Tabel 4.11**Skor Faktor Pribadi (X3)**

No. Item	Total SS	%	Total S	%	Total TS	%	Total STS	%	Total Skor
1	37	37	47	47	16	16	0	0	100
2	39	39	45	45	15	15	0	0	100
3	31	31	62	62	7	7	0	0	100
4	29	29	61	61	8	8	2	2	100

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan keterangan tabel 4.11 dapat dijelaskan bahwa tanggapan responden dalam item pernyataan faktor pribadi 1 (X3.1) yakni 37% menyatakan sangat setuju, 47% setuju, 16% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor pribadi 2 (X3.2) yakni 39% menyatakan sangat setuju, 45% setuju, 15% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor pribadi 3 (X3.3) yakni 31% menyatakan sangat setuju, 62% setuju, 23,9% tidak setuju, 7% sangat tidak setuju. Pernyataan faktor pribadi 4 (X3.4) yakni 29% menyatakan sangat setuju 61% setuju, 8% tidak setuju, 2% sangat tidak setuju.

d. Hasil Skor Kuesioner Keputusan Nasabah (Y)

Tabel 4.12**Skor Keputusan Nasabah (Y)**

No. Item	Total SS	%	Total S	%	Total TS	%	Total STS	%	Total Skor
1	44	44	47	47	9	9	0	0	100
2	44	44	44	44	12	12	0	0	100
3	36	36	54	54	9	9	1	1	100
4	52	52	38	38	10	10	0	0	100
5	43	43	45	45	12	12	0	0	100
6	36	36	54	54	10	10	0	0	100
7	52	52	34	34	14	14	0	0	100
8	41	41	40	40	19	19	0	0	100

Sumber: hasil pengoolahan data SPSS

Berdasarkan keterangan tabel 4.12 Dapat dijelaskan bahwa tanggapan responden dalam item pernyataan keputusan nasabah 1 (Y.1) yakni 44% menyatakan sangat setuju, 47% setuju, 9% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan keputusan nasabah 2 (Y.2) yakni 44% menyatakan sangat setuju, 44% setuju, 12% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan keputusan nasabah 3 (Y.3) yakni 36% menyatakan sangat setuju, 54% setuju, 9% tidak setuju, 1% sangat tidak setuju. Pernyataan keputusan nasabah 4 (Y.4) yakni 52% menyatakan sangat setuju, 38% setuju, 12% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan keputusan nasabah 5 (Y.5) yakni 43% menyatakan sangat setuju 545% setuju, 12% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan keputusan nasabah 6 (Y.6) yakni 36% menyatakan sangat setuju, 54% setuju, 14% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan keputusan nasabah 7 (Y.7) yakni 52%

menyatakan sangat setuju, 34% setuju, 14% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju. Pernyataan Pernyataan keputusan nasabah 8 (Y.8) yakni 41% menyatakan sangat setuju, 40% setuju, 19% tidak setuju, 0% sangat tidak setuju.

D. Hasil Pengujian Hipotesis

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data distribusi normal atau tidak. Untuk uji normalitas menggunakan uji statistik pada data yakni *Kolmogorov-Smirnov Test*. Jika nilai $\text{sig} > 0,05$ maka distribusi data normal, dan sebaliknya.⁹ Berikut adalah hasil uji normalitas dari variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Tabel 4.13

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,11648900
Most Extreme Differences	Absolute	,087
	Positive	,087
	Negative	-,056
Test Statistic		,087
Asymp. Sig. (2-tailed)		,060 ^c

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

⁹ Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 21* (Semarang: UNDIP, 2013), 160.

Berdasarkan tabel 4.13 Diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar $0.060 > 0.05$ sehingga ketentuan H_0 diterima, artinya data tersebut berdistribusi normal. Demikian asumsi normalitas telah terpenuhi.

b. Uji Multikolinieritas

Pengujian ini dilakukan dengan menganalisis matrik korelasi variabel-variabel bebas yang akan digunakan dalam persamaan regresi. Jika antara variabel bebas terdapat korelasi yang tinggi, maka hal ini merupakan indikasi adanya multikolinieritas yaitu dengan melihat *Tolerance Value* dan *Variance Inflation Faktor* (VIF), jika VIF yang dihasilkan kurang dari 10 dan *Tolerance* $\geq 0,10$ maka tidak terjadi multikolinieritas.

Tabel 4.14

Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients^a							
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics
1	(Constant)	11,994	2,483		4,831	,000	
	Btotal	,229	,303	,163	,757	,451	,163
	Stotal	,141	,345	,098	,408	,684	,132
	Ptotal	,578	,336	,290	1,719	,089	,266

Sumber: hasil pengujian SPSS

Berdasarkan tabel 4.14 Diketahui bahwa variabel faktor budaya (X1) memiliki nilai VIF sebesar $6,122 < 10$, faktor sosial (X2) memiliki nilai VIF sebesar $7,589 < 10$, faktor pribadi (X3) memiliki

nilai VIF sebesar $3,766 < 10$, maka H_0 di terima, yang artinnnya persamaan regresi linier berganda tidak terjadi multikolinieritas.

c. Uji Heteroskedasitas

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidak samaan *variance* dan *residual* satu dengan pengamatan lain. Uji heteroskedasitas diuji menggunakan kolerasi *glejser* yang dilakukan dengan meregresikan variabel bebas terhadap nilai absolute residualnya. Apabila signifikansi (*p-value*) semua variabel independennya $> 0,05$ maka H_0 diterima, yang artinya variabel residu homogeny (tidak mengandung heteroskedastisitas).¹⁰

Tabel 4.15

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	11,994	2,483		4,831	,000		
	Btotal	,229	,303	,163	,757	,451	,163	6,122
	Stotal	,141	,345	,098	,408	,684	,132	7,589
	Ptotal	,578	,336	,290	1,719	,089	,266	3,766

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.15 Diketahui bahwa variabel faktor budaya memiliki nilai sig = $0,451 > 0,05$, faktor sosial memiliki nilai sig = $0,684 > 0,05$, faktor pribadi $0,089 > 0,05$. Hal ini berarti H_0 diterima, maka dapat disimpulkan bahwa varian residual homogeny (tidak

¹⁰ Sunyoto, *Analisis Regresi dan Uji Hipotesis* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2009),

terjadi heteroskedastisitas) sehingga asumsi non heteroskedastisitas terpenuhi.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dalam penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Keputusan ada tidaknya autokorelasi adalah:

- 1) Bila nilai DW berada diantara DU sampai dengan $4-DU$, koefisiensi autokorelasi akan sama dengan nol. Artinya tidak ada autokorelasi.
- 2) Bila $DW < DU$, koefisiensi autokorelasi lebih besar daripada nol. Artinya, ada autokorelasi positif.
- 3) Bila nilai DW diantara DL dan DU, berarti tidak dapat disimpulkan.
- 4) Bila nilai $DW > 4-DL$, koefisien autokorelasi lebih besar daripada nol. Artinya, ada autokorelasi negatif.
- 5) Bila DW terletak diantara $4-DU$ dan $4-DL$, berarti tidak dapat disimpulkan.¹¹

Nilai DU dan DL diperoleh dengan melihat tabel Durbin Waston. Dalam penelitian ini, menggunakan 3 variabel independen dengan banyaknya data adalah 92. Sehingga $k=3$ dan $n=92$. Dengan menggunakan tingkat kesalahan 5% diperoleh nilai $DU=1,736$ dan

¹¹ Rochmat Aldy Purnomo, *Analisis Statistika Ekonomi dan Bisnis dengan SPSS* (Ponorogo: WDE Group, 2016), 94.

DL=1,613. Hasil perhitungan nilai DU yang dihasilkan dari model regresi ditunjukkan pada tabel 4.

Tabel 4.16

Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,776 ^a	,602	,589	1,58240	2,157

Dari hasil tabel 4.16 Diketahui bahwa nilai $DU < DW < (4-DU)$ adalah $1,736 < 2,157 < 2,264$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak yang artinya tidak ada autokorelasi positif atau negatif atau tidak dapat disimpulkan tidak terdapat autokorelasi.

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui persamaan regresi pengaruh faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan di BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y = variabel pemahaman

a = konstanta

$b_1 b_2 b_3$ = koefisien regresi

ε = standart error¹²

¹² Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 20* (Semarang: UNDIP, 2011), 138.

Tabel 4.17

Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
Model		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	11,994	2,483		4,831	,000		
	Btotal	,229	,303	,163	,757	,451	,163	6,122
	Stotal	,141	,345	,098	,408	,684	,132	7,589
	Ptotal	,578	,336	,290	1,719	,089	,266	3,766

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan pada tabel 4.17 dapat dibuat model persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + \varepsilon$$

$$Y = 11,994 + 0,229 X_1 + 0,141 X_2 + 0,578 X_3 + \varepsilon$$

Persamaan regresi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Nilai kostanta bernilai positif sebesar 11,994. Hal ini menunjukkan bahwa apabila variabel faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi jika dianggap konstan atau tetap (0), maka tingkat keputusan nasabah sebesar 11,994.
- Nilai koefisien regresi variabel faktor budaya bernilai positif sebesar 0,229. Hal ini berarti jika variabel faktor budaya ditingkatkan satu satuan, maka akan meningkatkan tingkat keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera sebesar 0,229. Artinya variabel faktor budaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera sebesar 22,9%.

- c. Nilai koefisien regresi variabel faktor sosial bernilai positif sebesar 0,141. Hal ini berarti jika variabel faktor sosial ditingkatkan satu satuan, maka akan meningkatkan tingkat keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera sebesar 0,141. Artinya variabel faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera sebesar 14,1%.
- d. Nilai koefisien regresi variabel faktor pribadi bernilai positif sebesar 0,578. Hal ini berarti jika variabel faktor pribadi ditingkatkan satu satuan, maka akan meningkatkan tingkat keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera sebesar 0,578. Artinya variabel faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera sebesar 57,8%.

3. Uji Hipotesis

a. Uji t

Uji ini digunakan untuk melihat pengaruh tiap-tiap variabel independen secara sendiri-sendiri terhadap variabel dependennya. Dalam regresi linier berganda, hal ini perlu dilakukan karena tiap-tiap variabel dependen member pengaruh yang berbeda dengan model.¹³ Hipotesis yang digunakan sebagai berikut:

¹³ Robert Kurniawan, *Analisis Regresi Dasar dan Penerapannya dengan R* (Jakarta: Kencana, 2016), 95.

H0₁: Faktor budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Ha₁: Faktor budaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

H0₂: Faktor sosial tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Ha₂: Faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

H0₃: Faktor pribadi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera .

Ha₃: Faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji t dengan menggunakan

SPSS sebagai berikut:

- 1) Jika signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima
- 2) Jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak

Tabel 4.18

Hasil Uji t X1 Terhadap Y

		Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13,467	2,380		5,659	,000
	Btotal	,688	,124	,488	5,532	,000

sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.18 dapat diketahui hasil pengujian pengaruh X1 terhadap Y menghasilkan nilai signifikansi uji t sebesar $0,000 < 0,05$ ($\alpha=5\%$) sehingga H0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Dilihat dari nilai koefisien regresinya sebesar 5,532 memiliki arti X1 mempunyai arah pengaruh positif terhadap Y sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

Tabel 4.19
Hasil Uji t X2 Terhadap Y

		Coefficients^a			
Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Beta		
1	(Constant)	12,674		5,102	,000
	Stotal	,711	,493	5,617	,000

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS

Berdasarkan tabel 4.19 dapat diketahui hasil pengujian pengaruh X2 terhadap Y menghasilkan nilai signifikansi uji t sebesar $0,000 < 0,05$ ($\alpha=5\%$) sehingga H0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Dilihat dari nilai koefisien regresinya sebesar 5,617 memiliki arti X2 mempunyai arah pengaruh positif terhadap Y sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

Tabel 4.20
Hasil Uji t X3 Terhadap Y

		Coefficients ^a			
		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t
1	(Constant)	13,565	2,253		6,021
	Ptotal	1,008	,174	,506	5,804

Berdasarkan tabel 4.20 dapat diketahui hasil pengujian pengaruh X3 terhadap Y menghasilkan nilai signifikansi uji t sebesar $0,000 < 0,05$ ($\alpha=5\%$) sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Dilihat dari nilai koefisien regresinya sebesar 5,804 memiliki arti X3 mempunyai arah pengaruh positif terhadap Y sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

b. Uji F

Uji ini dilakukan untuk melihat apakah variabel independen secara keseluruhan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Bila hasil uji stimultannya adalah signifikan, maka dapat dikatakan bahwa hubungan yang terjadi dapat berlaku untuk populasi.¹⁴ Hipotesis yang digunakan adalah:

¹⁴ Ibid., 97.

H04: Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Ha4: Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Tabel 4.21

Hasil Uji f

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	363,452	3	121,151	12,096	,000 ^b
	Residual	961,538	96	10,016		
	Total	1324,990	99			

Sumber: hasil Pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.21 hasil uji f menunjukkan bahwa nilai signifikansi yang diperoleh yaitu $0,000 < 0,05$, sehingga H0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

c. Koefisien Determinasi (*R square*)

Koefisien determinasi (*R square*) digunakan untuk mengetahui prosentase perubahan variabel dependen (Y) yang disebabkan oleh variabel independen (X).

Tabel 4.22

Hasil Uji Koefisien Determinasi X1, X2, X3 Terhadap Y

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,776 ^a	,602	,589	1,58240	2,157

Sumber: hasil pengolahan data SPSS

Berdasarkan hasil yang ditunjukkan pada tabel 4.25 diketahui bahwa nilai R yang diperoleh sebesar 0,602. Nilai R *square* yang diperoleh sebesar 0,602 menunjukkan bahwa pengaruh X1, X2, dan X3 terhadap Y adalah sebesar $0,602 = 60,2\%$ dan sisanya 39,8% dipengaruhi oleh faktor lain selain faktor budaya (X1), faktor sosial (X2), dan faktor pribadi (X3) yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

E. Pembahasan Hasil Penelitian

Diperoleh dari hasil analisis maka, pembahasan tentang hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Faktor Budaya Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Berdasarkan hasil nilai koefisien regresi variabel faktor budaya sebesar 0,229. Nilai koefisien positif menunjukkan adanya hubungan searah antara faktor budaya dengan keputusan nasabah. Jika faktor budaya ditingkatkan maka keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera meningkat. Berdasarkan hasil uji t pada tabel 4.18 diperoleh nilai signifikansi dari variabel faktor budaya sebesar

0,000<0,05 (sig< α =5%) sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Philip Kotler yang menyatakan bahwa faktor budaya memberikan pengaruh paling luas dan dalam pada perilaku konsumen.¹⁵ Hasil penelitian ini juga diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rizka Safitri Hayuningtyas dengan judul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo". Menunjukkan bahwa faktor budaya memiliki nilai pengaruh sebesar 1,367 terhadap keputusan nasabah dalam memilih Tabungan Haji di Bank BRI Syariah KCP Ponorogo.¹⁶

Maka dapat disimpulkan bahwa faktor budaya merupakan faktor yang penting dan berguna dalam mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

2. Pengaruh Faktor Sosial Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Berdasarkan hasil nilai koefisien regresi variabel faktor sosial sebesar 0,141. Nilai koefisien positif menunjukkan adanya hubungan searah antara faktor sosial dengan keputusan nasabah. Jika faktor sosial ditingkatkan maka keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS

¹⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 166.

¹⁶ Rizka Safitri Hayuningtyas, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo" *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020).

Mitra Mentari Sejahtera meningkat. Berdasarkan hasil uji t pada tabel 4.19 diperoleh nilai signifikansi dari variabel faktor sosial sebesar $0,000 < 0,05$ ($\text{sig} < \alpha = 5\%$) sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Philip Kotler yang menyatakan bahwa faktor sosial yang menyatakan memberikan pengaruh baik secara langsung atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang.¹⁷ Hasil penelitian ini juga diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hendy Kurniawan dengan judul “Analisis Faktor Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Murabahah Di Bank Muamalat Harkat Sukaraja”. Menunjukkan bahwa faktor sosial memiliki nilai pengaruh sebesar $0,872\% > 0,5$ terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk murabahah di Bank Muamalat Harkat Sukaraja.¹⁸

Maka dapat disimpulkan bahwa faktor sosial merupakan faktor yang penting dan berguna dalam mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

3. Pengaruh Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Berdasarkan hasil nilai koefisien regresi variabel faktor pribadi sebesar 0,578. Nilai koefisien positif menunjukkan adanya hubungan

¹⁷ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 171.

¹⁸ Hendy Kurniawan, “Analisis Faktor Penentu Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Murabahah Di Bank Muamalat Harikat Sukaraja Kabupaten Seluma” *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2020).

searah antara faktor pribadi dengan keputusan nasabah. Jika faktor pribadi ditingkatkan maka keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera meningkat. Berdasarkan hasil uji t pada tabel 4.20 diperoleh nilai signifikansi dari variabel faktor pribadi sebesar $0,000 < 0,05$ ($\text{sig} < \alpha = 5\%$) sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Philip Kotler yang menyatakan bahwa faktor pribadi yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan.¹⁹ Hasil penelitian ini juga diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Afifah Amini dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada PT BPRS Mitra Mentari Sejahtera Mandiri Kantor Cabang Kota Banda Aceh”. Menunjukkan bahwa faktor pribadi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih jasa perbankan syariah.²⁰

Maka dapat disimpulkan bahwa faktor pribadi merupakan faktor yang penting dan berguna dalam mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

¹⁹ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 174.

²⁰ Afifah Amini, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Banda Aceh)” (Banda Aceh: 2020).

4. Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Berdasarkan hasil uji f menunjukkan bahwa nilai signifikansi yang diperoleh yaitu $0,000 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Berdasarkan nilai R square diperoleh sebesar 0,602 menunjukkan bahwa pengaruh faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi terhadap keputusan nasabah adalah sebesar 60,2% dan sisanya 39,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Philip Kotler yang menyatakan bahwa perilaku pembelian dipengaruhi oleh faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi.²¹ Hasil penelitian ini juga diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sulfitriyati, Fanny Nailufar dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh”. Menunjukkan bahwa faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh.²²

²¹ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 166.

²² Sulfitriyati dan Fanny Nailufar, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Di Kota Banda Aceh” *Jurnal Ihtiyath* vol 2 no 1.

Maka dapat disimpulkan bahwa faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi merupakan faktor yang sangat penting dan berguna dalam mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah dan hasil uji hipotesis yang telah diajukan dengan model analisis regresi linier berganda maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t yang memperoleh nilai sig untuk variabel faktor budaya sebesar $0,001 < 0,05$ ($\text{sig} < \alpha=5\%$) sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.
2. Faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t yang memperoleh nilai sig untuk variabel faktor sosial sebesar $0,000 < 0,05$ ($\text{sig} < \alpha=5\%$) sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

3. Faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada bank syariah. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t yang memperoleh nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$ ($\alpha=5\%$) sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.
4. Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji f yang memperoleh nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

B. Saran

Berdasarkan analisis dan pembahasan hasil pengujian hipotesis yang sudah dilakukan maka diajukan beberapa saran yang dapat bermanfaat sebagai berikut:

1. Pada faktor budaya nilai tertinggi adalah nasabah pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo karena sesuai dengan syariat islam. Dengan demikian pihak BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo harus menjaga kesyariahan dalam produk pebiayaannya karena banyak nasabah yang memilih BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo berdasarkan syariat islam.

2. Pada faktor sosial nilai tertinggi adalah keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo karena harga/angsuran yang murah. Dengan demikian harga/jumlah angsuran sangat berpengaruh dalam melakukan keputusan keputusan memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.
3. Pada faktor pribadi nilai tertinggi adalah nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo karena sesuai dengan pendapatan. Dengan demikian besar pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo.
4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan analisis dan faktor-faktor lain yang berbeda dengan penelitian ini, karena perbedaan metode juga dapat menghasilkan perbedaan pada hasil penelitian, sehingga mampu menghasilkan temuan yang lebih mendalam demi kesempurnaan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Antonio, M Syafii. Bank Syariah dari Teori Ke Praktik. Jakarta: Gema Insani, 2001.

Fahmi, Irham. Perilaku konsumen Teori dan Aplikasi. Bandung: ALFABETA, 2016.

Ghozali, Imam. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 20. Semarang: UNDIP, 2011.

Ghozali, Imam. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 21. Semarang: UNDIP, 2013.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. Manajemen Pemasaran , terj. Sabran. Jakarta: Erlangga, 2009.

Kurniawan, Robert. Analisis Regresi Dasar dan Penerapannya dengan R. Jakarta: Kencana, 2016.

Muhammad. Manajemen Bank Syariah. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2011.

Muhammad. Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif. Jakarta : Rajawali Pers, 2008.

Purnomo, Rochmat Aldy. Analisis Statistika Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS. Ponorogo: WADE Group, 2016.

Ridwan. Skala Pengukuran Variabel-variabel Penelitian. Bandung: Alfabeta, 2011.

Siregar, Syofian. Metode Penelitian Kuantitatif. Jakarta: Kencana, 2017.

Soemitra, Andri. Bank dan Lembaga Keuangan Syariah. Jakarta: Kencana, 2009.

Sugiyono. Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfabeta, 2004.

Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta, 2019.

Sumarni, Murti. Manajemen Pemasaran Bank. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2011.

Sunyoto, Danang. Perilaku Konsumen dan Pemasaran. Yogyakarta: CAPS, 2015.

Sunyoto. Analisis Regresi dan Uji Hipotesis. Yogyakarta: Media Pressindo, 2009.

Supranto, J. Statistik: Teori dan Aplikasi. Jakarta: Erlangga, 2000.

Timotius, Kris H. Pengantar Metodologi Penelitian Pendekatan Manajemen Pengetahuan untuk Perkembangan Pengetahuan. Yogyakarta: Andi, 2017.

Umar, Husein. Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003.

Wulansari, Andhita Dessy. Aplikasi Statistika Parametrik dalam Penelitian.

Yuniarti, Vnna Sri. Perilaku Konsumen. Bandung: CV Pustaka Setia, 2015.

Jurnal

Fitri Hayati, dkk, Lembaga pendidikan : kebijakan dan pengambilan keputusan.

Jurnal: Universitas Negri Padang, 2021.

Maski, Ghozali. Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Kpmponen dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Malang. *Journal of Indonesian Applied Economics* Vol. 4 No. 1 (Mei 2010).

Nailufar. Faktor-faktor yang mempengaruhi Krputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ihtiyath* volume 2 nomor 1 (2018).

Sufitrayati, dan Fanny Nailufar. Faktor-faktor yang mempengaruhi Krputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ihtiyath* volume 2 nomor 1 (2018).

Skripsi

Amini, Afifah. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Banda Aceh)” (Banda Aceh: 2020).

Fitriyani, Yeyen. “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah di Kecamatan Ciputat”.
Skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2016).

Hayuningtyas, Rizka Safitri. “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020).

Khasanah, Nurul. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Terhadap Pilihan Pembiayaan Murabahah Di BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur” *Skripsi* (Lampung: IAIN Metro, 2019).

Kurniawan, Hendy. “Analisis Faktor Penentu Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Murabahah Di Bank Muamalat Harikat Sukaraja Kabupaten Seluma” *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2020).

Kurniawati, Rini. “Pengaruh Kuaitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bank BRI Syariah KCP Ngawi” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019).

Liza, Ida. “Analisis Faktor –faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Musyarakah (Studi Pada BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung)” *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan, 2018).

Nelvi, Neneng. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Kasus Pada Nasabah BNI Syariah Yogyakarta)” *Skripsi* (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2015).

Nugroho, Mahfud. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Layanan Di Bank Syariah” *Skripsi* (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2019).

Riskayanti, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Cabang Makasar)” *Skripsi* (Makasar: STIE Nobel Indonesia, 2021).

Sholihah, Seima Maratus. “Pengaruh Pengetahuan Konsumen Dan Periklanan Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada BRI Syariah KCP Ponorogo” *Skripsi* (Ponorogo:IAIN Ponorogo, 2019).



LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

Saya Erlin Yuniarti mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah IAIN Ponorogo sedang melakukan penelitian (Tugas Akhir/Skripsi), dengan judul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah memilih Pembiayaan Pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo”**. Oleh karena itu diperlukan dukungan dan partisipasi dari nasabah untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini dengan sejujurnya. Semua informasi yang diberikan akan dirahasiakan dan hanya digunakan untuk kepentingan akademis. Terimakasih atas dukungan dan partisipasinya dalam mengisi kuesioner ini.

A. Identitas Responden

Nama :

Jenis Kelamin :

Usia :

Pekerjaan : a. PNS/TNI/Polri

b. Pegawai Swasta

c. Wiraswasta/Wirausaha

B. Pernyataan

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

TS : Tidak Setuju

STS: Sangat Tidak Setuju

PERNYATAAN FAKTOR BUDAYA	SS	S	TS	STS
Sebagai umat muslim sebaiknya menggunakan bank syariah				
Sebagai umat muslim sebaiknya menghindari pembiayaan yang mengandung riba				
Sebagai umat muslim sebaiknya menggunakan pembiayaan sesuai dengan syariat islam				
Bagi hasil yang diterapkan pada pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah				
Banyak masyarakat yang sudah menggunakan bank syariah				
Bank syariah sudah populer di kalangan masyarakat				
PERNYATAAN FAKTOR SOSIAL				
Keluarga sudah banyak yang melakukan pembiayaan pada bank syariah				
Kerabat sudah banyak yang melakukan pembiayaan pada bank syariah				
Rekan kerja sudah banyak yang menggunakan bank syariah				
Organisasi yang saya ikuti menyarankan saya menggunakan bank syariah				
Promosi yang dilakukan BMS sangat menarik				
Harga/angsuran yang ditawarkan BMS sangat murah				
PERNYATAAN FAKTOR PRIBADI				
Tempat saya bekerja sudah bermitra dengan BMS				
Pembiayaan pada BMS sesuai dengan pendapatan saya				
Saya sering berinteraksi dengan pegawai BMS				
Melakukan pembiayaan karena keinginan saya sendiri				
PERNYATAAN KEPUTUSAN				
Saya memilih pembiayaan di BMS setelah mengetahui informasi produk pembiayaan				
Saya memilih pembiayaan di BMS setelah mengetahui aturan pembiayaan				
Saya memilih pembiayaan di BMS karena produk pembiayaan yang banyak disukai				

Saya memilih pembiayaan di BMS karena keinginan diri sendiri				
Saya memilih pembiayaan di BMS karena kebutuhan				
Saya memilih pembiayaan di BMS karena rekomendasi dari keluarga				
Saya memilih pembiayaan di BMS karena rekomendasi dari teman				

