

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN MASYARAKAT MENJADI NASABAH PADA
PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

SABDA WATI
NPM : 1801280111



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2023**

Persembahkan

**Karya Ilmiah Ini Kupersembahkan Kepada
Kedua Orangtuaku
Ayahanda Aminuddin
Ibunda sumiati**

**Yang tak henti-hentinya memberikan
dukungan, doa, demi kesuksesan &
keberhasilan diriku**

" SUKSES ADALAH
JUMLAH DARI UPAYA
KECIL, YANG DI ULANGI
HARI DEMI HARI"

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sabda Wati

NPM : 1801280111

Jenjang Pendidikan : S1 (Strata Satu)

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan" merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiarisme maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 8 April 2023



Sabda Wati
NPM:1801280111

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN MASYARAKAT MENJADI NASABAH
PADA PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN**

Oleh :

SABDA WATI
NPM : 1801280111

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk
dipertahankan dalam ujian skripsi*

Medan, 8 April 2023

Pembimbing



Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2023**



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Nama Mahasiswa : Sabda Wati
Npm : 1801280111
Semester : X
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
04 April 2023	- Ubah tabel ke grafik - Tambah uji validitas - Ubah spss		
06 April 2023	- Kesimpulan perbaiki sesuai dengan jawaban untuk rumusan masalah		
08 April 2023	- Sitasi dosen UMSU minimal 5 - Tambahkan daftar pustaka		
10 April 2023	ACC skripsi		

Medan, 10 April 2023

Diketahui/Disetujui Dekan

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Pembimbing Skripsi



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Isra Hayati, S.P, M.Si

Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI


بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : Sabda Wati
NPM : 1801280111
PROGRAM STUDI : Manajemen Bisnis Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Medan, 8 April 2023

Pembimbing


Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Disetujui Oleh:
Ketua Program Studi


Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan,




Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : Sabda Wati
NPM : 1801280111
PROGRAM STUDI : Manajemen Bisnis Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

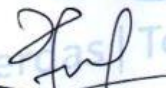
Medan, 8 April 2023

Pembimbing



Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI



Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

SURAT PERNYATAAN DOSEN PEMBIMBING

Medan, 8 April 2023

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi a.n. Sabda Wati

**Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di
Medan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Sabda Wati** yang berjudul "**Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan**". Maka saya berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan diajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Manajemen Bisnis Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah saya sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Sabda Wati
NPM : 1801280111
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah
Semester : X
Tanggal Sidang : 11/05/2023
Waktu : 09.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Isra Hayati, S.Pd, M.Si
PENGUJI II : Mutiah Khaira Sihotang, MA

PANITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Dr. Zailani, MA

Unggul | Cerdas | Percaya

Medan, 8 April 2023

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi a.n, Sabda Wati

Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Di

Medan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Sabda Wati** yang berjudul "**Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Ilmu Manajemen Bisnis Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : Sabda Wati
NPM : 1801280111
PROGRAM STUDI : Manajemen Bisnis Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Medan, 8 April 2023

Pembimbing



Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

DEKAN
FAKULTAS AGAMA ISLAM KETUA

PROGRAM STUDI
MANAJEMEN BISNIS SYARIAH



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA



Isra Hayati, S.Pd, M.Si

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

Nomor : 158 th. 1987

Nomor : 0543bJU/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam literasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	S	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	$\frac{3}{4}$ Ain	'	komater balik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	$\frac{3}{4}$	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

a. Vokal tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	kasrah	I	I
و —	ḍammah	U	U

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ى—	fathah dan ya	Ai	a dan i
و—	fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- kataba: كتب
- fa'ala: فعل
- kaifa: كيف

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf Dan Tanda	Nama
ا =	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ى —	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و و—	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

qāla: قال

ramā: مار

qīla: قيل

d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) *Ta marbūtah* hidup

ta marbūtah yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan «*ammah*», transliterasinya (t).

2) *Ta marbūtah* mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat *sukun* transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- *raudah al-atfāl* - *raudatul atfāl*: لروضة الاطفال

- *al-munawwarah al-Madīnah*: المدينة المنورة

- *ṭalḥah*: طلحة

e. Syaddah (tasydid)

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

Contoh:

- rabbanā: ربنا

- nazzala: نزل

- al-birr: البير

- al-hajj: الحج

- nu'ima: نعم

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: الرجل
- as-sayyidatu: السيدة
- asy-syamsu: الشمس
- al-qalamu: القلم
- al-jalalu: الجلال

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- ta'khuzūna: تاخذون
- an-nau': النوع
- syai'un: شيء
- inna: ان

- *umirtu*: امرت
- *akala*: اكل

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasul
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallażibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laż³unzilafihil-Qur'an
- SyahruRamadanal-lażiunzilafihil-Qur'an
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

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

Contoh:

- Naşrunminallahi wafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an

- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

j. Tajwid

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

ABSTRAK

Sabda Wati. 1801280111. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Masyarakat menjadi Nasabah pada PT. BPRS (Studi Kasus BPRS Gebu Prima Medan), Pembimbing Dr. Rahmayati, SE.I., M.El.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah faktor internal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan. Untuk mengetahui apakah faktor eksternal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan. Untuk mengetahui apakah faktor internal dan faktor eksternal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dalam pendekatan deskriptif. Metode yang menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada riset yang dilakukan secara langsung dan memastikan sebab-sebab dari suatu gejala tertentu. Berdasarkan hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor internal memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,346 dan nilai t hitung sebesar 2,738 dengan nilai sig 0,008. Hal ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,738 > 1,671$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga variabel faktor internal secara statistik dengan ($\alpha = 5\%$) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan mudharabah. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan ($0,008 < 0,005$). Variabel faktor internal memiliki pengaruh cukup besar terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan mudharabah. Berdasarkan hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor eksternal memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,393 dan nilai t hitung sebesar 2,440 dengan sig 0,568. Hal ini menunjukkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,440 > 1,671$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi ($0,018 < 0,05$). Sehingga variabel faktor eksternal secara statistik dengan ($\alpha = 5\%$) tidak memiliki pengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan mudharabah. Variabel faktor eksternal memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan mudharabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat bahwa $F_{hitung} (35,335) > F_{tabel} (3,153)$ sehingga dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara simultan antara variabel independen (X_1, X_2) terhadap variabel dependen (Y).

Kata Kunci: Faktor Internal, Faktor Eksternal, Keputusan Masyarakat

ABSTRACT

Sabda Wati. 1801280111. Analysis of Factors Influencing Communities to Become Customers at PT. BPRS (Case Study of BPRS Gebu Prima Medan), Supervisor Dr. Rahmayati, SE.I., M.El.

This study aims to determine whether internal factors influence people's decisions to become customers at PT BPRS Gebu Prima Medan. To find out whether external factors influence people's decisions to become customers at PT BPRS Gebu Prima Medan. To find out whether internal factors and external factors influence people's decisions to become customers at PT BPRS Gebu Prima Medan. This research method uses quantitative research methods in a descriptive approach. A method that describes the nature of something that is ongoing in research that is carried out directly and ascertains the causes of a particular phenomenon. Based on the regression results, it can be seen that the internal factor variable has a regression coefficient (B) of 0.346 and a t-value of 2.738 with a sig value of 0.008. This shows that $t_{count} > t_{table}$ or $2.738 > 1.671$ then H_0 is rejected and H_a is accepted so that the internal factor variable statistically with ($\alpha = 5\%$) has a positive and significant influence on the customer's decision to choose mudharabah financing. This is evidenced by a significant value ($0.008 < 0.005$). Internal factor variables have a considerable influence on the customer's decision to choose mudharabah financing. Based on the regression results, it can be seen that the external factor variable has a regression coefficient (B) of 0.393 and a t-value of 2.440 with a sig of 0.568. This shows $t_{count} > t_{table}$ or $2.440 < 1.671$, then H_0 is accepted and H_a is rejected. This is evidenced by the significance value ($0.018 > 0.05$). So that the external factor variables statistically with ($\alpha = 5\%$) have no influence and are not significant on the customer's decision to choose mudharabah financing. External factor variables have very little influence on the customer's decision to choose mudharabah financing at PT. BPRS Gebu Prima Medan. Based on the calculation results, it can be seen that $F_{count} (35.335) > F_{table} (3.153)$ so it can be concluded that there is a simultaneous influence between the independent variables (X_1, X_2) on the dependent variable (Y).

Keywords: Internal Factors, External Factors, Community Decisions

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Karena dengan mengucapkan syukur rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata I Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan tidak lupa shalawat berangkaikan salam kepada baginda Rasulullah SAW, dimana proposal ini sesuai dengan apa yang telah penulis teliti pada

Selama penulisan dan menyelesaikan proposal ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, berupa moril maupun materil serta masukan yang berharga dari dukungan berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal ini. Oleh karena itu, sudah selayaknya dalam kesempatan ini penulis mengucapkan ribuan terimakasih kepada :

1. Teristimewa untuk Kedua Orang Tua tercinta, Bapak Aminuddin dan Ibu Sumiati yang telah mendidik dan memberikan motivasi baik materi maupun non materi sehingga penulis mampu menyelesaikan proposal ini semaksimal mungkin, serta yang tersayang Keluarga besar saya yang telah setia, sabar dan tulus memberikan begitu banyak dukungan, baik moril maupun material, sehingga proposal ini diselesaikan dengan baik. Penulis juga berterima kasih atas doa restu yang mereka berikan, semoga penulis berhasil dan dapat mewujudkan impian serta membahagiakan mereka.
2. Bapak Prof. Dr. H. Agussani, MAP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Bapak Dr. Zailani, S.Pdi, MA selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Munawir, S.Pdi, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Isra Hayati, S.Pd, M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Rahmayanti, Dr. SEI, MEI. selaku dosen pembimbing Skripsi yang penulis sayangi, yang mana telah membantu dan memberikan motivasi dalam menyelesaikan Proposal ini menjadi lebih baik dalam penyusunannya.
8. Seluruh Staff dosen pengajar dan Biro Akademik Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak menjadi peran dalam masa studi penulis selama ini.
9. Seluruh mahasiswa MBS FAI UMSU yang membantu penulis dalam observasi dan mengumpulkan data yang diperlukan di proposal ini.
10. Rekan-rekan angkatan 2018 Fakultas Agama Islam Program Studi Manajemen Bisnis Syariah kelas C1-Pagi.

Akhir kata penulis berharap agar proposal ini bermanfaat bagi pembaca terkhusus kepada penulis. Penulis sangat menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari kesempurnaan dan harapan karena keterbatasan ilmu pengetahuan, waktu, tenaga secara literatur bacaan. Dengan kerendahan hati penulis mengharapkan kritik, saran dan masukan yang bersifat membangun dari pembaca demi kesempurnaan proposal ini.

Demikian penulisan proposal ini, semoga dapat berguna dan bermanfaat bagi pembaca maupun pihak lainnya demi kemajuan ilmu pengetahuan serta pendidikan.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Medan,

Penulis,



Sabda Wati
1801280111

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORITIS.....	8
A. Definisi Keputusan.....	8
1. Definisi Pengambilan Keputusan.....	8
2. Perilaku Konsumen.....	10
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	10
4. Definisi Keputusan Pembelian.....	14
5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	15
6. Tahap – tahap Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.....	21
B. Penelitian Terdahulu.....	23
C. Kerangka Pemikiran.....	25
D. Hipotesis.....	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	27
A. Jenis dan Sifat Peneliatian.....	27
1. Jenis Penelitian.....	27
2. Sifat Penelitian.....	27
B. Sumber Data.....	27
C. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	28
D. Populasi dan Sampel.....	29
E. Variabel Penelitian.....	29

F. Metode Pengumpulan Data	32
G. Metode Analisa Data.....	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
A. Deskripsi Penelitian	41
1. Sejarah PT. BPRS Gebu Prima Medan	41
2. Makna Logo PT. BPRS Gebu Prima Medan.....	42
3. Struktur Organisasi PT. BPRS Gebu Prima Medan	43
4. Visi dan Misi PT. BPRS Gebu Prima Medan.....	48
5. Kegiatan Operasional Perusahaan	48
6. Kegiatan Pengumpulan Dana (Mobilisasi Dana Masyarakat).....	49
B. Deskripsi Karakteristik Responden	50
1. Jenis Kelamin Responden	50
2. Usia Responden.....	51
3. Pekerjaan Responden	53
4. Pendapatan Responden.....	53
C. Analisis Data	54
D. Pembahasan.....	64
BAB V PENUTUP	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Populasi Nasabah PT. BPRS Gebu Prima	4
Tabel 2.1.	Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3.1	Jadwal Pelaksanaan Waktu Penelitian	28
Tabel 3.2.	Definisi Operasional variable	30
Tabel. 4.1.	Alternatif Jawaban dan Skor Kuesioner (Angket)	34
Tabel 4.2.	Uji Validitas Variabel Faktor Internal	35
Tabel 4.3.	Uji Validitas Variabel Faktor Eksternal.....	36
Tabel 4.4	Uji Validitas Variabel Keputusan Masyarakat	36
Tabel 4.5	Uji Reliabilitas Variabel Faktor Internal	37
Tabel 4.6	Uji Reliabilitas Variabel Faktor Eksternal.....	38
Tabel 4.7	Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Masyarakat.....	38
Tabel 4.8.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis kelamin	51
Tabel 4.9.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	51
Tabel 4.10.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	52
Tabel 4.11.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	53
Tabel 4.12.	Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena adanya jasa pembiayaan mudharabah yang mudah dan halal tanpa riba	54
Tabel 4.13.	Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena pelayanan yang membuat nyaman dan pengajuan yang sangat memudahkan Nasabah.....	55
Tabel 4.14.	Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena konsep pembiayaan mudharabah yang halal juga lebih murah dibanding tempat yang lain	55
Tabel 4.15.	Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena konsep pembiayaan mudharabah yang halal juga lebih murah dibanding pembiayaan yang lain	56
Tabel 4.16.	Pembiayaan mudharabah karena berhubungan dengan pendapatan	56
Tabel 4.17.	Pengajuan pembiayaan mudharabah karena pengaruh saudara dan rekan kerja	57

Tabel 4.17.	Saya tertarik saat pertama kali melihat dan mendengar produk pembiayaan mudharabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan ..	57
Tabel 4.18.	Saya senang karena produk dari PT. BPRS Gebu Prima Medan sangat mudah dan tepat untuk saya.....	58
Tabel 4.19.	Hasil Uji Multikolinieritas	59
Tabel 4.20.	Hasil Uji Multikolinieritas (Uji Tolerance dan VIF)	60
Tabel 4.21.	Hasil Uji t Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	62
Tabel 4.22.	Hasil Uji FANOVA	63
Tabel 4.23.	Hasil Uji Determinasi (R^2) Model Summary.....	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Skema Kerangka Berpikir	26
Gambar 3.1 : Logo PT. BPRS Gebu Prima.....	42
Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT. BPRS Gebu Prima Medan	44
Gambar 4.2. Grafik Pie Jenis Kelamin.....	51
Gambar 4.3. Grafik Pie Usia.....	52
Gambar 4.4. Grafik Pie Pekerjaan.....	53
Gambar 4.5. Grafik Pie Pendapatan.....	54
Gambar 4.6 Uji heteroskedastisitas.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tonggak pergerakan lembaga keuangan modern berdasar landasan Islam dimulai dengan didirikannya sebuah *local saving* atau bank yang beroperasi tanpa bunga di desa Mit Ghamir, di tepi sungai Nil, Mesir pada tahun 1969 oleh Dr. Abdul Hamid An-Naggar (Ahmad An-Naggar, 1985). Setelah beroperasi beberapa tahun, badan usaha ini kemudian tutup karena masalah manajemen. Bank local ini telah mengilhami diadakannya konferensi ekonomi Islam pertama di Mekah pada tahun 1975. Sebagai tindak lanjut rekomendasi dari konferensi tersebut, dua tahun kemudian (pada tahun 1977), lahirlah Islamic Development Bank (IDB) yang kemudian diikuti oleh pendiri lembaga-lembaga keuangan Islam di berbagai Negara, termasuk Negara-negara bukan anggota OKI (Organisasi kerja sama Islam), seperti Filipina, Inggris, Australia, Amerika Serikat, dan Rusia. (Gita Danupranata, 2013).

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan kepercayaan masyarakat yang memegang peranan penting dalam sistem perekonomian masyarakat sehingga sering dikatakan bahwa bank merupakan pusat dari sistem keuangan. Dalam melakukan tugas tersebut, bank memfasilitasi aliran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen maupun melakukan kegiatan keuangan untuk pemerintah dan masyarakat. Banyaknya jumlah nasabah sangat berpengaruh pada kejayaan suatu bank. Jumlah nasabah pada suatu bank dapat mengalami peningkatan dikarenakan adanya hal-hal yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabahnya, begitu juga dengan sebaliknya sedikitnya jumlah nasabah suatu bank juga pasti ada hal yang dapat mempengaruhi penurunannya jumlah nasabahnya (Fajar Fahrudin, 2015).

Adapun faktor yang membuat nasabah memilih untuk menjadi nasabah di suatu bank adalah letak lokasi bank itu sendiri dan cara promosinya. Jika lokasi bank jauh dari jangkauan tempat tinggal masyarakat, masyarakat pasti enggan untuk memilih bank tersebut. Promosi dapat mempengaruhi tingkah laku pembeli, maka kegiatan promosi sangatlah penting dalam meningkatkan nasabah.

Karena dengan promosi, nasabah dapat mengetahui tentang sifat dan karakteristik produk yang ditawarkan oleh pihak bank.

Disamping pengaruh besar yang ditimbulkan dari kegiatan promosi, biaya dalam melakukan promosi berperan penting agar promosi dapat berjalan dengan lancar. Adapun kendala dan hambatan yang terjadi saat melakukan kegiatan promosi mempertimbangkan strategi yang tepat agar kendala dan hambatan dapat diatasi dan diminimalisir (Zul Rahmi Zhelfi, 2018:16-17).

Melihat resiko yang timbul bias berbagai macam, baik yang timbul oleh faktor internal maupun eksternal dari produk investasi. Setiap tindakan investasi mempunyai tingkat resiko dan keuntungan yang berbeda-beda. Ada karakter investor yang menginginkan tingkat keuntungan cukup tinggi di atas rata-rata keuntungan normal, sehingga harus siap mendapatkan potensi tingkat resiko yang tinggi pula. Ada juga investor yang mengharapkan tingkat keuntungan relative kecil, sehingga ia akan mendapat resiko cenderung lebih kecil pula (Saidatur Rahma Sinaga, 2018).

Hal tersebut menjadi salah satu solusi yang diharapkan agar dapat melindungi nasabah dari semua rasa kecemasan, keraguan dan ketidakpastian yang ditimbulkan dari bank konvensional yang menerapkan prinsip bunga bank. Dimana dijelaskan bahwa konsep bagi hasil lebih menekankan pada kemaslahatan umat manusia sedangkan konsep bunga lebih mementingkan diri sendiri (pribadi) tanpa melihat dampak social yang terjadi. Sistem perbankan syariah dengan perbankan konvensional memiliki kesamaan, akan tetapi dalam hal balas jasa yang diberikan kepada nasabah berbeda-beda dengan prinsip balas jasa masing-masing (Saidatur Rahma Sinaga, 2018).

Bank syariah sebagai pelaku bisnis lembaga keuangan syariah yang menyediakan jasa pembiayaan mampu memberikan inovasi penawaran pada produk dan jasa, dengan mengingat bahwa minat nasabah untuk melakukan transaksi pada suatu lembaga adalah mutlak dengan konsumen masing-masing. Keputusan pembeli merupakan suatu proses yang panjang dan mempunyai beberapa tahapan seperti pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli, dan tahap akhir perilaku setelah membeli. Faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu faktor yang berasal dari

nasabah itu sendiri, yang terdiri dari proses kognitif yang meliputi kebutuhan atau motivasi, persepsi, sikap dan karakteristik nasabah yang sifatnya non kognitif yaitu aspek demografi, gaya hidup dan kepribadian nasabah. Dan kedua yaitu faktor yang berasal dari luar nasabah, yakni pengaruh dari lingkungan yang terdiri atas nilai budaya, pengaruh sub budaya dan lalu lintas budaya, kelas social dan situasi lain yang menentukan (Aslindar & Nuryanti, 2021).

Kendala lain yang dihadapi oleh perbankan syariah ialah sosialisasi ke masyarakat masih kurang. Sosialisasi tidak hanya sekedar memperkenalkan keberadaan PT.BPRS Gebu Prima di suatu temapat, tetapi juga memperkenalkan mekanisme, produk PT. BPRS Gebu Prima dan instrument keuangan bank syariah kepada masyarakat. Informasi yang mereka peroleh hanya sekilas tentang bank syariah. Dan sulitnya akses bank syariah menjadi salah alasan masyarakat lebih akrab dan memilih bank konvensional. Ini juga salah satu kendala yang dihadapi bank syariah di Indonesia saat ini ditambah lagi tingkat pengetahuan yang kurang terhadap bank syariah menjadikan masyarakat lebih memilih bank konvensional untuk kebutuhan transaksinya (fitriani sinaga,2022:18-19).

Sistem keuangan dan perbankan islam merupakan bagian dari konsep yang lebih luas tentang ekonomi islam, dimana tujuannya adalah memberlakukan sistem nilai dan etika islam kedalam lingkungan ekonomi. Karena dasar etik inilah, maka keuangan dan perbankan Islam bagi kebanyakan muslim adalah bukan sekedar sistem transaksi komersial. Persepsi islam dalam transaksi finansial itu dipandang oleh kebanyakan muslim sebagai kewajiban agama islam (Ilyas et al,2019).

Dengan Semakin besarnya perhatian dan dukungan pemerintah terhadap perkembangan lembaga keuangan syariah maka bukan tidak mungkin lembaga keuangan syariah tidak hanya sekedar menjadi pilihan alternatif bagi masyarakat yang membutuhkan layanan perbankan atau pembiayaan berbasis syariah tetapi dapat menjadi pilihan utama. Pendapat ini bukan tanpa dasar mengingat Indonesia merupakan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia (Ulpah,2020).

Berikut adalah tabel populasi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan periode 2019-2021 di sajikan dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 1. Populasi Nasabah PT. BPRS Gebu Prima

	Tahun	Jumlah Nasabah
	2019	254
	2020	378
	2021	432

Sumber: BPRS Gebu Prima (2023)

Dalam penelitian ini penulis tidak hanya tertarik pada PT. BPRS Gebu Prima Medan karena mempunyai karakteristik yang bersifat syariah, tetapi penulis juga ingin meneliti apakah faktor sosial, pribadi, produk, promosi dan budaya berpengaruh pada konsumen sehingga mengambil keputusan untuk memilih jasa BPRS di kota Medan. Faktor sosial merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang berasal dari masyarakat atau orang lain, faktor pribadi merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang, meliputi usia serta tahap dalam siklus pembelian, pekerjaan dan gaya hidup. Faktor produk merupakan faktor yang berasal dari tawaran untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan baik produk yang berbentuk fisik maupun nonfisik. Faktor promosi merupakan faktor yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan suatu produk guna menyakinkan konsumen. Sedangkan faktor budaya merupakan kebiasaan yang telah berlangsung lama yang di pakai serta diterapkan dalam kehidupan masyarakat (Afifah Amini,2020).

Penelitian terhadap keputusan nasabah memilih keputusan masyarakat menjadi nasabah sudah banyak dilakukan. Maka perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah variable independen yang digunakan dengan menganalisis perilaku konsumen sebagai faktor yang mempengaruhi untuk memilih keputusan masyarakat menjadi nasabah pada BPRS Gebu Prima Medan. Oleh sebab itu penulis, peneliti akan melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul Dengan semakin besarnya perhatian dan dukungan pemerintah terhadap perkembangan lembaga keuangan syariah maka bukan tidak mungkin lembaga keuangan syariah tidak hanya sekedar menjadi pilihan alternatif bagi masyarakat yang membutuhkan layanan perbankan atau pembiayaan berbasis syariah tetapi dapat menjadi pilihan utama. Pendapat ini bukan tanpa dasar mengingat Indonesia merupakan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia (Ulpah, 2020).

Penelitian terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah sudah banyak dilakukan. Maka perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah variable independen yang digunakan dengan menganalisis perilaku konsumen sebagai faktor yang mempengaruhi untuk memilih keputusan masyarakat menjadi nasabah pada BPRS Gebu Prima Medan. Oleh sebab itu penulis akan melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul ***ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT MENJADI NASABAH PADA PT.BPRS GEBU PRIMA MEDAN.***

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan, keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan harus mengetahui poin-poin sebagaiberikut:

1. Perlunya perhatian terhadap prosedur pelayanan dalam pengajuan pembiayaan di PT. BPRS Gebu Prima Medan.
2. Kurangnya pendekatan secara persuasif terhadap minat dari nasabah dalam menggunakan pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.
3. Informasi produk pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan yang masih minim.

C. Rumusan Masalah

Agar dapat melakukan penelitian dengan baik dan mendalam, serta tepat dalam mencapai sasaran yang hendak dicapai, maka penulis merumuskan beberapa rumusan masalah saja, sehingga akan lebih memudahkan bagi peneliti dalam membahas permasalahan yang sedang peneliti teliti. Adapun rumusan masalah dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah faktor internal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan?
2. Apakah faktor eksternal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan?
3. Apakah faktor internal dan faktor eksternal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan?

D. Tujuan Penelitian

Agar penelitian dapat dikatakan bernilai, dan apabila penelitian itu mempunyai tujuan. Maka berdasarkan apa yang telah penulis uraikan sebelumnya, tujuan yang akan dicapai oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah faktor internal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.
2. Untuk mengetahui apakah faktor eksternal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.
3. Untuk mengetahui apakah faktor internal dan faktor eksternal mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.

E. Manfaat Penelitian

Secara lebih spesifik manfaat yang di harapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Selain sebagai syarat dalam menyelesaikan pendidikan juga dapat menambah ilmu pengetahuan dan melati penulis untuk dapat menerapkan teori-teori yang diperoleh dari penelitian di dalam kehidupan.

2. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi sumbangan dalam kerangka pemikiran bagi penelitian yang dilakukan selanjutnya.

3. Bagi Perusahaan

Manfaat bagi PT. BPRS Gebu Prima Medan yakni dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan pada nantinya untuk meningkatkan kinerja BPRS dalam pemberian pembiayaan serta dapat menjadi solusi bagi pihak BPRS dalam pemberian pembiayaan yang baik dan tepat guna serta tidak bertentangan dengan nilai syariah berdasarkan sumber data yang ada sehingga dapat meminimkan resiko tidak tertagihnya pembiayaan. Manfaat bagi BPRS yang lain dapat menjadi tombak sebuah acuan dalam melakukan analisis.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembahasan masalah dalam penelitian ini dan agar dapat difahami permasalahan secara sistematis, maka pembahasannya disusun dalam perbab yang masing-masing bab mengandung sub bab, sehingga tergambar

terkaitan yang sistematis, sistematika pembahasannya sebagai berikut:

- Bab I** : Bab ini menjelaskan beberapa unsur, yaitu judul penelitian, latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan proposal.
- Bab II** : Bab ini merupakan Landasan Teoritis yang didalamnya berisi tentang Teori Konseptual yang sesuai dengan judul penelitian, dan kajian terdahulu yang memiliki kemiripan dengan judul penelitian yang sedang penulis lakukan
- Bab III** : Bab ini akan menguraikan tentang rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran peneliti, tahapan penelitian, datadan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pemeriksaan keabsahan temuan, daftar pustaka, dan lampiran.
- Bab IV** : Bab ini penulis menjelaskan tentang penelitian dan pembahasan yang berisi deskripsi penelitian, temuan penelitian dan pembahasan.
- Bab V** : Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari seluruh pembahasan dalam skripsi ini.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Definisi Keputusan

Beberapa ahli mengemukakan definisi keputusan sebagai berikut (Hasan, 2014) :

a. Menurut Ralph C. Davis

Keputusan adalah suatu hasil dari pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Suatu keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang hal yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan dapat juga berupa tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat menyimpang dari rencana semula.

b. Menurut Mary Follet

Keputusan adalah sesuatu atau sebagai hukum situasi. Apabila semua fakta dari situasi itu dapat diperolehnya dan semua yang terlibat, baik pengawas maupun pelaksana mau mentaati hukumnya atau ketentuannya, maka tidak sama dengan mentaati perintah. Wewenang tinggal dijalankan, tetapi itu merupakan wewenang dari hukum situasi.

2. Definisi Pengambilan Keputusan

Terdapat beberapa pengertian pengambilan keputusan menurut para ahli, antara lain :

- a. Winardi (2011;158) menjelaskan bahwa pengambilan keputusan adalah proses memilih prosedur tertentu dari berbagai kemungkinan alternatif. Dalam hidup setiap orang memiliki problem dan dicarikan jalan

keluarnya berbagai alternatif pemecahan pun muncul dan melahirkan keputusan. Keputusan seseorang dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, usia, penghasilan, dll.

- b. Maridjo (2011;3) menjelaskan bahwa mengambil keputusan adalah memilih salah satu alternatif pemecahan masalah untuk dilaksanakan, perlu dipertimbangkan masak-masak terlebih dahulu, karena setiap keputusan yang di ambil selalu membawa resiko. Sebaiknya semua alternatif yang dipilih dibahas terlebih dahulu dengan staff, rekan kerja, atau konsultan, sehingga dapat memilih alternatif yang tepat, Alternatif yang paling tepat adalah alternatif yang membawa kerugian paling sedikit.

- c. Menurut George R. Terry

Pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan) tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada.

- d. Menurut S.P. Siagian

Pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang palingtepat.

- e. Menurut James A.F. Stoner

Pengambilan keputusan adalah proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecahan masalah.

Dari pengertian-pengertian pengambilan keputusan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pengambilan keputusan merupakan suatu proses pemilihan alternatif terbaik dari beberapa alternatif secara sistematis untuk

ditindaklanjuti (digunakan) sebagai suatu cara pemecahan suatu masalah.

3. Perilaku Konsumen

Menurut Kotler dan Keller (2019:166) perilaku konsumen ialah studi mengenai bagaimana suatu individu, organisasi maupun kelompok membeli, memilih, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide ataupun pengalaman untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu :

a. Faktor Internal

1) Persepsi

Menurut Kotler dan Keller (2019:179) persepsi adalah suatu proses di mana seseorang mempunyai pandangan terhadap suatu barang ataupun jasa, yang dipengaruhi oleh faktor eksternal (warna, iklan, ukuran) dan faktor individual (sikap, motivasi, pengalaman), sehingga orang tersebut di masa yang akan datang dapat menentukan sikapnya terhadap suatu produk.

2) Motivasi

Menurut Kristianto (2011:46) motivasi adalah suatu keadaan di mana seseorang yang memiliki keinginan individu terdorong untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu untuk mencapai tujuan tersebut. Setiap kegiatan atau tindakan yang dilakukan oleh seseorang didorong oleh suatu kekuatan dalam dirinya, kekuatan itulah yang disebut motif.

Kebutuhan menjadi motif ketika kebutuhan itu meningkat sampai pada tingkat intensitas yang cukup sehingga mendorong seseorang untuk bertindak (Kotler dan Keller, 2019:178)

3) Pembelajaran

Menurut Oemar Hamalik (239: 2016) pembelajaran ialah suatu kombinasi yang tersusun meliputi unsur-unsur manusiawi, perlengkapan, material fasilitas, dan prosedur yang saling mempengaruhi hingga tercapainya suatu tujuan pembelajaran.

4) Keyakinan dan Sikap

Menurut Kotler dan Keller (2019:174) keyakinan merupakan sekumpulan sifat psikologis manusia yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan (termasuk perilaku pembelian). Sedangkan sikap menurut Kotler (2012 : 201) adalah evaluasi, perasaan emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap suatu objek atau gagasan.

b. Faktor Eksternal, terdiri dari kebudayaan, faktor sosial dan pribadi.

1) Faktor Sosial

Faktor sosial tidak diukur hanya dari seberapa besar pendapatan seseorang, tetapi dapat dilihat juga dari sisi pendidikan, pekerjaan, kekayaan, dan faktor-faktor lainnya.

Faktor sosial yang mempengaruhi tingkah laku konsumen di antaranya :

a) Kelompok Referensi

Menurut Kotler dan Keller (2019:170) kelompok referensi adalah semua kelompok yang mempunyai pengaruh langsung (tatap muka) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.

b) Peran dan Status

Setiap peran mencerminkan status dari seseorang dalam masyarakat. Pemilihan pembelian suatu produk juga dapat mencerminkan status seseorang.

c) Keluarga

Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan anggota keluarga merepresentasikan kelompok referensi utama yang paling berpengaruh (Kotler dan Keller, 2019:171).

2) Faktor Budaya

Faktor budaya memberikan pengaruh yang luas dan dalam pada tingkah laku konsumen. Seseorang yang dibesarkan dalam sebuah lingkungan masyarakat mempelajari seperangkat nilai dasar, persepsi, preferensi, dan perilaku melalui sebuah proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan berbagai lembaga penting lainnya (Kristianto, 2011 : 43)

3) Faktor Pribadi

a) Pekerjaan

Pekerjaan seseorang menggambarkan barang dan jasa

yang digunakannya. Sebuah perusahaan bahkan dapat melakukan spesialisasi dalam memasarkan produk menurut kelompok pekerjaan tertentu.

b) Usia dan Tahap Daur Hidup

Seseorang membeli suatu barang dan jasa yang berubah-ubah selama hidupnya sesuai dengan umur dan daur hidup keluarga. Setiap tahapan dari daur hidup keluarga mempunyai perilaku pembelian yang tidak sama. Oleh karena itu, para pemasar harus dapat mengembangkan produk dan strategi pemasaran yang tepat bagi masing-masing kelompok itu (Kristianto,2011:45).

c) Situasi Ekonomi

Keadaan suatu ekonomi mempengaruhi konsumen dalam pemilihan produk. Menurut Kotler dan Keller (2019:173) pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi, penghasilan yang dapat dibelanjakan (tingkat, stabilitas, dan pola waktu), tabungan dan aset, utang, kekuatan pinjaman, dan sikap terhadap pengeluaran dan tabungan.

d) Gaya Hidup

Gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang dalam dunia kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan pendapat yang bersangkutan. Gaya hidup mencerminkan “keseluruhan pribadi” yang berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup mencerminkan sesuatu yang lebih

dari kelas sosial di satu pihak dan kepribadian di pihak lain (Kristianto,2011:45).

e) Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian adalah sekumpulan sifat psikologis manusia yang menyebabkan respons yang *relative* konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan, termasuk perilaku pembelian (Kotler dan Keller, 2019:174). Kepribadian seseorang biasanya digambarkan dalam istilah, seperti percaya diri, mudah mempengaruhi, mandiri, menghargai orang lain, bersifat sosial, cepat menyesuaikan diri dan sebagainya.

Konsumen sering memilih dan menggunakan merek yang mempunyai kepribadian merek yang konsisten dengan “konsep diri” mereka sendiri (cara kita memandang diri kita sendiri), atau bahkan berdasarkan konsep diri orang lain (carapandangan orang lain terhadap kita). Pengaruh ini mungkin juga lebih nyata untuk produk yang dikonsumsi secara publik dibandingkan barang yang dikonsumsi secara pribadi (Kotler dan Keller, 2019:174).

5. Definisi Keputusan Pembelian

Menurut Kotler & Armstrong (2011), keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen benar-benar membeli. Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian (Kotler dan Armstrong, 2018).

Menurut Kotler (2015), “Keputusan pembelian adalah suatu tahap dimana konsumen telah memiliki pilihan dan siap untuk melakukan pembelian atau pertukaran antara uang dan janji untuk membayar dengan hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa”. Kotler (2015) juga menjelaskan yang dimaksud dengan keputusan pembelian adalah suatu proses penyelesaian masalah yang terdiri dari menganalisa atau pengenalan kebutuhan dan keinginan hingga perilaku setelah pembelian.

Menurut Assauri (2014) Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya.

Dari beberapa pengertian pengambilan keputusan yang telah dipaparkan diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang akan menentukan dibeli atau tidaknya pembelian tersebut yang diawali dengan kesadaran atas pemenuhan atau keinginan.

6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian

Kotler (2015) menyatakan bahwa perilaku pembelian konsumen di pengaruhi oleh faktor- faktor berikut :

a. Faktor budaya

Faktor-faktor budaya mempunyai pengaruh yang paling luas dan paling dalam. Budaya, sub-budaya, dan kelas sosial sangat penting bagi perilaku pembelian. Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling dasar. Sub budaya mencakup kebangsaan, agama,

kelompok ras, dan wilayah geografis. Sedangkan kelas sosial adalah pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen, yang tersusun secara hirarkis dan yang para anggotanya menganut nilai, minat, dan perilaku yang serupa. Kelas sosial tidak hanya mencerminkan penghasilan, tetapi juga indikator lain seperti pekerjaan, pendidikan, dan wilayah tempat tinggal.

b. Faktor sosial

Selain faktor budaya, perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status sosial masyarakat.

1) Kelompok Acuan

Kelompok acuan seseorang terdiri atas semua kelompok di sekitar individu yang mempunyai pengaruh baik langsung maupun tidak langsung terhadap perilaku individu tersebut (Kotler, 2017). Kelompok acuan mempengaruhi pendirian dan konsep pribadi seseorang karena individu biasanya berhasrat untuk berperilaku sama dengan kelompok acuan tersebut (Kotler, 2017)

2) Keluarga

Keluarga sendiri biasanya menjadi sumber orientasi dalam perilaku. Anak akan cenderung berperilaku sama dengan orang tua saat mereka melihat perilaku orang tua mereka mendatangkan manfaat atau keuntungan (Kotler, 2017).

3) Peran dan status dalam masyarakat

Peranan adalah kegiatan yang diharapkan untuk dilakukan

mengacu pada orang-orang di sekelilingnya. Sedang status adalah pengakuan umum masyarakat sesuai dengan peran yang dijalankan. Setiap individu dan status yang disandangnya akan mempengaruhi perilakunya (Kotler, 2017).

c. Faktor pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, serta kepribadian dan konsep-diri pembeli.

1) Usia dan Tahap Siklus Hidup

Individu dalam membeli barang atau jasa biasanya disesuaikan dengan perubahan usia mereka. Pola konsumsi yang terbentuk juga berbeda antara individu-individu yang usianya berbeda (Kotler, 2017)

2) Pekerjaan

Pekerjaan individu tentunya ikut mempengaruhi perilaku pembelian individu. Penghasilan yang mereka peroleh dari pekerjaannya itulah yang menjadi determinan penting dalam perilaku pembelian mereka (Kotler, 2017).

3) Gaya Hidup

Gaya hidup merupakan pola kehidupan seseorang sebagaimana tercermin dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup akan sangat mempengaruhi pola tindakan dan perilaku individu (Kotler, 2017).

4) Kepribadian

Kepribadian adalah karakteristik psikologi yang berbeda dari seseorang yang menyebabkan tanggapan yang relatif konsisten dan tetap terhadap lingkungannya (Kotler, 2017).

d. Faktor psikologis

Pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologi utama. Faktor-faktor tersebut terdiri dari motivasi, persepsi, pembelajaran, serta keyakinan dan sikap.

1) Motivasi

Motivasi adalah kebutuhan yang memadai untuk mendorong seseorang bertindak. Seseorang memiliki banyak kebutuhan pada waktu tertentu. Beberapa kebutuhan bersifat biogenis; kebutuhan tersebut muncul dari tekanan biologis seperti lapar, haus, tidak nyaman. Sedangkan kebutuhan yang lain bersifat psikogenis; kebutuhan tersebut muncul dari tekanan psikologis seperti kebutuhan akan pengakuan, penghargaan, atau rasa keanggotaan kelompok (Kotler, 2017).

2) Persepsi

Disamping motivasi mendasari seseorang untuk melakukan keputusan pembelian maka akan dipengaruhi juga oleh persepsinya terhadap apa yang diinginkan. Konsumen akan menampakkan perilakunya setelah melakukan persepsi terhadap keputusan apa yang akan diambil dalam membeli suatu produk (Kotler, 2017).

3) Pembelajaran

Pembelajaran adalah suatu proses, yang selalu berkembang dan berubah sebagai hasil dari informasi terbaru yang diterima (mungkin didapatkan dari membaca, diskusi, observasi, berpikir) atau dari pengalaman sesungguhnya, baik informasi terbaru yang diterima maupun pengalaman pribadi bertindak sebagai feedback bagi individu dan menyediakan dasar bagi perilaku masa depan dalam situasi yang sama (Schiffman dan Kanuk, 2014).

4) Keyakinan dan Sikap

Keyakinan adalah pemikiran deskriptif bahwa seseorang mempercayai sesuatu. Beliefs dapat didasarkan pada pengetahuan asli, opini, dan iman (Kotler dan Armstrong, 2016). Sedangkan sikap adalah evaluasi, perasaan suka atau tidak suka, dan kecenderungan yang relatif konsisten dari seseorang pada sebuah obyek atau ide (Kotler dan Armstrong, 2016).

Menurut Engel, Blackwell dan Miniard (1995) pengambilan keputusan pembelian dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu berasal dari lingkungan (eksternal) dan bersifat individual (internal).

a. Faktor eksternal

Beberapa faktor dari lingkungan (eksternal) yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan membeli (Engel dkk, 1995) antara lain :

1) Budaya

Aspek kebudayaan menjadi dasar nilai, keyakinan dan

tindakan konsumen dalam pengambilan keputusan membeli. Menurut Engel dkk (1995) ada beberapa variasi dalam nilai budaya yang mempengaruhi keputusan membeli:

a) *Other oriented values*

Mencerminkan pandangan masyarakat tentang hubungan antara individu dengan kelompok (keseragaman vsekentrik)

b) *Environment oriented values*

Mencerminkan pandangan masyarakat pada lingkungan fisik yang berkaitan dengan hal-hal yang bersifat ekonomis maupun teknis.

c) *Self oriented values*

Mencerminkan hal-hal yang obyektif dan pendekatan hidup dimana anggota masyarakat secara individual menemukan hal-hal yang menyenangkan.

2) Kelas sosial

Kelas sosial mengacu pada pengelompokan orang yang sama dalam perilaku mereka didalam pasar.

3) Demografi

Harrel (1986) mengemukakan bahwa perilaku konsumen lebih menekankan pada aspek-aspek yang menetap dan mengacu pada populasi suatu daerah yang bersifat kuantitatif seperti, usia, pendapatan, pekerjaan, jenis kelamin, pendidikan dan kode wilayah.

7. Tahap – tahap Proses Pengambilan Keputusan Pembelian

Menurut Kotler (2015), tahapan dalam proses pengambilan keputusan pembelian terdiri dari lima tahap, yaitu :

a. Pengenalan masalah

Proses pembelian dimulai ketika pembeli mengenali masalah atau kebutuhan. Kebutuhan tersebut dapat dicetuskan oleh rangsangan internal atau eksternal. Para pemasar perlu mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu. Dengan mengumpulkan informasi dari sejumlah konsumen, para pemasar dapat mengidentifikasikan rangsangan yang paling sering membangkitkan minat akan kategori yang mampu memicu minat konsumen.

b. Pencarian informasi

Konsumen yang terangsang kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak. Kita dapat membaginya kedalam dua level rangsangan. Situasi pencarian informasi yang lebih ringan dinamakan penguatan perhatian. Pada level itu orang hanya sekedar lebih peka terhadap informasi produk. Pada level selanjutnya, orang itu mungkin masuk ke pencarian informasi secara aktif : mencari bahan bacaan, menelpon teman, dan mengunjungi toko untuk mempelajari produk tertentu. Sumber informasi konsumen digolongkan kedalam empat kelompok :

- 1) Sumber pribadi : keluarga, teman, tetangga, kenalan.
- 2) Sumber komersial : iklan, wiraniaga, penyalur, kemasan, pajangan di toko.

- 3) Sumber publik : media massa, organisasi penentu peringkat konsumen.
- 4) Sumber pengalaman : pengenalan, pengkajian, dan pemakaian produk.

c. Evaluasi alternatif

Terdapat beberapa proses evaluasi keputusan, dan model yang terbaru memandang proses evaluasi konsumen sebagai proses yang berorientasi kognitif, yaitu model tersebut menganggap konsumen membentuk penilaian atas produk dengan sangat sadar dan rasional. Beberapa konsep dasar akan membantu kita memahami proses evaluasi konsumen: pertama, konsumen berusaha memenuhi kebutuhan. Kedua, konsumen memandang masing - masing produk sebagai sekumpulan atribut dengan kemampuan yang berbeda-beda dalam memberikan manfaat yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan itu. Para konsumen memiliki sikap yang berbeda-beda dalam memandang berbagai atribut yang dianggap relevan dan penting. Mereka akan memberikan perhatian terbesar pada atribut yang memberikan manfaat yang dicarinya.

d. Keputusan pembelian

Dalam tahap evaluasi, para konsumen membentuk preferensi atas merek-merek yang ada di dalam kumpulan pilihan. Konsumen tersebut juga dapat membentuk niat untuk membeli merek yang paling disukai. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen yaitu, faktor pertama adalah sikap orang lain. Sejauh mana

sikap orang lain mengurangi alternatif yang disukai seseorang akan bergantung pada dua hal :

- 1) Intensitas sikap negatif orang lain terhadap alternatif yang disukai konsumen dan motivasi konsumen untuk menuruti keinginan orang lain. Semakin gencar sikap negatif orang lain dan semakin dekat orang lain tersebut dengan konsumen, konsumen akan semakin mengubah niat pembeliannya.
- 2) Faktor kedua adalah faktor situasi yang tidak terantisipasi yang dapat muncul dan mengubah niat pembelian, seperti : harga yang diharapkan, dan manfaat yang diharapkan.

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan penulis ini dengan pembahasan ini bukanlah penelitian yang pertama, tetapi telah banyak penelitian terdahulu. Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Hasil penelitian tersebut digambarkan sebagaimana pada table.

Tabel 1 : Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Merly Wahyuni	Pengaruh Pengetahuan Nasabah tentang Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Pemanfaatan Produk Gadai (RAHN)	Menunjukkan bahwa pengaruh pengetahuan nasabah tentang perbankan syariah terhadap keputusan pemanfaatan produk gadai (rahn) di Bank Danamon Syariah ialah pengetahuan nasabah tentang perbankan syariah berpengaruh positif terhadap keputusan pemanfaatan produk gadai syariah rahn dan pengaruh nasabah juga dapat membuat perkembangan produk gadai syariah secara

			signifikan.
2.	Tomie Eko Putra	Pengaruh Kualitas Pelayanan Akad Mudharabah Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung di Bank Muamalat Harkat Sukaraja Kabupaten Seluma.	Kualitas pelayanan akad Mudharabah terdapat berpengaruh terhadap kepuasan nasabah menabung di Bank Muamalat Harkat Sukaraja Kabupaten Seluma. Hasil uji-t didapatkan nilai tsig sebesar 0,000 yang lebih kecil dari taraf signifikan yang digunakan yaitu 0,05, maka H_0 ditolak, yang berarti ada pengaruh kualitas pelayanan akad mudharabah terhadap kepuasan nasabah menabung di Bank Muamalat Harkat Sukaraja Kabupaten Seluma.
3.	Miftahul Jannah	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Dalam Memilih Simpanan Mudharabah Pada Koperasi BMT Islam Abdurrah Pekanbaru	Faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih simpanan <i>mudharabah</i> pada BMT Islam Abdurrah Pekanbaru adalah faktor pengetahuan. Sementara secara positif tetapi tidak signifikan. Hasil penelitian ini memberikan implikasi bahwasanya untuk meningkatkan jumlah anggota yang ingin menyimpan dalam bentuk simpanan <i>mudharabah</i> , BMT Islam Abdurrah harus memberikan edukasi kepada anggota dan calon anggota terkait produk tersebut
4.	Faradila FazriaHafti	Respon Nasabah Terhadap Keputusan masyarakat menjadi nasabah Di BMT Kayu Manis Jakarta Timur	Berdasarkan hasil analisis data, respon nasabah dilihat dari segi kognitif, afektif, dan konatif mengalami hasil yang baik dapat diketahui dari tanggapan respon nasabah yang mengalami pengalaman baik. Perhitungan yang digunakan adalah metode chi kuadrat, maka 5% dari tabel chi kuadrat adalah 9,49. Maka, respon nasabah berdasarkan tingkat pendidikan hasil signifikannya adalah 12,43 karena signifikan $>9,49$ maka mengalami adanya perbedaan pengetahuan responden pada tingkat pendidikan

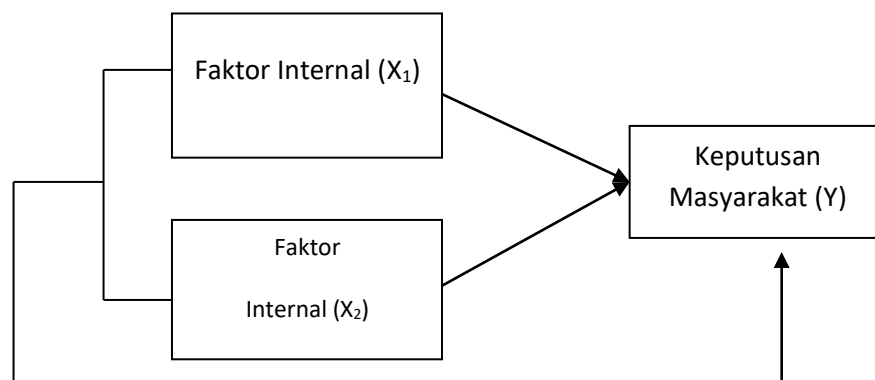
			dalam memanfaatkan jasa. Sedangkan respon nasabah berdasarkan tingkat penghasilan hasil signifikannya adalah 4,84 karena signifikan <9,49 maka tidak adanya kendala perbedaan penghasilan nasabah dalam pembayaran atau angsuran dalam system bagi hasil karena sudah disepakati terlebih dahulu
5.	Sufitrayati	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Di Kota Banda Aceh	Kesimpulan menunjukkan bahwa faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Bank Syari'ah di Kota Banda Aceh, yang dibuktikan dengan hasil penelitian menunjukkan persentase 81,6% dan yang sisanya sebesar 18,4% dipengaruhi oleh faktor lain diluar variabel yang diteliti.

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu yang telah peneliti paparkan diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa perbedaan penelitian yang peneliti teliti dengan penelitian lainnya adalah terletak pada objek dan juga subjek penelitian. penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Sedangkan peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (*field reseach*) dengan metode kuantitatif deskriptif. Adapun persamaan dari penelitian-penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang keputusan masyarakat memilih menjadi nasabah keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT.BPRS Gebu Prima Medan

B. Kerangka Pemikiran

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah salah satunya adalah faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi keagamaan, pelayanan, biaya dan lokasi. Sedangkan factor eksternal terdiri dari demografi, budaya dan sosial.

Keputusan nasabah untuk menjadi Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor Keagamaan, Tingkat Bagihasil, Pelayanan, Keamanan, Biaya atau Harga, Lokasi, dan Manajemen Bank. Dengan demikian, kerangka pemikiran peneliti dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 2 : Skema Kerangka Berpikir

C. Hipotesis

Hipotesis dapat diartikan sebagai jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka pemikiran yang telah dibuat. Kebenaran hipotesis harus dibuktikan melalui data yang terkumpul. Berikut merupakan hipotesis Analisis faktor-faktor keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT.BPRS GEBU PRIMA MEDAN, yaitu mencakup Faktor Internal yaitu keagamaan, pelayanan, biaya atau harga, lokasi. Dan Faktor Eksternal yaitu Demografi, Budaya, dan Sosial.

1. Pengaruh Faktor Internal terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.
 - : Faktor Internal tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.
 - : Faktor Internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.
2. Pengaruh Faktor Eksternal terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.
 - : Faktor Eksternal berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.
 - : Faktor Eksternal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

H. Jenis dan Sifat Peneliatian

1. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field reseach). Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi tersebut. Lokasi penelitian ini yaitu di BPRS Gebu Prima Medan dengan fokus penelitian terhadap Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT BPRS Gebu Prima Medan (Tjiptono, p. 21).

2. Sifat Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dalam pendekatan deskriptif. Metode yang menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada riset yang dilakukan secara langsung dan memastikan sebab-sebab dari suatu gejala tertentu. Berdasarkan penjelasan diatas, maka sifat dalam skripsi ini adalah menjelaskan tentang metode deskriptif, sesuai dengan judul dan fokus permasalahan yang diambil karena penelitian ini berupaya untuk mengetahui Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat menjadi Nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan (Usman, p. 1986).

I. Sumber Data

Sumber data adalah subjek dimana data dapat diperoleh secara deskriptif. Sedangkan data diartikan sebagai hasil pencatatan peneliti, baik itu berupa fakta maupun angka. Sumber data utama dalam penelitian kuantitatif ialah kata-kata, dan tindakan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen lain-lain (Arikunto, 2016, p. 26).

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari dau sumber yaitu sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Data primer adalah data utama atau data pokok yang digunakan dalam penelitian. Data pokok dapat dideskripsikan sebagai jenis data yang diperoleh

K. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh nasabah jasa pembiayaan dari tahun 2022 s/d 2023 pada PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN yang berjumlah 100 orang.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan penelitian mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, waktu, maka penelitian dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili). Teknik pengambilan sampel menggunakan sampel random sampling yaitu pengambilan sampel dari populasi yang dilakukan secara acak, dan teknik incidental sampling adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja secara kebetulan/incidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang kebetulan ditemui itu cocok dipakai sebagai sumber data (Sugiyono, 2018).

Sampel dalam penelitian ini adalah sebagian dari populasi anggota pembiayaan dari tahun 2022 s/d 2023 yang berjumlah 62 orang.

L. Variabel Penelitian

1. Variabel Dependen

Variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau akibat karena adanya variabel bebas. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah. Keputusan nasabah merupakan salah satu jalan dalam penyelesaian masalah dimana kita dihadapkan dengan berbagai pilihan yang harus dipilih. Keputusan merupakan hal penting yang dilakukan konsumen dalam memilih suatu produk yang ditawarkan oleh PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah yang dapat diukur

dengan Faktor Internal yaitu keagamaan, pelayanan, biaya atau harga, lokasi, dan Faktor Eksternal yaitu Demografi, Budaya, dan Sosial (Dr., Prof. H.M Burhan Bungin, 2017).

2. Variabel Independen

Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen) Variabel independen dalam penelitian ini adalah produk keputusan masyarakat menjadi nasabah (Wiratna V. Sujarweni, 2015).

Definisi operasional adalah variabel penelitian dimaksudkan untuk memahami arti setiap penelitian sebelum dilakukan analisis. Berikut definisi operasional dalam penelitian ini.

Tabel 3 : Definisi Operasional variabel

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Pernyataan	Skala
Faktor Internal(X_1)	Faktor Keagamaan adalah merupakan salah satu faktor yang dipilih untuk mewakili pribadi nasabah. Mengingat bahwa dalam ajaran Islam dijelaskan bahwa riba itu haram.	Kepuasan	Saya menggunakan jasa keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN karena adanya iklan produk pembiayaan halal yaitu mudharabah yang terdapat di Brosur PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN.	Likert
		Jenis Produk	Saya Memilih Jasa keputusan masyarakat menjadi nasabah karena sangat bermanfaat dan lebih menguntungkan.	
	Faktor Pelayanan merupakan faktor penting karena tugas sebuah bank adalah melayani nasabah sehingga merupakan salah satu strategi bank	Pekerjaan	Saya merasa pelayanan di PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN sangat baik sehingga saya sangat nyaman untuk membuat deposito di BPRS tersebut.	Likert

<p>untuk menarik nasabah dengan menyuguhkan pelayanan yang baik atau service excellent</p>	<p>Kemudahan</p>	<p>Saya menggunakan jasa pembiayaan pada PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN karena prosedur pengajuan yang mudah dan cepat.</p>	
<p>Faktor Biaya atau Harga adalah penghimpunan dana yang dilakukan untuk menarik nasabah untuk menyimpan dana menginvestasikan dananya dalam bentuk deposito.</p>	<p>Kebutuhan</p>	<p>Saya memilih keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS GEBU PRIMA MEDAN karena biaya yang lebih murah dan juga untuk memenuhi kecukupan modal dalam menjalankan usaha saya.</p>	<p>Likert</p>
	<p>Kemudahan</p>	<p>Saya menggunakan jasa keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS GEBU PRIMA MEDAN karena saya mempertimbangkan biaya atau harga yang relatif murah untuk mengambil keputusan konsumsi saya.</p>	

	Faktor Lokasi merupakan faktor psikologis yaitu motivasi. Karena lokasi juga merupakan salah satu faktor kepuasan pemenuhan kebutuhan konsumen.	Lokasi	Saya memilih PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN karena lokasi nya dekat atau tidak terlalu jauh.	
		Lokasi	Lokasi PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN mudah diakses/	
Faktor Eksternal (X ₂)	Demografi adalah bagaimana seseorang terlibat dalam pengambilan keputusan konsumen/nasabah.	Pendapatan	Saya memilih keputusan masyarakat menjadi nasabah karena berhubungan dengan pendapatan.	Likert
	Sosial adalah status social yang menghasilkan bentuk-bentuk perilaku konsumen yang berbeda.	Pengaruh Rekan Kerja	Saya mengajukan keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS GEBU PRIMAMEDAN karena pengaruh dari rekan kerja.	Likert
		Pengaruh Keluarga	Saya mengajukan keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS GEBU PRIMAMEDAN karena pengaruh dari Keluarga.	Likert
Keputusan Nasabah (Y)	Attention keinginan seseorang untuk mencari dan melihat sesuatu.	Perhatian	Saya tertarik saat pertama kali melihat dan mendengar produk pembiayaan mudharabah pada PT.BPRS Gebu Prima Medan.	Likert

	Interest perasaan ingin mengetahui lebih dalam tentang sesuatu hal yang menimbulkan daya tarik bagi konsumen.	Minat	Saya tertarik lebih lanjut dengan pembiayaan mudharabah pada PT.BPRS Gebu Prima Medan.	Likert
	Desire kemauan yang timbul dari hati tentang sesuatu yang diinginkan	Keinginan	Saya ingin menggunakan jasa pembiayaan mudharabah di PT.BPRS Gebu Prima Medan.	Likert
	Perasaan adalah sesuatu yang dirasakan oleh hati	Perasaan	Saya merasa tepat menjadi nasabah di PT.BPRS Gebu Prima Medan.	
	Pilihan adalah sesuatu yang diinginkan	Pilihan	PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah pilihan pertama saya	

M. Metode Pengumpulan Data

Untuk pengumpulan data primer riset kuantitatif yang diperlukan maka penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Metode Dokumentasi ialah metode yang dipakai untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis/ dokumen-dokumen, baik berupa buku-buku majalah, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya. Dokumen penelitian ini diambil dari dokumentasi di BPRS Gebu Prima Medan, sejarah berdirinya, perkembangan, visi-misi, letak geografis, denah lokasi, struktur organisasi, serta laporan tahunan keputusan masyarakat menjadi nasabah (Hamidi, 2004, p. 72).

2. Interview(wawancara)

Wawancara) yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan tatap muka atau wawancara dengan pihak PT. BPRS Gebu Prima untuk memberikan data yang diperlukan dalam proses penelitian ini.

3. Kuisisioner (Angket)

Angket merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Angket biasa dikatakan efisien apabila peneliti sudah mengetahui dengan pasti tentang variabel yang akan diukur maupun hasil yang akan diperoleh dari responden. Angket ini nantinya akan ditujukan kepada responden untuk diisi, yang menjadi responden pada penelitian ini adalah nasabah PT. BPRS Gebu Prima. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah yang berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN. Angket tersebut adalah jenis angket tertutup, dimana “pernyataan tertutup akan membantu responden untuk menjawab dengan cepat dan juga memudahkan peneliti dalam melakukan analisis data terhadap seluruh angket yang terkumpul” (Sugiyono, 2017, p. 142).

Kemudian peneliti menggunakan pengukuran menggunakan skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapatan, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan.

Dalam hal ini, peneliti memberikan beberapa alternatif jawaban kepada responden atas pernyataan-pernyataan yang diajukan, selanjutnya responden memilih alternatif jawaban tersebut dengan pengetahuannya dan memberikan tanda titik (•). Dengan gradasi jawaban Sangat Tidak Setuju (STS), Tidak Setuju (TS), Netral (N), Setuju (S), Sangat Setuju (SS) (Sugiyono, 2017, p. 152).

Tabel. 4 : Alternatif Jawaban dan Skor Kuesioner (Angket)

Alternatif Jawaban	Skor
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Netral	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

N. Metode Analisa Data

Dalam penelitian kuantitatif, analisa data adalah kegiatan setelah data dari

seluruh responden terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan hasil responden, metaklasifikasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data setiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan (Sugiyono, 2018, p. 13).

1. Analisis Kualitas Data

Untuk menguji analisis data, perlu mengadakan uji validitas dan reliabilitas. Uji ini dilakukan untuk meninjau seberapa valid suatu butir-butir pernyataan yang diajukan kepada responden atau yang dikenal dengan uji validitas, serta mengukur tingkat reliabilitas suatu jawaban responden dari suatu instrumen pernyataan dengan metode uji reliabilitas. Untuk lebih jelasnya penulis akan memaparkan definisi validitas dan reliabilitas berikutnya:

a. Uji Validitas

Validitas berasal dari kata *Validity* yang mempunyai arti sejauh mana ketetapan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Uji validitas adalah suatu langkah pengujian yang dilakukan terhadap isi (content) dari suatu instrumen, dengan tujuan untuk mengukur ketepatan instrumen yang digunakan dalam suatu penelitian. Tujuan uji validitas untuk mengetahui ketepatan dan kecermatan suatu instrumen pengukuran dalam melakukan fungsi ukurnya (Andi Ibrahim, Asrul Haq Alang, Madi, Baharuddin & Darmawat, 2018). Pengujian menggunakan uji dua sisi dengan taraf signifikansi 0,05. Kriteria Pengujian yaitu:

- 1) jika r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.
- 2) jika r_{hitung} lebih kecil dari r_{tabel} atau r_{hitung} negatif maka valid (Wiratna V. Sujarweni, 2015).

Dalam penelitian ini r_{tabel} diperoleh dari signifikansi yang sebesar 0.05 atau 5% dan $n = 30$. Sehingga nilai r_{tabel} adalah 0,361. Hasil analisis bias dilihat pada tabel berikut ini:

1. Faktor Internal

Berikut ini tabel hasil perhitungan validitas untuk variabel Faktor Internal

yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.5
Uji Validitas Variabel Faktor Internal

	R _{hitung}	R _{tabel}	Keterangan
Pernyataan 1	.541	.211	Valid
Pernyataan 2	.621	.211	Valid
Pernyataan 3	.539	.211	Valid
Pernyataan 4	.606	.211	Valid
Pernyataan 5	.673	.211	Valid
Pernyataan 6	.621	.211	Valid
Pernyataan 7	.516	.211	Valid
Pernyataan 8	.687	.211	Valid

Sumber: Data Diolah (2023)

Dengan jumlah sampel 62 dan dengan nilai alpha 0,05 serta $df = N - 2 = 62 - 2 = 60$, maka diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0,211. Dari hasil probabilitas di atas dapat dilihat bahwa item pernyataan item 1 sampei item 6 dari variable Faktor Internal dinyatakan valid karena nilai Total Correlation $> 0,211$.

2. Faktor Eksternal

Berikut ini tabel hasil perhitungan validitas untuk variabel Faktor Eksternal yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.6
Uji Validitas Variabel Faktor Eksternal

	R _{hitung}	R _{tabel}	Keterangan
Pernyataan 1	.644	.211	Valid
Pernyataan 2	.722	.211	Valid
Pernyataan 3	.652	.211	Valid

Sumber: Data Diolah (2023)

Dengan jumlah sampel 62 dan dengan nilai alpha 0,05 serta $df = N - 2 =$

$62 - 2 = 60$, maka diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0,211. Dari hasil probabilitas di atas dapat dilihat bahwa item pernyataan item 1 sampei item 6 dari variable Faktor Eksternal dinyatakan valid karena nilai Total Correlation $> 0,211$.

3. Keputusan Masyarakat

Berikut ini tabel hasil perhitungan validitas untuk variabel Keputusan Masyarakat yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.7
Uji Validitas Variabel Keputusan Masyarakat

	R _{hitung}	R _{tabel}	Keterangan
Pernyataan 1	.782	.211	Valid
Pernyataan 2	.828	.211	Valid
Pernyataan 3	.797	.211	Valid
Pernyataan 4	.820	.211	Valid
Pernyataan 5	.815	.211	Valid

Sumber: Data Diolah (2023)

Dengan jumlah sampel 62 dan dengan nilai alpha 0,05 serta $df = N - 2 = 62 - 2 = 60$, maka diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0,211. Dari hasil probabilitas di atas dapat dilihat bahwa item pernyataan item 1 sampei item 6 dari variable Keputusan Masyarakat dinyatakan valid karena nilai Total Correlation $> 0,211$.

b. Pengujian Reliabilitas

Reliabilitas instrumen menggambarkan pada kemantapan alat ukur yang digunakan. Suatu alat ukur dinyatakan reliabel yang tinggi atau dapat dipercaya, apabila alat ukur itu stabil, sehingga dapat diandalkan dan dapat digunakan dalam peramalan.

Dalam perdagangan positifistik (kuantitatif), suatu data dinyatakan reliabel apabila dua atau lebih penelitian dalam objek yang sama menghasilkan data yang sama. Uji reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan konstruk-konstruk pernyataan yang merupakan dimensi-dimensi suatu variabel dan disusun dalam suatu bentuk kuesioner uji reliabilitas dapat dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh item pernyataan.

Pengukuran dilakukan dengan menggunakan aplikasi SPSS 20.0 yang memberikan fasilitas untuk mengukur kereliabilitan dengan uji statistik cronbach alpha. Dengan kriteria bahwa suatu konstruk atau variabel dikatakan

reliabel jika memberikan nilai cronbach alpha $> 0,60$ maka reliabilitas pernyataan bias diterima (Nasution S, 2002).

Berdasarkan perhitungan uji reliabilitas dengan bantuan program SPSS maka diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Faktor Internal

Tabel 4.10
Uji Reliabilitas Variabel Faktor Internal

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.831	6

Nilai koefisien reliabilitas (Cronbach's Alpha) di atas $0,831 > 0,60$ maka kesimpulannya instrument yang diuji adalah reliable atau terpercaya.

2. Faktor Eksternal

Tabel 4.11
Uji Reliabilitas Variabel Faktor Eksternal

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.726	3

Nilai koefisien reliabilitas (Cronbach's Alpha) di atas $0,831 > 0,60$ maka kesimpulannya instrument yang diuji adalah reliable atau terpercaya.

3. Keputusan Masyarakat

Tabel 4.11
Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Masyarakat

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.711	5

Nilai koefisien reliabilitas (Cronbach's Alpha) di atas 0,831 > 0,60 maka kesimpulannya instrument yang diuji adalah reliable atau terpercaya.

2. Uji Penyimpangan Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Tujuan uji normalitas adalah mengetahui apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual berdistribusi normal. Uji normalitas data dapat dilakukan dengan menggunakan uji Kolmogrov Smirnov satu arah. Cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak adalah dilakukan Kolmogrov-Smirnov Test yang terdapat pada program SPSS, dengan ketentuan $\text{sig} > 0,05$ (Sujarweni, 2015).

b. Uji Multikolinieritas

Uji asumsi multikolinieritas adalah untuk menguji apakah pada mode regresi ditemukan adanya korelasi antara perubahan bebas. Multikolinieritas adalah keadaan jika suatu variabel bebas berkorelasi dengan satu atau lebih variabel bebas yang lainnya. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan problem multikolinieritas. Untuk mengetahui adanya uji multikolinieritas dapat dinilai . (Imam Ghozali, 2005).

c. Uji Heteroskedasitas

Uji heteroskedasitas bertujuan untuk menguji apakah dalam mode regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berada disebut heterokedastisitas. Untuk menguji ada tidaknya heterokedastisitas digunakan uji glejser yaitu dengan meregresi nilai-nilai residual terhadap variabel independen dengan persamaan regresi. Dasar pengambilan keputusannya adalah dengan membandingkan nilai signifikansi variabel independen dengan nilai tingkat kepercayaan ($\alpha = 0,05$). Apabila nilai signifikansi lebih besar dari nilai α ($\text{sig} > \alpha$), maka dapat disimpulkan bahwa pada mode regresi tidak terdapat gejala heterokedastisitas.

3. Uji Hipotesis

a. Uji Signifikansi Parameter (Uji t)

Uji t dikenal dengan uji parsial, yaitu untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebasnya secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikatnya. Pengujian ini bertujuan untuk memastikan apakah variabel independen yang terdapat dalam persamaan tersebut berpengaruh terhadap nilai variabel dependen.

Untuk melihat pengaruh dari X terhadap Y dilakukan uji t sebagai berikut, dengan kriteria pengujian:

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$, H_0 ditolak, H_a diterima.
2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} > -t_{tabel}$, maka H_0 diterima, H_a ditolak.

b. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji f dikenal dengan uji serentak atau uji model/uji anova, yaitu uji untuk melihat bagaimana pengaruh semua variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya, atau untuk menguji apakah model regresi yang kita buat baik/signifikan atau tidak baik/non signifikan.

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (x_1 x_2) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (Y) atau untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau tidak, yaitu dengan cara membandingkan antara F_{hitung} dengan F_{tabel} Uji f dilakukan untuk menguji apakah semua variabel bebas mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat secara serentak. Cara yang digunakan adalah dengan membandingkan nilai f-tabel dengan f-hitung:

- 1) Apabila $f_{hitung} > f_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat dikatakan bahwa variabel bebas dari model regresi dapat menerangkan variabel terikat secara serentak.
- 2) Apabila $f_{hitung} < f_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel bebas dari model regresi linier berganda tidak mampu menjelaskan variabel terikatnya.

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Pada model linier berganda ini, akan dilihat besarnya kontribusi untuk variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya dengan melihat besarnya koefisien determinasi totalnya (R^2). Jika determinasi totalnya (R^2) yang diperoleh mendekati 1 maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut menerangkan hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika determinasi total (R^2) maka mendekati 0 (nol) maka semakin lemah pengaruh variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat (Sudjana, 2005).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Penelitian

1. Sejarah PT. BPRS Gebu Prima Medan

Rencana untuk mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan sudah lama dicanangkan oleh pendiri yang saat ini telah menjadikomisaris atau pemegang saham PT.BPRS Gebu Prima Medan dengan tujuan sesuai dengan ketentuan peraturan No. 7 tahun 1992 yakni guna menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat serta pelayanan bagi golongan ekonomi lemah pengusaha kecil (Lubis).

Tujuan ini lebih ditekankan lagi arahnya pada Bank Pembiayaan Rakyat dengan system bagi hasil, yang lazimnya disebut Bank Syari'ah. Bank Islam atau Bank Muamalat dan Peluang untuk mendirikan Bank Pengkreditan Rakyat Bagi Hasil Syari'ah ini sesuai dengan bunyi pasal 13 UU No. 7 Tahun 1992, proses pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah ini mulai dilaksanakan dengan membentuk Badan Hukumnya serta Perseroan terbatas dibuat Rancangan Anggaran Dasar Perusahaan. Dibuat daftar calon persero, susunan Direksi, Dewan Komisaris, rencana susunan organisasi, rencana kerja, serta bukti setoran minimal 62 dari modal setor (Antonio Syafi'I, 2022).

Hal ini dipersiapkan guna melengkapi permohonan izin persiapan pendirian. Pada tanggal 23 juni 1994, prinsip PT. BPRS Gebu Prima Medan dengan Nomor: S-885MK.171994 dikeluarkan oleh Menteri Keuangan dan tahap selanjutnya adalah melengkapi izin usaha operasi yang harus melampirkan Anggaran Dasar yang telah disahkan oleh Menteri Kehakiman berdasarkan Akte No. 38 tanggal 12 September 1994 dengan Notaris Ny. Chairani Bustami dan selanjutnya dilengkapi juga dengan daftar persero, susunan direksi, Dewan Universitas Sumatera Utara Komisaris, susunan organisasi, system dan prosedur kerja dan bukti pelunasan modal setor (Antonio Syafi'I, 2022).

Sejalan dengan persiapan pendirian BPRS Gebu Prima Medan ini, pihak pendiri mempersiapkan calon-calon karyawan dengan memberikan pelatihan 3

bulan dengan materi yang diajarkan mengenai prosedur dan praktek perbankan syari'ah di Forum Kajian Ekonomi Perbankan IAIN Sumatera Utara serta ditambah dengan training dan magang pada BPR Syari'ah Gebu Prima Medan yang sudah beroperasi di wilayah Deli Serdang (Lubis).

Adanya perubahan pada legalitas anggaran dasar ini di sertai perbaikan-perbaikan permohonan izin usaha serta dengan diberlakukannya peraturan baru yang lebih selektif terhadap Bank Perkreditan Rakyat yang akan berdiri sehingga izin operasi untuk PT. BPRS Gebu Prima Medan resmi diterbitkan melalui surat keputusan Menteri Keuangan No. Kep. 062KM.171996 tertanggal 23 January 1996 berdasarkan izin operasional yang ada. Pada tanggal 11 maret 1996 Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan pada saat ini berkantor di Jalan Garuda Ruko No. 06 Perumnas Mandala Medan, diresmikan oleh salah seorang Gebu Minang yaitu Bapak Prof. Drs, H Harun Zein. Pada saat ini berkantor pusat di Jalan Utama pada tahun 2012 No. 02A Medan telepon 7323190 – 7323191-7323192 Hunting Fax. 7321706 (Lubis).

2. Makna Logo PT. BPRS Gebu Prima Medan



Gambar 3 : Logo PT. BPRS Gebu Prima

Adapun makna dari warna logo PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah sebagai berikut:

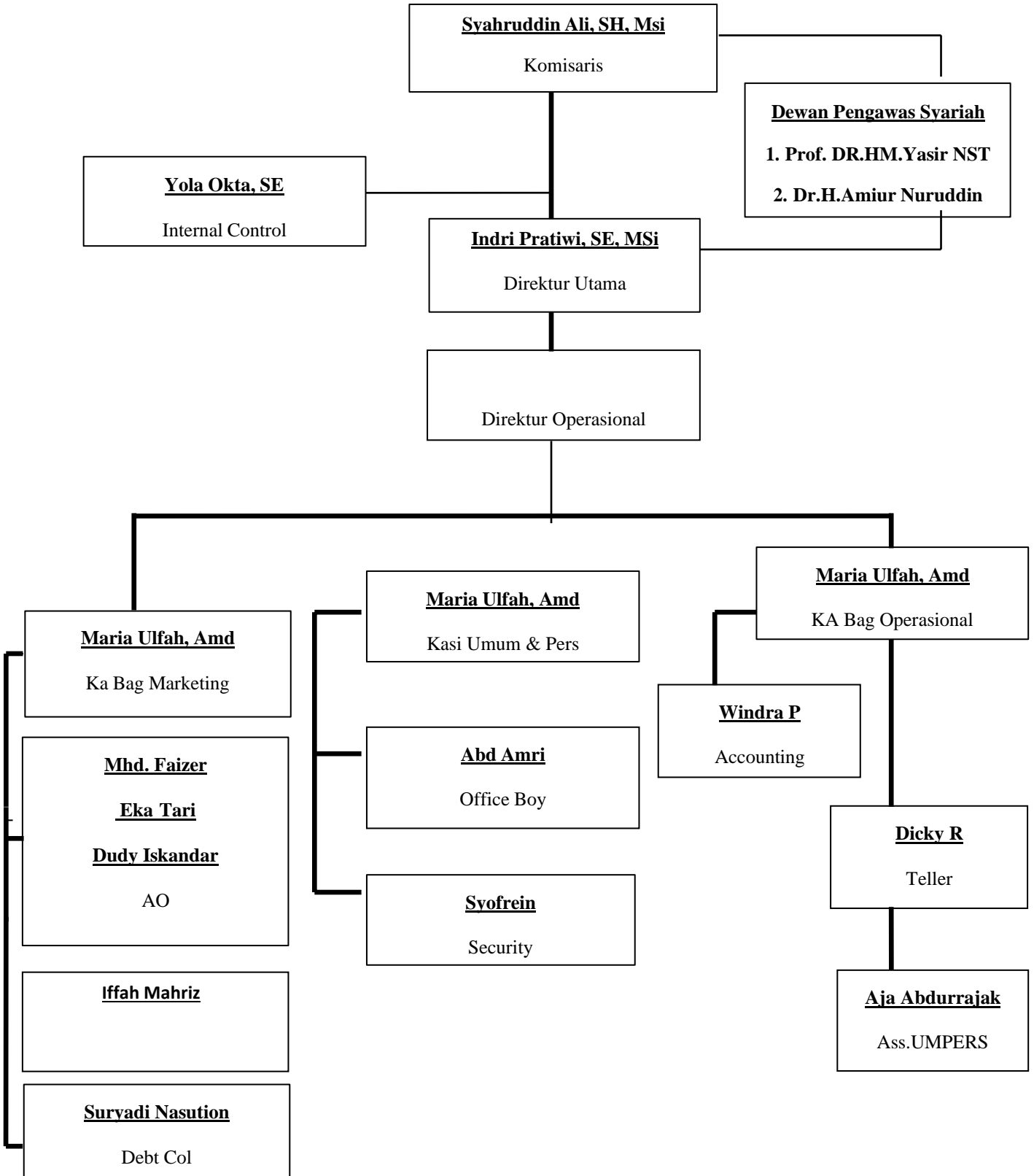
- a. Hitam Merupakan alim ulama yang menaungi, membimbing dan mengarahkan.
- b. Merah Merupakan menunjukkan kecerdasan yang tetap dinaungi oleh alim ulama agar tetap terarah dan tidak melenceng dari koridor agama.

- c. Kuning Merupakan pekerja yang memiliki kecerdasan dan memiliki arah yang tepat agar tidak melenceng dari koridor agama karena mendapat bimbingan dan arahan dari alim ulama.
- d. Logo PT. BPR Syari'ah Gebu Prima ini secara tidak langsung memberi dorongan untuk melaksanakan pekerjaannya dengan tanggung jawab dan memiliki kecerdasan tinggi dengan tetap dinaungi oleh alim ulama, agar tetap dalam jalur syari'ah.

3. Struktur Organisasi PT. BPRS Gebu Prima Medan

Struktur Organisasi Organisasi merupakan suatu hal yang penting dalam pencapaian tujuan perusahaan sebab organisasi adalah alat untuk mencapai tujuan atas dasar kerja sama yang mempunyai bentuk dan susunan yang jelas merumuskan tugas-tugas setiap unsur serta menegaskan hubungan antara satu dengan yang lainnya dalam satu hubungan kerja (Robbins, 1994, p. 4). Dalam hal ini PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan menggunakan bentuk struktur organisasi Garis dan Staf (*Line and Staf*) dimana setiap atasan mempunyai satu bawahan saja dan seorang bawahan hanya menerima perintah dari satu atasan saja. Berikut ini adalah struktur organisasi PT. BPRS Gebu Prima Medan :

Gambar 4.2
Struktur Organisasi PT. BPRS Gebu Prima
Medan



Struktur organisasi PT. BPRS Gebu Prima Medan didasarkan atas hal sebagai berikut:

- a. Besar kecilnya perusahaan.
- b. Karakteristik organisasi dan kepemilikan.
- c. Sifat kegiatan usaha.
- d. Keanekaragaman dan tingkat kompleksitas organisasi.
- e. Metode pengolahan data.
- f. Persyaratan peraturan perundang-undangan yang harus ditepati.

Berdasarkan struktur organisasi diatas, maka pembagian tugas dalam setiap jabatan adalah sebagai berikut:

1) Dewan Komisaris

Dewan komisaris merupakan perwakilan dari pemilik modal yang mewakili wewenang antara lain:

- a) Mewakili pemilik atau pemegang saham untuk melakukan pengawasan terhadap kebijaksanaan Direksi dan pelaksanaan tugasdireksi.
- b) Memberikan arahan mengenai kebijaksanaan dan pelaksanaan tugas direksi serta selalu memperhatikan setiap pertimbangan ekonomi serta keuangan dan perbankan.
- c) Mengawasi direksi dalam melaksanakan tugas.
- d) Meminta pertanggungjawaban direksi serta memberikan bantuan pengawasan kepada direksi atas kebijakan yang diambil.

2) Dewan Syariah

Dewan Syariah memiliki tugas antara lain:

- a) Melakukan pengawasan atas produk perbankan dalam rangkamenghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat .
- b) Mengadakan perbaikan terhadap suatu produk bank yang telah atau sedang berjalan.
- c) Memberikan pedoman dan garis-garis besar syariah baik untuk pengerahan dana masyarakat, penyaluran dana dan kegiatan bank lainnya.

- d) Memeriksa buku laporan tahunan dan memberikan pernyataan tentang kesesuaian syariah dan semua produk dan operasi selama satu tahun berjalan.

3) Direktur Utama

Tugas dan wewenang Direktur Utama adalah:

- a) Penanggungjawab pada PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam tingkat *Top Management*.
- b) Melakukan perencanaan dalam bidang marketing dan operasional.
- c) Membuat perencanaan anggaran dana untuk rencana kerja satu tahun.
- d) Mempersiapkan sarana dan prasarana kerja, kedudukan tenaga-tenaga terampil dan melaksanakan fungsi control.
- e) Melaksanakan fungsi pemegang kunci ruang khasanah utama apabila direktur operasional berhalangan.
- f) Memberikan keputusan kredit (pembiayaan) kepada calon debitur, setelah melakukan analisa dan evaluasi oleh bagian kbid, marketing dan account officer.
- g) Mengeluarkan surat keputusan pengangkatan dan penghentian pegawai.
- h) Melaksanakan pendekatan kepada nasabah melalui keagamaan dan memberikan motivasi dalam rangka pengembangan usaha bank dan nasabah.
- i) Menjaga dan mempertahankan kredibilitas bank dalam bentuk perkembangan laba usaha, pengelolaan dana yang efektif dan menjaga stabilitas likuiditas bank serta menuju kepada prinsip kehati-hatian.
- j) Melaksanakan pembuatan laporan setiap bulan Bank Indonesia dan dewan komisaris.

4) Direktur Operasional

Tugas dari direktur operasional adalah:

- a) Bertanggungjawab sepenuhnya dalam kegiatan operasional bank.
- b) Membantu direktur utama dalam melaksanakan pengawasan kerja

dibidang operasi antara lain : *cash and teller*, jasa nasabah, *accounting*, dan bagian umum.

- c) Mengadakan pengarahan dan pembinaan serta pengawasan terhadap jalannya operasional Bank Perkreditan Syariah Gebu Prima Medan.
 - d) Menyetujui tiket pembukuan dan menandatangani bilyet deposito mudharabah.
 - e) Melakukan pemeriksaan kas apabila terjadi ketidaksesuaian
 - f) Melaporkan kepada direktur utama serta membuat berita acara atau hasil pemeriksaan yang dilakukan.
 - g) Memeriksa dan menyetujui laporan anggaran neraca harian dan laba rugi dari bagian *accounting*
- 5) Kepala Bagian Marketing Memiliki tugas antara lain:
- a) Membantu direktur utama dalam mengolah kegiatan dibidang marketing.
 - b) Mengkoordinir tugas-tugas dibagian sub bidang marketing.
 - c) Memeriksa kelengkapan data calon debitur.
 - d) Melaksanakan proses analisa pembiayaan berdasarkan batas limit yang diberikan oleh direksi dalam pemutusan kredit.
 - e) Melaksanakan peninjauan usaha calon debitur.
 - f) Melaksanakan monitoring sistem kredit (pembiayaan) yang telah disetujui melalui bagian administrasi kredit.
 - g) Memberikan persetujuan overdraft sesuai limit yang ditentukan oleh direksi.
 - h) Memberikan persetujuan tentang penerbitan Half Sheet (nota persetujuan pembukuan) pinjaman yang diberikan melalui bagian administrasi kredit.
 - i) Mempersiapkan jadwal *review* kredit secara tahunan.
 - j) Kepala bagian operasi memiliki tugas antara lain untuk mengkoordinir tugas seluruh bagian sub operasional dan melaksanakan fungsi sebagai putusan *checker* dan semua tiket transaksi bank.

6) Bagian Umum dan Personalia

- a) Melaksanakan pemeliharaan semua barang aktiva tetap dan inventaris kantor serta biaya-biaya kantor.
- b) Melaksanakan pembelian alat-alat kantor seizin direksi.
- c) Melaksanakan pembelian barang aktiva tetap dan inventaris kantor seizin direksi.
- d) Mencatat pembelian barang aktiva tetap dan inventaris serta melakukan penyusutan berdasarkan umur ekonomis.
- e) Melaksanakan serta memelihara pembayaran uang muka dan melakukan amortisasi biaya sesuai dengan taksiran umur ekonomis.
- f) Menerima dan memberhentikan pegawai seizin dari direksi.

7) Customer *service*

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a) Memberikan informasi kepada nasabah.
- b) Melakukan pemantuan rekening dan transaksi nasabah yang mencurigakan.
- c) Melaksanakan penerapan prinsip mengenal nasabah di kantor.
- d) Melakukan pelayanan penentuan saldo rekening.

4. Visi dan Misi PT. BPRS Gebu Prima Medan

Visi dan misi dari PT. BPRS Gebu Prima Medan yaitu membantu Perekonomian Masyarakat lemah yang bertujuan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pengembangan dunia usaha dan pemberdayaan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta memberi nilai tambah kepada pemilik dan kesejahteraan kepada karyawan. Motto dari PT.BPRS Gebu Prima Medan yaitu “Berkembang Bersama Umat”.

5. Kegiatan Operasional Perusahaan

PT. BPRS Gebu Prima Medan menjalankan aktivitas yang umum dan biasanya dilakukan oleh setiap usaha perbankan sesuai dengan ketentuan yang

berlaku dan berpedoman pada prinsip-prinsip syari'ah, maka sistem operasional PT. BPRS Gebu Prima Medan mempunyai konsep-konsep sebagai berikut:

1. Sistem simpanan murni (wadi'ah)
2. Sistem bagi hasil.
3. Sistem sewa dan sistem upah (fee).
4. Sistem jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati.

6. Kegiatan Pengumpulan Dana (Mobilisasi Dana Masyarakat)

PT. BPRS Gebu Prima Medan mengerahkan dana masyarakat yang bersumber dari

1. Menerima simpanan Wadi'ah
2. Menyediakan fasilitas tabungan
3. Menyediakan fasilitas deposito berjangka dengan sistem mudharabah
4. Menerima simpana amanah berupa zakat, infaq, sadaqah, tabungan qurban, dan tabungan aqiqah.

Kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Medan terdiri dari:

1. Tabungan *Wadi'ah*

Adalah dana yang disimpan masyarakat pada bank dalam bentuk tabungan dimana penabung bertujuan untuk menitipkan uangnya tanpa mengharapkan keuntungan bagi hasil. Dalam hal ini bank memberikan bonus dari keuntungan yang diperoleh.

2. Tabungan *Mudharabah*

Adalah dana yang disimpan oleh masyarakat dalam bentuk tabungan, dimana penabung mendapatkan bagian keuntungan dari bank secara mudharabah (bagi hasil) dengan perbandingan 50:50 (50% keuntungan diberikan kepada penabung dan 50% lagi menjadi hak milik bank)

3. Tabungan Haji

Adalah dana yang disimpan masyarakat dalam bentuk tabungan dimana penabung bertujuan untuk menghimpun dana untuk melaksanakan haji dan dana-dana tersebut bebas dari riba. Bagi penabung, bank akan memberikan bonus yakni perlengkapan ibadah haji, dan fasilitas asuransi jiwa selama

menjadi penabung.

4. Tabungan Qurban

Adalah dana yang disimpan masyarakat pada bank dalam bentuk tabungan, dimana penabung bertujuan untuk melakukan ibadah qurban serta bank akan memberikan bonus.

5. Tabungan Pelajar

Adalah dana yang disimpan oleh pelajar dan mahasiswa pada bank untuk mewujudkan cita-cita di masa mendatang. Bank akan memberikan bonus dan bagi penabung berprestasi akan diberikan beasiswa.

6. Simpanan Amanah

Adalah kebijakan dalam bentuk zakat, infaq, dan sadaqah yang disimpan oleh masyarakat baik dalam bentuk pribadi maupun melalui lembaga bank. Dana ini dikelola bank sesuai dengan ketentuan syari'ah untuk peningkatan kegiatan ekonomi dan kesejahteraan umat.

7. Deposito *Mudharabah*

Yakni dana yang disimpan masyarakat dalam bentuk deposito, dimana deposan mendapat bagian keuntungan bank secara *mudharabah* (bagi hasil) dengan perbandingan 70:30 (70% keuntungan diperoleh deposan dan 30% menjadi milik bank).

B. Deskripsi Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini yang menjadi responden adalah nasabah PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN yang berjumlah 62 responden. Kemudian responden diminta untuk mengisi angket berupa pernyataan yang telah tersedia pada angket tersebut dengan menggunakan pengukuran *skala likert*. Sebelum menganalisis data, peneliti menjelaskan data-data terkait responden yang diambil sebagai sampel dari PT. BPRS Gebu Prima Medan.

1. Jenis Kelamin Responden

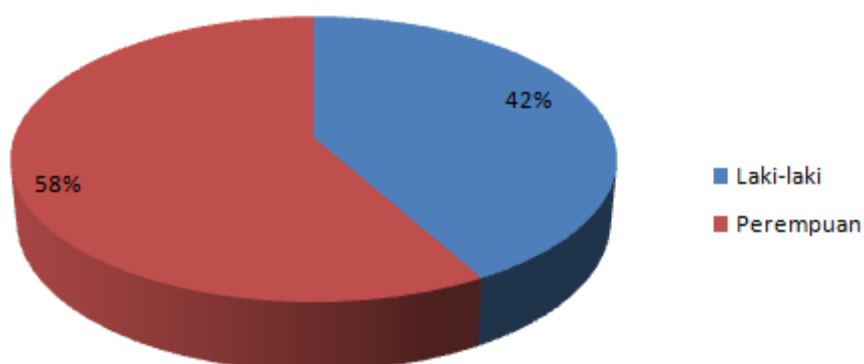
Adapun jenis kelamin nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan yang menjadi responden adalah sebagai berikut:

Tabel 9 : Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Laki-Laki	26	41,94%
2.	Perempuan	36	58,06%
Total		62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Tabel di atas menjelaskan bahwa dari 62 responden yang diteliti, responden yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 41,94%, sedangkan responden yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 58,06%.



Gambar 4.1

Grafik Pie Jenis Kelamin

2. Usia Responden

Adapun usia nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan yang menjadi responden adalah sebagai berikut:

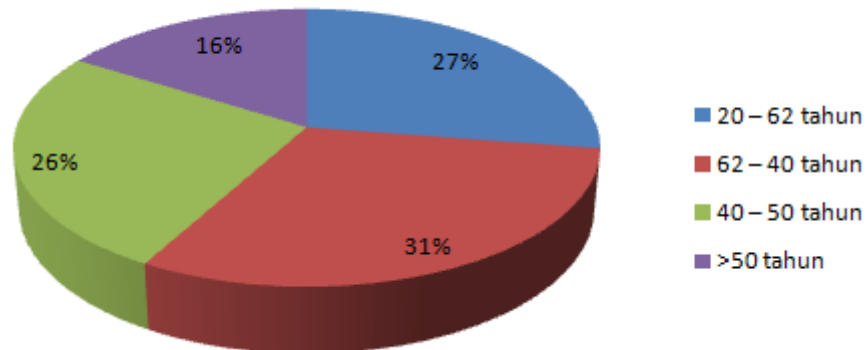
Tabel 10 : Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
20 – 62 tahun	17	27,42%
62 – 40 tahun	19	30,65%
40 – 50 tahun	16	25,81%
>50 tahun	10	17,74%
Total	62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa responden yang berusia 20 – 62 tahun berjumlah 27,42%, responden yang berusia 62 – 40 tahun berjumlah

30,65%, responden yang berusia 40 - 50 tahun berjumlah 25,81%, responden yang berusia >50 tahun berjumlah 17,74%.



Gambar 4.2
Grafik Pie Usia

3. Pekerjaan Responden

Adapun pekerjaan nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan yang menjadi responden adalah sebagai berikut:

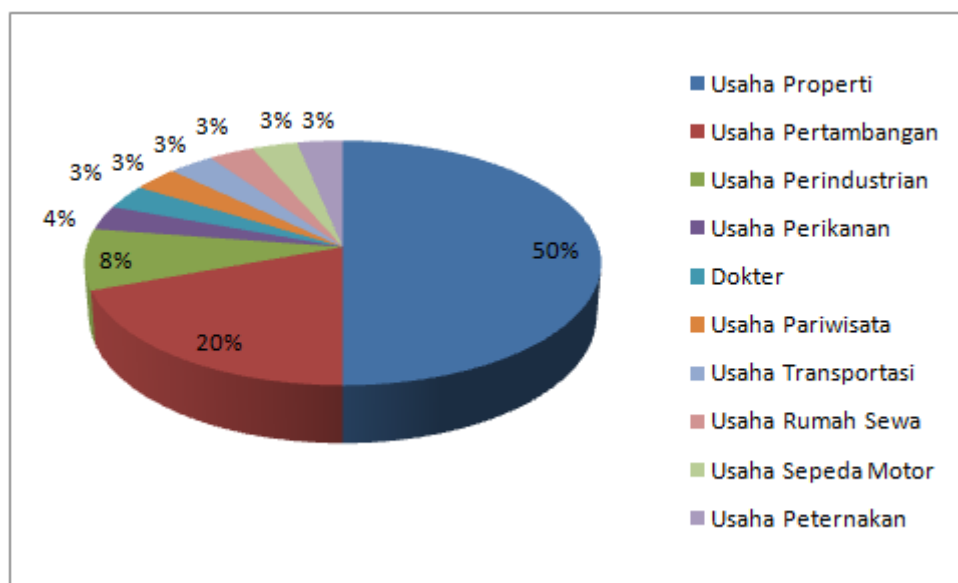
Tabel 11 : Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Usaha Properti	31	50%
2.	Usaha Pertambangan	12	19,35%
3.	Usaha Perindustrian	5	8,06%
4.	Usaha Perikanan	2	3,23%
5.	Dokter	2	3,23%
6.	Usaha Pariwisata	2	3,23%
7.	Usaha Transportasi	2	3,23%
8.	Usaha Rumah Sewa	2	3,23%
8.	Usaha Sepeda Motor	2	3,23%
9.	Usaha Peternakan	2	3,23%
Total		62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa responden yang bekerja sebagai Usaha properti sebanyak 50%, responden yang bekerja sebagai usaha

Pertambahan 19,35%, responden yang bekerja sebagai Usaha Perindustrian sebanyak 8,06%, responden yang bekerja sebagai Usaha Perikanan sebanyak 3,23%, responden yang bekerja sebagai Dokter sebanyak 3,23%, responden yang bekerja sebagai usaha Usaha Pariwisata sebanyak 3,23%, responden yang bekerja sebagai Usaha Transportasi sebanyak 3,23%, responden yang bekerja sebagai Usaha Rumah Sewa sebanyak 3,23%, responden yang bekerja sebagai Usaha sepeda motor sebanyak 3,23%, responden yang bekerja sebagai Usaha Peternakan sebanyak 3,23%,



Gambar 4.3
Grafik Pie Pekerjaan

4. Pendapatan Responden

Adapun pekerjaan nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan yang menjadi responden adalah sebagai berikut:

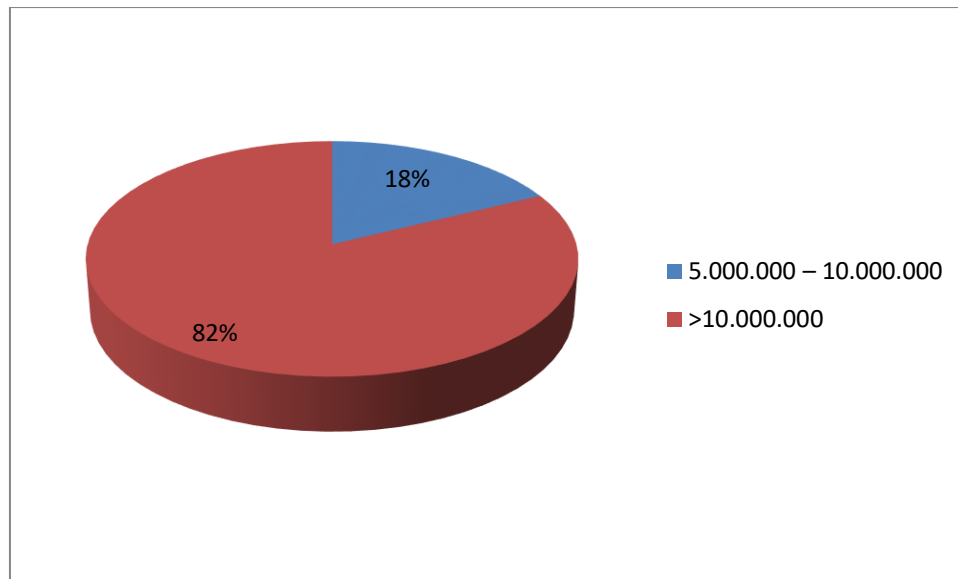
Tabel 12 : Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

No	Pendapatan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	5.000.000 – 10.000.000	11	17,74%
2.	>10.000.000	51	82,26%
Total		62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa responden yang memiliki pendapatan > 10.000.000 sebanyak 82,26% dan responden yang memiliki

pendapatan 5.000.000 – 10.000.000 sebanyak 17,74%.



Gambar 4.4

Grafik Pie Pendapatan

C. Analisis Data

1. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat menjadi Nasabah DI PT. BPRS Gebu Prima Medan

a. Gambaran Distribusi Jawaban Responden

1. Variabel X1 (Faktor Internal)

Distribusi jawaban responden berdasarkan variabel faktor internal dengan indikator persepsi (kebutuhan, kepuasan, kemudahan, dan keadaan ekonomi) dapat dilihat berdasarkan tabel berikut:

Tabel 13 : Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena adanya jasa keputusan masyarakat menjadi nasabah yang mudah dan halal tanpa riba

Sumber: Data Excel Diolah

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Persentase (%)
Sangat Setuju	24	39%
Setuju	27	44%
Netral	11	18%
Tidak Setuju	0	0%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	62	100%

Berdasarkan tabel diatas distribusi jawaban terbesar yaitu 44% diikuti dengan 39% ini menjelaskan bahwa bahwa pengajuan keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan telah memberikan keputusan bagi nasabah. Hal ini menjelaskan bahwa sebagian besar nasabah setuju dan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Tabel 14 : Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena pelayanan yang membuat nyaman dan pengajuan yang sangat memudahkan Nasabah

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Persentase (%)
Sangat Setuju	21	34%
Setuju	23	37%
Netral	18	29%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Berdasarkan tabel diatas distribusi jawaban terbesar yaitu 37% diikuti dengan 34% ini menjelaskan bahwa masyarakat ingin menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan karena adanya pengajuan keputusan masyarakat menjadi nasabah yang halal dan tanpa riba.

Tabel 15 : Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena konsep keputusan masyarakat menjadi nasabah yang halal juga lebih murah dibanding tempat yang lain

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Persentase (%)
Sangat Setuju	31	50%
Setuju	25	40%
Netral	6	10%
Tidak Setuju	0	0%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Berdasarkan tabel diatas distribusi jawaban terbesar yaitu 50% diikuti dengan 47% ini menjelaskan bahwa pengajuan keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan telah memberikan kepuasan bagi nasabah. Hal ini menjelaskan bahwa sebagian besar nasabah setuju dan merasa puas dengan. pengajuan keputusan masyarakat menjadi nasabah karena bermanfaat dan lebih menguntungkan dari produk pembiayaan lainnya. Hal ini menunjukkan

bahwa rata-rata nasabah setuju menggunakan jasa keputusan masyarakat menjadi nasabah karena jenis produk yang sangat bermanfaat, karena proses pengajuan cukup mudah dan lebih menguntungkan dari produk pembiayaan lainnya.

Tabel 16 : Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena konsep keputusan masyarakat menjadi nasabah yang halal juga lebih murah dibanding pembiayaan yang lain

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Persentase (%)
Sangat Setuju	25	40%
Setuju	21	34%
Netral	16	26%
Tidak Setuju	0	0%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Berdasarkan tabel diatas distribusi jawaban terbesar yaitu 40% diikuti dengan 34%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah setuju akan kemudahan dan pelayanan yang cepat dalam mengajukan pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

2. Variabel X₂ (Faktor Eksternal)

Tabel 17 : Keputusan masyarakat menjadi nasabah karena berhubungan dengan pendapatan

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Persentase (%)
Sangat Setuju	33	53%
Setuju	17	27%
Netral	6	10%
Tidak Setuju	6	10%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Berdasarkan tabel diatas bias dilihat bahwa dapat diketahui anggapan responden PT. BPRS Gebu Prima Medan tentang indikator demografi dilihat dari pendapatan nasabah menunjukkan bahwa sebesar 53% diikuti dengan 27% menjelaskan bahwa pendapatan nasabah menjadi alasan pengajuan pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah setuju pengajuan pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan karena berhubungan dengan pendapatan.

Tabel 18 : Pengajuan keputusan masyarakat menjadi nasabah karena pengaruh saudara dan rekankerja

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Persentase (%)
Sangat Setuju	27	44%
Setuju	21	34%
Netral	11	18%
Tidak Setuju	3	5%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Berdasarkan pada tabel diatas, distribusi jawaban terbesar yaitu sebesar 44% diikuti dengan 34% menjelaskan bahwa sebagian nasabah setuju dan netral bahwa rekan kerja menjadi pengaruh dalam mengajukan pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah setuju bahwa pengajuan keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah pengaruh dari rekan kerja.

3. Variabel Y (Keputusan masyarakat menjadi nasabah)

Tabel 19 : Saya tertarik saat pertama kali melihat dan mendengar produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Persentase (%)
Sangat Setuju	32	52%
Setuju	22	35%
Netral	8	13%
Tidak Setuju	0	0%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Pada tabel diatas, distribusi jawaban terbesar yaitu sebanyak 52% diikuti dengan 35% menjelaskan seluruh nasabah tertarik saat pertama kali melihat dan mendengar produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh nasabah setuju saat pertama kali melihat dan mendengar produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Tabel 20 : Saya senang karena produk dari PT. BPRS Gebu Prima Medan sangat mudah dan tepat untuk saya

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Persentase (%)
Sangat Setuju	23	37%
Setuju	31	50%
Netral	8	13%
Tidak Setuju	0	0%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	62	100%

Sumber: Data Excel Diolah

Berdasarkan tabel di atas, distribusi jawaban terbesar yaitu sebesar 50% diikuti dengan 37% menjelaskan bahwa setelah tertarik pada pertama kali melihat dan pertama kali tertarik mencari informasi lebih jauh mengenai keunggulan PT. BPRS Gebu Prima Medan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah setuju tertarik mencari informasi lebih jauh mengenai keunggulan yang dimiliki PT. BPRS Gebu Prima Medan.

b. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data yang disajikan untuk dianalisis lebih lanjut berdistribusi normal atau tidak. Untuk mengujinya dapat digunakan uji Kolmogorov Smirnov. Pengambilan kesimpulan untuk menentukan apakah data yang diuji berdistribusi normal atau tidak adalah dengan menentukan nilai signifikannya. Jika signifikan $> 0,05$ maka berdistribusi normal dan sebaliknya jika signifikan $< 0,05$ maka variabel tidak berdistribusi normal (Ghozali, 2017, p. 127).

Hasil uji normalitas (uji kolmogorov-smirnov) dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 21 : Hasil Uji Multikolinieritas

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		X1 Faktor Internal	X2 Faktor Eksternal	Y Keputusan Nasabah
N		62	62	62
Normal Parameters ^a	Mean	30.8710	23.8710	32.0000
	Std. Deviation	5.46069	4.28678	4.60221
Most Extreme Differences	Absolute	.149	.157	.129
	Positive	.149	.157	.081
	Negative	-.114	-.109	-.129
Kolmogorov-Smirnov Z		1.175	1.232	1.016
Asymp. Sig. (2-tailed)		.127	.096	.253
a. Test distribution is Normal.				

Sumber: Data SPSS Diolah

Berdasarkan hasil diatas diketahui bahwa nilai signifikan $> 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa data yang diuji berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas adalah suatu kondisi dimana terdapat hubungan variabel independen diantara satu dengan lainnya. Dalam penelitian ini tidak terdapat multikolinieritas diantara variabel independen. Hal ini dapat dilihat dari setiap koefisien masing-masing variabel sesuai dengan hipotesa yang telah ditentukan

Tabel 22 : Hasil Uji Multikolinieritas (Uji Tolerance dan VIF)

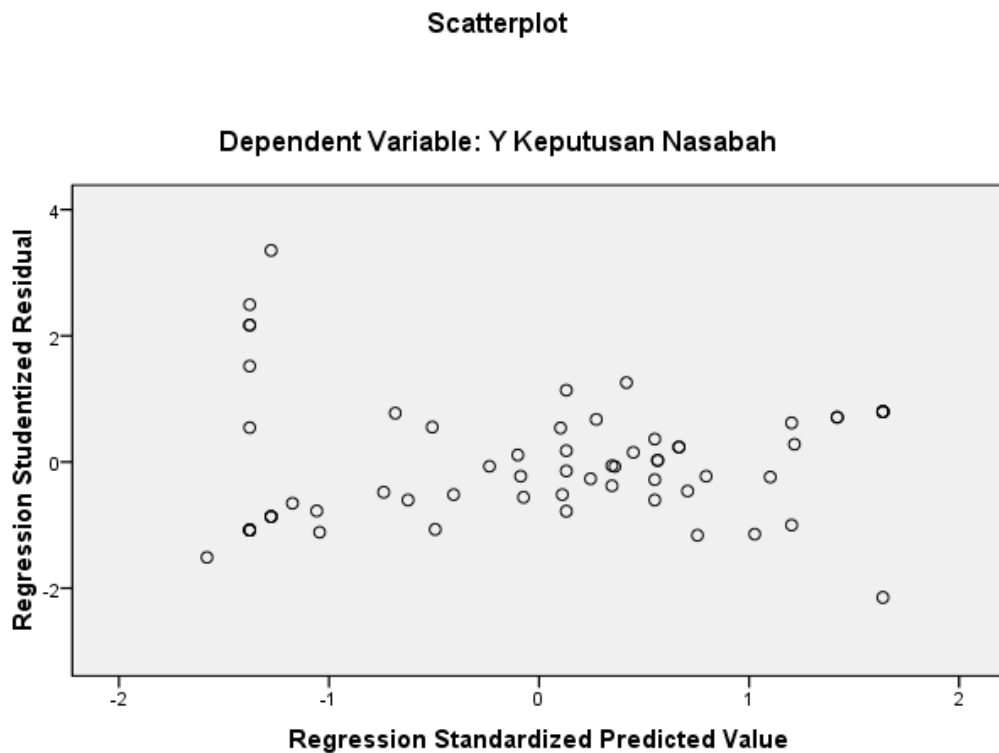
Model		Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	11.957	2.418		4.946	.000		
	X1 Faktor Internal	.346	.126	.410	2.738	.008	.344	2.911
	X2 Faktor Eksternal	.393	.161	.366	2.440	.018	.344	2.911

a. Dependent Variable: Y Keputusan Nasabah

Berdasarkan data diatas diketahui bahwa nilai *tolerance* sebesar 0,344 > 0,10, sementara nilai VIF sebesar 2,911 < 10.00 sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

3. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan analisis grafik. Pada analisis grafik, suatu model regresi dianggap tidak mengalami heteroskedastisitas jika titik menyebar secara acak dan tidak membentuk suatu pola tertentu yang jelas dan tersebar baik di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y.



Gambar 4.4
Uji heteroskedastisitas

Sumber: Data SPSS Diolah

Gambar di atas memperlihatkan titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk suatu pola tertentu yang jelas serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y, hal ini berarti tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak dipakai untuk variabel independen maupun variabel bebasnya.

1. Uji t (Parsial)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah model regresi pada faktor internal dan faktor eksternal keputusan nasabah secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah. Dengan kaidah pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Tingkat signifikansi yang akan digunakan adalah 0,05 dengan kriteria jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ maka H_a diterima dan H_o ditolak.
2. Jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 0,05$) maka H_a diterima dan H_o ditolak.

Sebelum menyimpulkan hipotesis yang diterima atau ditolak, terlebih

dahulu menentukan t tabel dengan tingkat signifikansi $5\% : 2 = 0,025$ (uji 2 sisi) dan derajat kebebasan (df) $n - k - 1$ atau $62 - 2 - 1 = 27$ dengan pengujian dua sisi tersebut hasil yang diperoleh sebagai berikut:

$$T \text{ tabel} = t (\alpha/2 : n-k-1)$$

$$T \text{ tabel} = t (0,05/2 : 62-2-1)$$

$$T \text{ tabel} = t (0,025 : 27) = 2.052$$

Tabel 24 : Hasil Uji t
Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan masyarakat menjadi nasabah

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	11.957	2.418		4.946	.000		
	X1 Faktor Internal	.346	.126	.410	2.738	.008	.344	2.911
	X2 Faktor Eksternal	.393	.161	.366	2.440	.018	.344	2.911

a. Dependent Variable: Y Keputusan Nasabah

Dependent Variable: Keputusan masyarakat menjadi nasabah Sumber: Data SPSS Diolah

Berdasarkan hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor internal memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,346 dan nilai t hitung sebesar 2,738 dengan nilai sig 0,008. Hal ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,738 > 1,671$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga variabel faktor internal secara statistik dengan ($\alpha = 5\%$) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan ($0,008 < 0,005$). Variabel faktor internal memiliki pengaruh cukup besar terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah.

Berdasarkan hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor eksternal memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,393 dan nilai t hitung sebesar 2,440 dengan sig 0,018. Hal ini menunjukkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,440 > 1,671$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi ($0,018 < 0,05$).

Sehingga variabel faktor eksternal secara statistik dengan ($\alpha = 5\%$) tidak memiliki pengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah. Variabel faktor eksternal memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

2. Uji F (Simultan)

Uji simultan digunakan untuk mengukur pengaruh variabel bebas secara bersama terhadap variabel terikat dengan menggunakan nilai probabilitas (sig). Kriteria pengujian simultan pada skripsi ini yaitu jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka tidak ada pengaruh secara simultan antara variabel independen terhadap variabel dependen sedangkan jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka ada pengaruh secara simultan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian simultan pada skripsi ini menggunakan SPSS 20.0 *for windows*. Hasil uji F dapat dilihat pada output ANOVA berikut ini:

Tabel 26 : Hasil Uji FANOVA

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	704.140	2	352.070	35.335	.000 ^a
	Residual	587.860	59	9.964		
	Total	1292.000	61			

a. Predictors: (Constant), X2 Faktor Eksternal, X1 Faktor Internal

b. Dependent Variable: Y Keputusan Nasabah

Sumber: Data SPSS Diolah

Berdasarkan data pada kolom F diatas nilai F_{hitung} adalah 35,335, sedangkan pada F_{tabel} diperoleh:

$$F_{tabel} = F(k; n-k)$$

$$F_{tabel} = F(2;59) = 3,153$$

Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat bahwa $F_{hitung} (35,335) > F_{tabel} (3,153)$ sehingga dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara simultan antara

variabel independen (X_1, X_2) terhadap variabel dependen (Y).

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisiensi determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui persentase perubahan variabel tidak bebas (Y) yang disebabkan oleh variabel bebas (X). Tujuannya adalah untuk menghitung besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Semakin tinggi nilai R^2 maka semakin besar proporsi dari total variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen.

Tabel 27 Hasil Uji Determinasi (R^2) Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.738 ^a	.545	.530	3.15654

a. Predictors: (Constant), X2 Faktor Eksternal, X1 Faktor Internal

b. Dependent Variable: Y Keputusan Nasabah

Sumber: Data SPSS Diolah

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan besarnya koefisien determinasi atau R Square yaitu sebesar 0,545 hal tersebut menunjukkan bahwa 54,5% variabel keputusan masyarakat menjadi nasabah dapat dijelaskan oleh variabel faktor internal dan faktor eksternal keputusan nasabah. Sedangkan sisanya (100%-54,5%) adalah 45,5% dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian tersebut,

D. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan dalam memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah.

1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat menjadi Nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan

Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan faktor apa yang menjadi alasan

masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan. Dari penghitungan diatas, bahwa ada dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Bahwa dalam faktor internal t hitung sebesar 2,738 dengan nilai signifikansi 0,008 ($0,008 < 0,05$) dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,346, variabel faktor internal memiliki pengaruh cukup besar terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT BPRS Gebu Prima Medan, yang di dominasi oleh indikator psikologis seperti karena agama, pelayanan, lokasi dan biaya yang cukup murah.

Maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis pertama yang menyatakan bahwa faktor internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan. Maka hipotesis pertama dalam penelitian ini diterima.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Hal ini dikarenakan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa indikator psikologis berdasarkan jenis produk yang sangat bermanfaat dan lebih menguntungkan dari produk lainnya Sebesar 80% yang mayoritas nasabah menjawab setuju. Selanjutnya sebesar 90% menjawab setuju pada pernyataan kepuasan nasabah dalam menggunakan jasa pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Selanjutnya terdapat data yang sama yaitu setuju sebesar 77% bahwa kemudahan menjadi alasan nasabah dalam mengajukan pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Selanjutnya sebesar 100% menjawab setuju bahwa menggunakan jasa pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah untuk memenuhi kecukupan modal dalam menjalankan usaha.

Selanjutnya sebesar 93% menjawab tidak setuju bahwa kondisi ekonomi para nasabah dalam keadaan baik yang bukan menjadi alasan dalam mengajukan keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Selanjutnya sebesar 90% menjawab setuju bahwa pelayanan yang diberikan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah baik. Selanjutnya 23% menjawab netral bahwa mengajukan pembiayaan berdasarkan jenis produk yang sangat bermanfaat dan lebih menguntungkan dari produk pembiayaan lainnya, jawaban sama sebesar 10% menjawab netral bahwa nasabah merasa puas dengan pelayanan yang

diberikan petugas PT. BPRS Gebu Prima Medan, 23% menjawab netral bahwa prosedur pelayanan yang mudah dan cepat dalam mengajukan pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan, dan terakhir 7% menjawab netral bahwa kondisi ekonomi yang kurang baik menjadi alasan dalam mengajukan keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Hal tersebut menjelaskan bahwa sebagian besar responden menjawab setuju pada variabel faktor internal, yang artinya persepsi nasabah dalam memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan memiliki manfaat dan keuntungan dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya serta memberikan kepuasan dalam pelayanan prosedur pembiayaan dengan cepat dan mudah. Sehingga keuntungan dan kepuasan yang diberikan PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel faktor eksternal diperoleh nilai t hitung sebesar 2,440 dengan signifikansi 0,568 lebih besar dari 0,05 ($0,018 < 0,05$) dan memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,393, variabel faktor eksternal memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap keputusan nasabah memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Hipotesis kedua dalam penelitian ini yaitu faktor eksternal mempunyai pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Dari hasil tersebut maka hipotesis kedua dalam penelitian ini ditolak. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor eksternal mempunyai pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Hal ini bisa disebabkan karena nasabah sebagian besar ragu dengan pengaruh faktor eksternal yang terjadi pada PT. BPRS Gebu Prima Medan, hal tersebut dapat dilihat dari distribusi jawaban pada kuesioner dimana 62% menjawab setuju bahwa pengajuan pembiayaan berhubungan dengan pendapatan nasabah. Selanjutnya 47% menjawab setuju bahwa pengajuan pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan karena pengaruh rekan kerja, 34% menjawab setuju bahwa pengajuan pembiayaan adalah pengaruh keluarga. Selanjutnya 23% menjawab netral bahwa

pengajuan pembiayaan adalah pengaruh keluarga, dan jawaban sama sebesar 17% menjawab netral bahwa pengajuan pembiayaan berhubungan dengan pendapatan, 37% menjawab netral bahwa pengajuan pembiayaan pengaruh dari rekan kerja. Hasil ini mungkin dikarenakan keadaan demografi, sosial dan budaya yang kurang baik di mata nasabah sehingga faktor eksternal tidak mempengaruhi keputusan nasabah untuk memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

2. Faktor Kunci Yang Mempengaruhi Terhadap Keputusan masyarakat menjadi nasabah Pada BPRS Gebu Prima Medan

Pada dasarnya suatu keputusan akan melibatkan antara dua pilihan atau lebih alternatif pilihan tindakan. Dalam sebuah proses dalam pengambilan keputusan penggunaan suatu produk, nasabah akan dihadapkan pada situasi pilihan menggunakan atau tidak suatu produk yang ditawarkan dengan berbagai karakteristik.

Terdapat suatu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah yaitu faktor internal yang di dominan oleh persepsi masyarakat maka akan semakin mempengaruhi nasabah yang akan mengambil keputusan untuk mengajukan keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan, begitu pula sebaliknya jika persepsi masyarakat tidak baik mengenai PT. BPRS Gebu Prima Medan juga akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk tidak menggunakan jasa pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Pada hasil kuesioner variabel keputusan masyarakat menjadi nasabah dengan 4 item pernyataan diketahui item yang paling mendorong nasabah terhadap keputusan memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah yaitu sebesar 100% menjawab setuju bahwa nasabah tertarik saat pertama kali melihat dan mendengar produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan, selanjutnya 97% menjawab setuju bahwa nasabah tertarik mencari lebih mengenai keunggulan PT. BPRS Gebu Prima Medan dibandingkan dengan perusahaan lain dari segi produk dan lain sebagainya, selanjutnya 97% menjawab setuju bahwa nasabah ingin menggunakan jasa keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan, dan yang terakhir 97%

menjawab setuju bahwa nasabah merasa tepat untuk menjadi nasabah tetap jasa keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Hasil menunjukkan bahwa faktor internal dan eksternal secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor internal memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,346 dan nilai t hitung sebesar 2,738 dengan nilai sig 0,008. Hal ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,738 > 1,671$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga variabel faktor internal secara statistik dengan ($\alpha = 5\%$) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan ($0,008 < 0,005$). Variabel faktor internal memiliki pengaruh cukup besar terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah.
2. Berdasarkan hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor eksternal memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,393 dan nilai t hitung sebesar 2,440 dengan sig 0,568. Hal ini menunjukkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,440 > 1,671$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi ($0,018 < 0,05$). Sehingga variabel faktor eksternal secara statistik dengan ($\alpha = 5\%$) tidak memiliki pengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah. Variabel faktor eksternal memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.
3. Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat bahwa $F_{hitung} (35,335) > F_{tabel} (3,153)$ sehingga dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara simultan antara variabel independen (X_1, X_2) terhadap variabel dependen (Y).

B. Saran

1. Dengan adanya penelitian ini diharapkan perusahaan terus meningkatkan prosedur pelayanan serta memberikan kemudahan bagi nasabah agar terciptanya kepuasan bagi nasabah dan melahirkan rasa kepercayaan terhadap PT. BPRS Gebu Prima Medan yang berdampak positif bagi nasabah maupun perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya diperlukan adanya penelitian lebih lanjut terhadap faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih keputusan masyarakat menjadi nasabah sehingga dapat memberikan informasi yang lebih akurat dalam melakukan pengujiannya. Sehingga penelitian ini dapat digunakan sebagai kajian pustaka bagi peneliti selanjutnya.
3. Dengan adanya penelitian ini diharapkan kampus dapat mengetahui salah satu produk pembiayaan yang berbasis syariah dan bagus untuk bahan perkuliahan.

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT MENJADI NASABAH PADA PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :
Jenis Kelamin :
Umur :
Jenis Pekerjaan :
Status Pernikahan :
Pendidikan :

PETUNJUK PENGISIAN

Pilihlah jawaban dengan memberi tanda (√) pada salah satu jawaban paling sesuai menurut Bapak/Ibu. Penilaian dilakukan berdasarkan skala berikut:

Sangat Setuju (ST) : 5
Setuju : 4
Kurang Setuju : 3
Tidak Setuju : 2
Sangat Tidak Setuju : 1

A. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah (X)
Variabel Kualitas Pelayanan (X1)

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya menggunakan jasa pembiayaan mudharabah pada BPRS Gebu Prima Medan karena adanya persepsi atas iklan produk pembiayaan yang terdapat di brosur.					
2	Saya memilih jasa pembiayaan mudharabah karena sangat bermanfaat dan lebih menguntungkan.					
3	Saya merasa puas menggunakan jasa pembiayaan mudharabah pada BPRS Gebu Prima Medan karena pelayanannya sangat baik.					
4	Saya menggunakan jasa pembiayaan pada PT.BPRS Gebu Prima Medan karena prosedur pengajuan yang mudah dan cepat					
5	Saya memilih pembiayaan mudharabah untuk memenuhi kecukupannya modal dalam menjalankan usaha.					
6	Kondisi ekonomi yang kurang baik menjadi alasan saya mengajukan pembiayaan pada BPRS Gebu Prima Medan					
7	Saya memilih PT. BPRS Gebu Prima Medan karena lokasinya dekat atau tidak terlalu jauh.					
8	Lokasi PT. BPRS Gebu Prima Medan mudah diakses.					

Variabel Fasilitas (X2)

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya memilih pembiayaan mudharabah karena berhubungan dengan pendapatan					
2	Saya mengajukan pembiayaan mudharabah pada					

	PT.BPRS Gebu Prima Medan karena pengaruh dari rekan kerja.					
3	Saya mengajukan pembiayaan mudharabah pada PT.BPRS Gebu Prima medan karena pengaruh dari keluarga.					

B. Keputusan Nasabah (Y)

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya tertarik saat pertama kali melihat dan mendengar produk pembiayaan mudharabah pada PT.BPRS Gebu Prima Medan.					
2	Saya tertarik lebih lanjut dengan pembiayaan mudharabah pada PT.BPRS Gebu Prima Medan.					
3	Saya ingin menggunakan jasa pembiayaan mudharabah di PT.BPRS Gebu Prima Medan.					
4	Saya merasa tepat menjadi nasabah di PT.BPRS Gebu Prima Medan.					
5	PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah pilihan pertama saya					

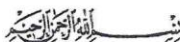




MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No 89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019
 Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
<http://fai.umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Unggul | Centar | Terpercaya
 Kita menjawab surat ini agar diketahui
 Nomor dan tanggalnya



Hal : Permohonan Persetujuan Judul
 Kepada Yth :
 Dekan FAI UMSU

24 Jumadil akhir 1444 H
 20 Januari 2023 M

Di -
 Tempat




Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :


Nama : Sabda Wati
 Npm : 1801280111
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
 Kredit Kumulatif : 3,56

Mengajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Pengaruh Kualitas Pelayanan Islami Terhadap Kepuasan Nasabah PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan	-	-	-
2	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan	 30-1-2023	Dr. Rahmayati	-
3	Etika bisnis dalam perspektif ekonomi islam PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan	-	-	-

NB: Mahasiswa & bersangkutan sudah mendownload dan menatakk buku panduan
 FAI UMSU
 Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam
 Hormat Saya


 Sabda Wati

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
 2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
 3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

** Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila terdapat surat ini agar diibubahkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<https://fai.umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Nomor : 328/II.3/UMSU-01/F/2023
 Lamp : -
 Hal : Izin Riset

09 Ramadhan 1444 H
 31 Maret 2023 M

Kepada Yth :
 Pimpinan PT. BPRS Gebu Prima Medan
 di-

Tempat.

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :


Nama : Sabda Wati
 NPM : 1801280111
 Semester : X
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan

Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

A.n Dekan,

Wakil Dekan III


 Dr. Munawir Pasaribu, MA
 NIDN : 0116078305





**PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah
GEBU PRIMA**



Jl. Bakti / Jl. A.R. Hakim No. 139 Telp. : (061) 7323190-7323191-7334806 (Hunting) Fax. (061) 7321706 Medan - 20217

No. : 11/PERS/GEMA/IV/2023

Medan, 3 April 2023

Kepada

Yth. Ketua Prodi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah
Sumatera Utara (FAI UMSU)

Di-

Tempat

Bersamaan dengan ini, Kami PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima, perihal Permohonan Riset/Penelitian, dengan ini disampaikan bahwa kami menyetujui pemohon dimaksud dengan keterangan sebagai berikut :

Nama : Sabda Wati
Npm : 1801280111
Semester : X
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul skripsi : Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah pada PT.BPRS Gebu Prima Medan

Demikian surat pemberitahuan ini kami sampaikan, atas kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalam

PT. BPRS Gebu Prima

Indri Pratiwi, SE, Msi
Direktur Utama



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.tiktok.com/@umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Nama Mahasiswa : Sabda Wati
Npm : 1801280111
Semester : X (Sepuluh)
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Masyarakat Menjadi Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
30-01-2023	- Latar belakang masalah belum jelas - Rumusan masalah belum tepat - Tujuan penelitian - Bab II landasan teori - Ikuti panduan penulisan skripsi - penelitian terdahulu belum ada - download aplikasi mandeley - Identifikasi masalah belum sesuai - Bab III agar mengikuti penulisan kuantitatif		
14-02-2023	- Perbaiki tulisan - Buat sumber skema kerangka berpikir - Ubah latar belakang masalah tambahkan faktor - Sitasi Dosen UMSU		
16-02-2023	- sitasi Dosen UMSU kerang zedi tambahkan		

Medan, 11 Februari 2023

Diketahui/Disetujui Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Pembimbing Proposal

Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [f](#) [umsumedan](#) [ig](#) [umsumedan](#) [t](#) [umsumedan](#) [y](#) [umsumedan](#)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Nama Mahasiswa : Sabda Wati
Npm : 1801280111
Semester : X (Sepuluh)
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Masyarakat Menjadi Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
17-02-2023	Acc proposal		

Medan, 21 Februari 2023



Diketahui/Disetujui Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.P, M.Si

Pembimbing Proposal

Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Unggul | Cerdas | Terpercaya



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.tiktok.com/@umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Nama Mahasiswa : Sabda Wati
Npm : 1801280111
Semester : X (Sepuluh)
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Masyarakat Menjadi Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
17-02-2023	ACC proposal		

Medan, 21 Februari 2023



Diketahui/Disetujui Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.P, M.Si

Pembimbing Proposal

Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Unggul | Cerdas | Terpercaya



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019
 Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
 http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI
PERBANKAN SYARIAH/ BISNIS MANAJEMEN SYARIAH

Pada hari «Hari Pelaksanaan Seminar» telah diselenggarakan Seminar Program Studi Manajemen Bisnis Syari'ah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Sabda Wati
 Npm : 1801280111
 Semester : X
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
 Judul Proposal : Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada BPRS Gebu Prima Medan

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Pada BPRS Gebu Prima Medan
Bab I	pet Tujuan Operasional Terecapat Faktor Kunci? Jelaskan juga dgn Ruasas Model.
Bab II	Jenis Bab II. Tidak sesuai dgn Ruasas Model.
Bab III	Bab III Bab III nya? ^{metode juga} ^{Kualitatif} (Cesati)
Lainnya	—
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 11 Maret 2023

Tim Seminar

Ketua

 (Isra Hayati, S.Pd, M.Si)

Sekretaris

 (Syahrul Amsari, SE.Sy., M.Si)

Pembimbing

 (Dr. Rahmayati, SE.I, M.El)

Pembahas

 (Selamat Pohan, M.A)

Daftar Riwayat Hidup

Nama Lengkap : Sabda Wati
Tempat, Tanggal Lahir : Sepang, 25 November 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Agama Islam
Pendidikan Terakhir : SMK N 1 SIMPANG KIRI KOTA SUBULUSSALAM
Alamat : Komplek Perumahan Gondo Dusun Pelita kota subulussalam
No Hp/Telp : 08566754380

Nama Orang Tua

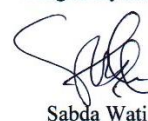
Ayah : Aminuddin
Ibu : Sumiati
Alamat : Komplek Perumahan Gondo Dusun Pelita kota subulussalam

Pendidikan

Tahun 2005-2011 : SD N 1 Simpang Kiri Kota Subulussalam
Tahun 2011-2014 : SMP Muhammadiyah Kota Subulussalam
Tahun 2014-2017 : SMK N 1 Simpang Kiri Kota Subulussalam
Tahun 2018-2023 : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya.

Yang menyatakan



Sabda Wati