

**PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP MINAT MENJADI
NASABAH DI BMT IQTISADUNA
SKRIPSI**



Disusun oleh :

Nama : Tahira Rizqi Amelia
Nomor Mahasiswa : 12313260
Jurusan : Ilmu Ekonomi

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI YOGYAKARTA**

2016

**PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP MINAT MENJADI
NASABAH DI BMT IQTISADUNA**

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir
guna memperoleh gelar sarjana jenjang Strata I Jurusan Ilmu Ekonomi,
pada Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

Oleh :

Nama : Tahira Rizqi Amelia
Nomor Mahasiswa : 12313260
Jurusan : Ilmu Ekonomi

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI YOGYAKARTA**

2016

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain seperti yang dimaksud dalam pedoman penulisan skripsi Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 15 Juni 2016

Penulis,



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Tahira Rizqi Amelia', written over the right side of the meter stamp.

Tahira Rizqi Amelia

PENGESAHAN

PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH DI BMT IQTISADUNA

Nama : Tahira Rizqi Amelia
Nomor Mahasiswa : 12313260
Jurusan : Ilmu Ekonomi

Yogyakarta, 15 Juni 2016
telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Achmad Tohirin', written over a horizontal line.

Achmad Tohirin Drs., M.A., Ph.D

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH DI BMT
IQTISADUNA**

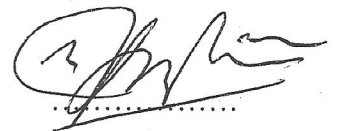
Disusun Oleh : **TAHIRA RIZQI AMELIA**

Nomor Mahasiswa : **12313260**

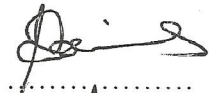
Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Senin, tanggal: 25 Juli 2016

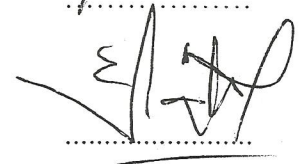
Penguji/ Pembimbing Skripsi : Achmad Tohirin, Drs., MA.,Ph.D



Penguji : Edy Suandi Hamid, Prof. Dr., M.Ec.



Eko Atmadji, Dr., M.Ec.



Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia



Dr. D. Agus Harjito, M.Si.

MOTTO

- “Sungguh bersama kesukaran dan keringanan. Karna itu bila kau telah selesai (mengerjakan yang lain). Dan kepada Tuhan, berharaplah.” (Q.S Al Insyirah : 6-8)
- “Kemenangan yang seindah – indahnya dan sesukar – sukarnya yang boleh direbut oleh manusia ialah menundukkan diri sendiri.” (Ibu Kartini)
- “Apabila Anda berbuat kebaikan kepada orang lain, maka Anda telah berbuat baik terhadap diri sendiri.” (Benyamin Franklin)
- “Harga kebaikan manusia adalah diukur menurut apa yang sudah dilaksanakan / diperbuatnya.” (Ali Bin Abu Thalib)
- “Kebanyakan dari kita tidak mensyukuri apa yang sudah kita miliki, tetapi kita selalu menyesali apa yang belum kita capai.” (Schopenhauer)
- “Our parents are the greatest gift in a life”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Untuk kedua orang tua saya semoga selalu dalam lindungan Allah SWT.
2. Untuk saudara kandung saya, Mas Ganes P Noviandra
3. Almamater saya, Universitas Islam Indonesia (UII).
4. Semua orang yang berperan dalam penyelesaian skripsi ini.

KATA PENGANTAR



Segala puji syukur dipanjatkan kepada Allah SWT karena atas Rahmat dan Hidayah – Nya penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, figur manusia sempurna yang harus kita jadikan teladan dalam menjalani hidup ini. Semoga kesejahteraan senantiasa menyelimuti keluarga dan sahabat Nabi beserta seluruh umat Islam. Akhirnya setelah melewati perjalanan panjang dengan segala tantangannya, skripsi yang berjudul “Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna” dapat terselesaikan dengan baik oleh peneliti. Skripsi ini diteliti untuk menambah ilmu dan menjadi salah satu syarat agar memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Islam Indonesia.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, petunjuk, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penyusun mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Dwiprptono Agus Harjito, M.S.i selaku Dekan di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Akhsyim Affandi selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

3. Bapak Achmad Tohirin, Drs.,M.A.,Ph.D selaku dosen pembimbing skripsi yang dengan sabar memberi waktu luang, pengarahan, serta nasehat hingga skripsi ini selesai.
4. Semua dosen di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuannya dan bermanfaat sampai saat ini.
5. Responden-responden yang mau meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner.
6. Papa dan Mama yang selalu memberi dukungan, nasehat, serta doa – doa yang menguatkan saya hingga sejauh ini.
7. Kakakku, Ganes Paramitha Noviandra yang selalu support, memberikan banyak bantuan, dan selalu menjaga adiknya ini.
8. Keluarga besar dan kerabat yang membuat semangat untuk cepat wisuda.
9. Keluarga Bapak Sutanto (keluarga Anggit) yang sudah sering saya repotkan dengan menginap sehari – hari hingga saya anggap sebagai keluarga kedua.
10. Keluarga Bapak Widodo Santosa yang setiap seminggu sekali saya datangi dan banyak saya repotkan sampai memberi oleh – oleh untuk dibawa pulang Jogja.
11. Semua sahabat – sahabatku yang selalu memberi dukungan agar dapat wisuda bersama.
12. Anggit Kinestiwi, sahabatku, keluargaku, partner bisnis yang selalu siap siaga kalau saya mau curhat tentang masalah hidup.

13. Keluarga baru KKN Unit 375 dan 376, meski baru kenal sebulan tapi semua kenangan saat KKN masih terasa asyik.

14. Dan terakhir, terima kasih untuk Wahyu yang selalu memberi saya support yang tiada henti, hingga rela meminjamkan laptop berbulan - bulan, semoga cita – citamu menjadi Atlet Pelari tercapai, amin.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan masih terdapat kekurangan. Karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis. Untuk itu penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya. Kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan.

Wassalamu ‘alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 15 Juni 2016

Penulis,

Tahira Rizqi Amelia

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
ABSTRAKSI	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	7
1.5. Sistematika Penulisan	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI	
2.1. Penelitian Terdahulu	9
2.2. Landasan Teori	11
2.2.1. BMT (Baitul Maal Wa Tamwil)	11
2.2.1.1. Sejarah BMT di Indonesia	11
2.2.1.2. Visi dan Misi BMT	12
2.2.1.3. Produk dan Mekanisme Operasional BMT	13
2.2.1.4. Operasional BMT	14
2.2.1.5. Pola Tabungan dan Pembiayaan	15
2.2.1.6. Mekanisme kerja BMT	15
2.2.1.7. Prinsip Utama BMT	17

2.2.2. PERSEPSI	18
2.2.2.1. Pengertian Persepsi	18
2.2.2.2. Faktor yang mempengaruhi Persepsi	18
2.2.2.3. Proses Terjadinya Persepsi	20
2.2.3. MINAT	21
2.2.3.1. Pengertian Minat	21
2.2.3.2. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat	23
2.2.4. HIPOTESIS	24
2.2.5. Kerangka Pemikiran	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Jenis dan Pengumpulan Data	26
3.1.1. Sumber Data	26
3.2. Definisi Operasional Variabel	27
3.2.1. Variabel Dependen (Y)	27
3.2.2. Variabel Independen (X)	27
3.3. Lokasi Penelitian	28
3.4. Teknik Pengumpulan Data	28
3.5. Populasi dan Sampel	29
3.6. Metode Analisis	30
3.6.1. Teknik Pengukuran Data	30
3.7. Analisis Data	30
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum.....	36
4.2. Analisis Deskripsi Responden	38

4.2.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	38
4.2.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	39
4.2.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	39
4.2.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	40
4.2.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Rata-rata Pendapatan	40
4.2.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Jarak BMT Iqtisaduna.....	41
4.3. Analisis Data	42
4.3.1. Uji Validitas	42
4.3.2. Uji Reliabilitas	44
4.3.3. Uji Asumsi Klasik	45
4.3.4. Regresi Linear Berganda	46
4.3.5. Uji t Statistik	47
4.3.5.1. Uji F Statistik	47
4.3.5.2. Koefisien Determinasi R^2	47
4.3.5.3 Uji t Statistik	48
4.3.6. Interpretasi Data	50
4.3.6.1. Pengaruh Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna	51
4.3.6.2. Pengaruh Kebutuhan Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna	51
4.3.6.3. Pengaruh Kepatuhan Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna	52

4.3.6.4. Pengaruh Referensi Terhadap Minat Menjadi Nasabah di	
BMT Iqtisaduna	53
4.3.6.5. Pengaruh Kemudahan Terhadap Minat Menjadi Nasabah di	
BMT Iqtisaduna	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	55
5.2. Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN I	60
LAMPIRAN II	65
LAMPIRAN III	66
LAMPIRAN	IV
.....	69

DAFTAR TABEL

DAFTAR TABEL

Tabel 4.2.1 Jenis Kelamin Responden	38
Tabel 4.2.2 Usia Responden	39
Tabel 4.2.3 Pendidikan Terakhir Responden	39
Tabel 4.2.4 Pekerjaan Responden	40
Tabel 4.2.5 Rata – Rata Pendapatan Per Bulan Responden	41
Tabel 4.2.6 Jarak Kantor BMT Iqtisaduna dengan Rumah Responden.....	41
Tabel 4.3.1 Hasil Uji Validitas	43
Tabel 4.3.2 Hasil Uji Reliabilitas	44
Tabel 4.3.4 Hasil Regresi	46

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2.5 Kerangka Pemikiran	25
---------------------------------------	----

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Pelayanan, Kebutuhan, Agama, Referensi, dan Kemudahan terhadap minat menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan 93 sampel masyarakat yang menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kebutuhan, Agama dan Kemudahan berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna. Sedangkan Pelayanan dan Referensi tidak berpengaruh terhadap minat menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna.

Kata Kunci : BMT, Persepsi terhadap BMT, Pelayanan, Kebutuhan, Agama, Referensi, Kemudahan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Keluarnya Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah merupakan realisasi atas kepedulian pemerintah untuk berperan memberikan payung hukum atas kenyataan yang tumbuh subur dalam masyarakat ekonomi Indonesia terutama dalam lingkungan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Kenyataan itu membuktikan bahwa sistem ekonomi syariah mampu diterima dengan baik dan dapat diterapkan di Indonesia. Selain itu, adanya ekonomi syariah ini memberikan sisi positif bagi masyarakat di Indonesia.

Indonesia merupakan negara yang mayoritas beragama Islam. Ini bisa dijadikan lahan yang subur untuk menerapkan ekonomi syariah kepada masyarakatnya. Marak dan cepatnya pertumbuhan dan perkembangan lembaga keuangan berpola syariah itu, tentu tidak terlepas dari fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga bank itu adalah riba, dan riba sangat dilarang dan diharamkan dalam ajaran Islam. Fatwa itu telah memberi dampak terhadap penyempitan pasar bagi perbankan konvensional, masalahnya sebagian besar penduduk Indonesia beragama Islam. Sementara itu pasar bank syariah semakin meluas karena banyak nasabah perbankan konvensional, khususnya yang beragama Islam mengalihkan transaksi perbankannya ke bank

syariah. Semakin tinggi kualitas dan integritas seseorang, maka akan semakin tertarik untuk menerapkan ekonomi syariah di kehidupan sehari – harinya.

Seiring berkembangnya ekonomi syariah di Indonesia, banyak bermunculan lembaga – lembaga syariah seperti Perbankan Syariah, Pegadaian Syariah, Asuransi Syariah, BPR Syariah dan BMT. Didalam perekonomian, tentu lembaga keuangan ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat mulai dari usaha mikro, hingga perusahaan yang besar. Akan tetapi dalam pembiayaannya usaha mikro, belum tentu pemiliknya mampu meminjam dana di bank syariah maupun konvensional karena berpikir bisa atau tidaknya mengembalikan dana tersebut di bank dalam jangka waktu yang ditentukan. Sehingga lembaga keuangan syariah menyediakan BMT untuk membantu pengusaha kecil dengan prinsip bagi hasil (syari'ah), guna menumbuhkan kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.

BMT merupakan kependekan dari *baitul mal wa tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul mal wa baitul tamwil*. secara *harfiah/lughawi* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa Nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.

Kehadiran BMT di Indonesia, selain ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat dibidang ekonomi juga memiliki misi penting bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah di wilayah kerjanya. Hal ini

didasarkan kepada visi BMT bahwa pembangunan ekonomi hendaknya dibangun dari bawah melalui kemitraan usaha. Sebagai lembaga ekonomi yang berbasis keumatan atau BMT yang berupaya memainkan peranannya sesuai dengan ketentuan hukum yang ditetapkan pemerintah bagi penyelenggaraan lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah.

Secara operasional, lembaga keuangan ini menggunakan sistem bagi hasil yang disesuaikan dengan prinsip syariah. Tidak semua masyarakat dapat menerima Lembaga Keuangan yang berbasis Syariah dengan tangan terbuka. Tidak banyak dari mereka bahkan belum mengetahui apa yang dinamakan dengan BMT. Bagaimana perbedaan atau bahkan bagaimana bentuknya saja mungkin banyak dari masyarakat yang belum mengetahui dengan pasti yang dinamakan BMT ini. Bahkan orang islam sendiri apa itu *baitul maal wa tamwil* belum tentu mengetahuinya. Padahal dibanding dengan lembaga keuangan syariah yang berbasis konvensional, lembaga keuangan syariah lebih banyak menguntungkan. Selain itu, BMT juga banyak memberikan sisi positif dibanding lembaga konvensional. Inilah yang mengakibatkan BMT sulit berkembang karena sikap masyarakatnya yang kurang memahami lembaga keuangan syariah tersebut.

Didalam berdirinya BMT, nasabah mempunyai nilai penting dalam keberadaan BMT itu sendiri. Banyak tujuan mengapa seseorang mendaftarkan diri sebagai nasabah disuatu BMT. Mulai dari ingin mencukupi kebutuhan hidup dengan suatu bisnis hingga hanya untuk simpanan pribadi saja.

Kualitas pelayanan juga merupakan salah satu unsur penilaian konsumen terhadap perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa. Nasabah tentunya

memiliki harapan akan layanan yang berkualitas. Pelayanan yang berkualitas adalah pelayanan yang secara ekonomis menguntungkan dan secara prosedural mudah serta menyenangkan. Berawal dari kebutuhan itu, kemudian nasabah memperoleh pelayanan atas suatu kebutuhannya. Pelayanan yang diterima nasabah dipersepsikan sebagai baik, standar, atau buruk. Persepsi nasabah ini merupakan bentuk akhir pembentukan citra kualitas jasa. Persepsi nasabah terhadap kualitas pelayanan inilah yang merupakan penilaian menyeluruh atas keunggulan suatu jasa. (Fauzi, 2010).

Penilaian nasabah terhadap BMT membuat munculnya persepsi – persepsi dari diri nasabah melalui sudut pandang masing – masing. Dari sinilah persepsi nasabah diperlukan untuk mengukur sejauh mana kinerja BMT tersebut. Dalam menginterpretasikan suatu informasi, antar nasabah tidaklah sama meskipun informasi yang diterima berasal dari sumber yang sama (Kotler dan Armstrong, 2008:174). Hal ini yang menjadi salah satu tantangan tersendiri bagi BMT untuk dapat menarik minat menggunakan jasa di BMT.

Persepsi pada dasarnya berkenaan dengan proses perlakuan seseorang terhadap informasi tentang suatu obyek yang masuk pada dirinya melalui pengamatan menggunakan indera – indera yang dimilikinya. Proses perlakuan itu berkaitan dengan pemberian arti atau gambaran atau penginterpretasikan obyek itu. Sehingga persepsi yang diterima setiap nasabah berbeda dari satu dengan yang lain.

BMT Iqtisaduna merupakan salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang dimiliki oleh Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia (UII). Berdiri

pada tanggal 26 Februari 2007 dengan 25 orang sebagai pendirinya. Ijin operasional dan legalitas Koperasi BMT Iqtisaduna FE UII dikeluarkan Dinas Koperasi Propinsi DIY dengan nomor 22/BH/KPTS/X/ 2007, tertanggal 3 Oktober 2007. Akta pendiriannya terdaftar di Kantor Notaris Nurhadi Darussalam,SH., M.Hum, bernomor 01 / 2007, tertanggal 09 Februari 2007.

BMT Iqtisaduna mempunyai misi : “Menjadi penyelenggaraan layanan keuangan syari’ah untuk anggota dan mitra usaha; Menjadi model pengelolaan keuangan ummat yang efisien, efektif, transparan dan professional; Mengembangkan sistem ekonomi ummat yang berkeadilan sesuai syari’ah”. Pada tahun 2011 tercatat memiliki $\pm$ 730 mitra usaha dengan dana pengelolaan sebesar $\pm$ 4,5 miliar dan terus berkembang. Disisi lain, BMT Iqtisaduna bertujuan ingin meningkatkan taraf hidup dosen dan karyawan tetap dan kontrak yang berada di UII ini dan tentunya untuk masyarakat umum.

Sebagai BMT yang berada dibawah naungan Fakultas Ekonomi UII ini, tentu saja tidak sedikit karyawan atau dosen yang berminat untuk menggunakan produk di BMT Iqtisaduna. Tetapi bagaimana persepsi para karyawan UII dan masyarakat umum untuk berminat dan mau menggunakan jasa pelayanan di BMT Iqtisaduna.

Bertitik tolak dari permasalahan tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang **“Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna.**

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan, maka terdapat beberapa masalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh aspek pelayanan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna?
2. Bagaimana pengaruh aspek kebutuhan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna?
3. Bagaimana pengaruh aspek kepatuhan syariah terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna?
4. Bagaimana pengaruh aspek referensi terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna?
5. Bagaimana pengaruh aspek kemudahan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna
2. Untuk mengetahui pengaruh kebutuhan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna
3. Untuk mengetahui pengaruh kepatuhan syariah terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna
4. Untuk mengetahui pengaruh referensi terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna

5. Untuk mengetahui pengaruh kemudahan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna

1.4. Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang dilaksanakan diharapkan mampu memberikan manfaat dari pihak – pihak yang terkait, antara lain :

1. Bagi peneliti

Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama kuliah di Fakultas Ekonomi UII jurusan Ilmu ekonomi.

2. Bagi Lembaga

Untuk memberikan masukan yang positif dengan adanya penelitian ini, sehingga dapat menjadikan tolak ukur atas kemajuan BMT Iqtisaduna,

3. Bagi perpustakaan

Memberikan referensi baru dan bahan rujukan peneliti selanjutnya mengenai persepsi nasabah terhadap BMT Iqtisaduna di Fakultas Ekonomi UII.

1.5. Sistematika Penulisan

Untuk memperjelas isi skripsi ini (awal hingga akhir), maka penulis membuat suatu sistematika skripsi sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini akan menjabarkan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan, manfaat, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang teori-teori yang mendukung penelitian ini dan juga berisi tentang referensi yang dianggap representatif dalam bidang pembahasan dan teori-teori yang relevan untuk menjelaskan variabel-variabel yang akan diteliti.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai metodologi penelitian yang terdiri jenis dan pengumpulan data, definisi operasional variabel, lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, dan metode analisis.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bab yang berisi analisis data yang telah diperoleh dalam penelitian. Analisis data yang dilakukan meliputi analisis statistik yang digunakan untuk melakukan pengujian terhadap hipotesis penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bagian penutup dari skripsi ini. Dalam bab ini disajikan kesimpulan-kesimpulan serta saran-saran yang relevan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

2.1. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa penelitian-penelitian terdahulu yang terkait dengan judul penelitian, diantaranya:

Nugroho (2013) dalam penelitiannya mayoritas responden BMT MMU Sidogiri menilai peran BMT MMU Sidogiri terhadap perekonomian lokal di Sidogiri cukup bagus dan efektif dikarenakan BMT MMU Sidogiri lebih mengutamakan masyarakat ekonomi menengah ke bawah dan masyarakat asli Sidogiri. Selain itu masyarakat menilai produk-produk dari BMT juga efektif dan kontribusinya bagi pertumbuhan ekonomi lokal Sidogiri. Pelayanan BMT MMU Sidogiri terhadap nasabah dan masyarakat juga mengedepankan keramahan dan kepuasan konsumen

Ariani (2007) dalam penelitiannya variabel pendidikan, usia dan pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap bank syariah di Medan. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang menyatakan pendidikan, usia dan pelayanan berpengaruh signifikan dan positif. Sehingga semakin tinggi pendidikan, usia dan pelayanan maka akan semakin besar juga persepsi masyarakat terhadap bank syariah di Medan

Fadhilah (2015) menyimpulkan bahwa tidak ada perbedaan signifikan antara kedua kelompok dalam persepsi mahasiswa terhadap Bank Syariah. Selain

itu pengajaran mata kuliah Ekonomi Islam pada mahasiswa berperan penting dalam meningkatkan pengetahuan dan kemauan untuk beralih ke Bank Syariah.

Fatmaningrum (2014) menyimpulkan dengan berdirinya BMT Mahardhika ini masyarakat tidak sepenuhnya menerima kehadiran BMT. Sikap yang diberikan masyarakat dipengaruhi oleh persepsi, pendapat atau pandangan terhadap kehadiran BMT Mahardhika. Meskipun perekonomian di sini telah maju sebelum adanya BMT Mahardhika. Namun, kebanyakan dari mereka juga berharap dengan adanya Lembaga Keuangan Syariah BMT Mahardhika ini perekonomian Desa Kedunglurah menjadi jauh lebih maju lagi.

Astuti (2013) dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa persepsi nasabah tentang tingkat suku bunga, promosi, kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah di BRI Cabang Sleman. Hal ini berarti jika Persepsi Nasabah tentang Tingkat suku bunga, Promosi dan Kualitas Pelayanan semakin tinggi maka akan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah.

Januar (2016) dalam penelitian ini, Variabel karakteristik bank tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumen dalam menabung di perbankan syariah yang artinya Bank syariah tidak berhasil menjangkau pasar utamanya, yaitu pasar muslim. Variabel pelayanan dan kepercayaan mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap perilaku keputusan konsumen hal ini dikarenakan melalui variabel ini akan terbentuk loyalitas konsumen dan menimbulkan ketertarikan untuk mengajak kerabat menggunakan jasa perbankan yang sama. Variabel pengetahuan nasabah mempunyai pengaruh yang tidak signifikan ini dapat terjadi karena Bank syariah tidak dapat menjadikan aspek

religiusitas dan pengetahuan nasabah sebagai satu-satunya pengikat dalam mencapai market sharenya

Ma'arif (2016) penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variabel bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri, hal ini menunjukkan bahwa bagi hasil tidak menjadi faktor dominan yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri karena penentuan lokasi sangat penting supaya nasabah mudah menjangkau lokasi bank dalam bertransaksi. Keyakinan/ religiusitas berpengaruh signifikan hal ini menunjukkan bahwa keyakinan merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri.

Dwimastia Harlan (2014) menyimpulkan bahwa Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan berpengaruh signifikan yang akan mengakibatkan Minat Bertransaksi Menggunakan E-Banking juga akan tinggi. Terdapat pengaruh negatif signifikan Risiko Persepsian terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan E-Banking yang berarti semakin meningkat Risiko Persepsian mengakibatkan Minat Bertransaksi Menggunakan E-Banking akan menurun.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. BMT (Baitul Maal Wa Tamwil)

2.2.1.1. Sejarah BMT di Indonesia

Sejarah BMT ada di Indonesia, dimulai tahun 1984 dikembangkan mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga

pembiayaan berdasarkan syari'ah bagi usaha kecil. Kemudian BMT lebih diberdayakan oleh ICMI sebagai sebuah gerakan yang secara operasional ditindaklanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil (syari'ah), menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi : Baitul Tamwil (Bait = Rumah, at Tamwil = Pengembangan Harta) - melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul Maal (Bait = Rumah, Maal = Harta) – menerima titipan dana zakat, infak dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan pertaturan dan amanahnya.

2.2.1.2. Visi dan Misi BMT

Visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT dan POKUSMA yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian.

Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera.

BMT bertujuan mewujudkan kehidupan keluarga dan masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera. Untuk mencapai visi dan pelaksanaan misi dan tujuan BMT, maka BMT melakukan usaha-usaha yaitu mengembangkan kegiatan simpan pinjam dengan prinsip bagi hasil/syariah dan mengembangkan lembaga dan bisnis Kelompok Usaha Muamalah yaitu kelompok simpan pinjam yang khas binaan BMT.

Jika BMT telah berkembang cukup mapan, memprakarsai pengembangan badan usaha sektor riil (BUSRIL) dari Pokusma –pokusma sebagai badan usaha pendamping menggerakkan ekonomi riil rakyat kecil di wilayah kerja BMT tersebut yang manajemennya terpisah sama sekali dari BMT.

Mengembangkan jaringan kerja dan jaringan bisnis BMT dan sektor riil (BUSRIL) mitranya sehingga menjadi barisan semut yang tangguh sehingga mampu mendongkrak kekuatan ekonomi bangsa Indonesia.

2.2.1.3. Produk dan Mekanisme Operasional BMT

Secara umum produk BMT dalam rangka melaksanakan fungsinya tersebut dapat diklasifikasikan menjadi empat hal yaitu (Prof.H.A Djazuli dan Drs. Yadi Janwari, M.Ag. lembaga-lembaga Perekonomian Umat. Rajawali Press.):

- a. Produk penghimpunan dana (funding)
- b. Produk penyaluran dana (lending)
- c. Produk jasa
- d. Produk tabarru': ZISWAH (Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf, dan Hibah)

2.2.1.4. Operasional BMT

Sistem bagi hasil adalah pola pembiayaan keuntungan maupun kerugian antara BMT dengan anggota penyimpan berdasarkan perhitungan yang disepakati bersama. BMT biasanya berada di lingkungan masjid, Pondok Pesantren, Majelis Taklim, pasar maupun di lingkungan pendidikan. Biasanya yang mensponsori pendirian BMT adalah para aghniya (dermawan), pemuka agama, pengurus masjid, pengurus majelis taklim, pimpinan pondok pesantren, cendekiawan, tokoh masyarakat, dosen dan pendidik. Peran serta kelompok masyarakat tersebut adalah berupa sumbangan pemikiran, penyediaan modal awal, bantuan penggunaan tanah dan gedung ataupun kantor. Untuk menunjang permodalan, BMT membuka kesempatan untuk mendapatkan sumber permodalan yang berasal dari zakat, infaq, dan shodaqoh dari orang-orang tersebut. Hasil studi Pinbuk (1998) menunjukkan bahwa lembaga pendanaan yang saat ini berkembang memiliki kekuatan antara lain:

- a. Mandiri dan mengakar di masyarakat,
- b. Bentuk organisasinya sederhana, Sistem dan prosedur pembiayaan mudah,
- c. Memiliki jangkauan pelayanan kepada pengusaha mikro.

Kelemahannya adalah :

- a. Skala usaha kecil,
- b. Permodalan terbatas,
- c. Sumber daya manusia lemah,
- d. Sistem dan prosedur belum baku. Untuk mengembangkan lembaga

tersebut dari kelemahannya perlu ditempuh cara-cara pembinaan sebagai berikut:

- a. Pemberian bantuan manajemen, peningkatan kualitas SDM dalam bentuk pelatihan, standarisasi sistem dan prosedur,
- b. Kerjasama dalam penyaluran dana,
- c. Bantuan dalam inkubasi bisnis.

2.2.1.5. Pola Tabungan dan Pembiayaan

BMT berfungsi sebagai:

Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).

Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.

Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.

Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

2.2.1.6. Mekanisme kerja BMT

1. Cara kerja BMT adalah sebagai berikut :
 - 1) Pendamping atau beberapa pemrakarsa yang mengetahui tentang BMT, menyampaikan dan menjelaskan ide tau gagasan ini kepada rekan-rekannya sebagai upaya untuk menarik beberapa orang sebagai pemrakarsa awal hingga mencapai lebih dari 20 orang.

- 2) Dua puluh orang atau lebih tersebut kemudian menyepakati pendirian BMT di desa, kecamatan, pasar, atau masjid dan bersepakat mengumpulkan modal awal pendirian BMT.
- 3) Modal awal kemudian ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama (tidak harus sama jumlahnya antara pemrakarsa, hingga mencapai jumlah yang telah ditentukan untuk pendirian sebuah BMT).
- 4) Pemrakarsa membuat rapat untuk memilih pengurus BMT.
- 5) Pengurus BMT kemudian merapatkan dan merekrut pengelola/ manajemen BMT dari lingkungan tersebut yang memiliki sifat sidiq, amanah, fathanah dan benar-benar menguasai visi, misi, tujuan dan usaha-usaha BMT, serta memiliki keinginan keras dan dengan sepenuh hati untuk mengembangkan BMT.
- 6) Penggurus BMT menghubungi PINBUK setempat untuk memberikan pelatihan kepada calon pengelola/manajemen BMT tersebut (umumnya 2 minggu pelatihan dan magang).
- 7) Pengelola yang telah diberi pelatihan kemudian membuka kantor dan menjalankan BMT, dengan giat menggalakan simpanan masyarakat dan memberikan pembiayaan pada usaha mikro dan kecil di sekitarnya.
- 8) Pembiayaan pada usaha mikro dilakukan dengan menerapkan system bagi hasil yang disampaikan sesuai dengan akad yang telah disepakati.
- 9) Hasil dari bagi hasil ini kemudian digunakan oleh para pengelola untuk membayar honor para pengelola dan membayar kegiatan operasional BMT.

- 10) Hasil dari bagi hasil juga digunakan untuk membayar bagi hasil kepada penyimpanan data, diupayakan agar nilai bagi hasil yang diperoleh para penyimpan dana bias lebih besar dari bunga bank konvensional.

2.2.1.7. Prinsip Utama BMT

Dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

- a. Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip Syariah dan Muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai sepiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.

Jenis-jenis Pinjaman (Pembiayaan) produk BMT antara lain :

- a. Murobahah, yaitu pembiayaan untuk jual-beli dengan pembayaran jatuh tempo.
- b. Bai'u bitsaman ajil, yaitu jual-beli dengan pembayaran angsuran rutin.
- c. Ijarah, yaitu sewa-menyewa barang atau jasa dengan pembayaran angsuran atau tangguh. Misalnya; pembiayaan untuk sewa ruko (tempat usaha).
- d. Musyarokah, yaitu tambahan modal untuk usaha anggota/nasabah dengan pengembalian secara angsuran atau tangguh dan bagi hasilnya ditentukan berdasarkan komposisi modal dan kesepakatan bersama.
- e. Mudhorobah, yaitu pembiayaan modal usaha penuh dari BMT kepada anggota/nasabah untuk mengelola sebuah usaha dan bagi hasilnya ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

- f. Ar-rahn (gadai), yaitu pembiayaan dengan jaminan barang bergerak ataupun surat berharga yang dititipkan di BMT. BMT menerapkan sistem keuntungan atau biaya pemeliharaan penyimpanan barang tersebut berdasarkan kesepakatan bersama.
- g. Qordhul hassan, yaitu pembiayaan lunak yang dikhususkan untuk kaum dhuafa atau orang yang sangat membutuhkan.

2.2.2. PERSEPSI

2.2.2.1. Pengertian Persepsi

Persepsi Menurut Ahli

Menurut Slameto (2010:102), persepsi adalah proses yang menyangkut masuknya pesan atau informasi kedalam otak manusia, melalui persepsi manusia terus menerus mengadakan hubungan dengan lingkungannya. Hubungan ini dilakukan lewat inderanya, yaitu indera penglihat, pendengar, peraba, perasa, dan pencium.

Menurut Tjiptono (1998:61). Persepsi adalah perasaan yang timbul dan dirasakan oleh pelanggan setelah mengkonsumsi atau menikmati produk barang atau jasa.

2.2.2.2. Faktor yang mempengaruhi Persepsi

1. Faktor Internal yang mempengaruhi persepsi, yaitu faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu, yang mencakup beberapa hal antara lain :

a. Fisiologis. Informasi masuk melalui alat indera, selanjutnya informasi yang diperoleh ini akan mempengaruhi dan melengkapi usaha untuk memberikan arti terhadap lingkungan sekitarnya. Kapasitas indera untuk mempersepsi pada

tiap orang berbeda-beda sehingga interpretasi terhadap lingkungan juga dapat berbeda.

b. Perhatian. Individu memerlukan sejumlah energi yang dikeluarkan untuk memperhatikan atau memfokuskan pada bentuk fisik dan fasilitas mental yang ada pada suatu obyek. Energi tiap orang berbeda-beda sehingga perhatian seseorang terhadap obyek juga berbeda dan hal ini akan mempengaruhi persepsi terhadap suatu obyek.

c. Minat. Persepsi terhadap suatu obyek bervariasi tergantung pada seberapa banyak energi atau perceptual vigilance yang digerakkan untuk mempersepsi. Perceptual vigilance merupakan kecenderungan seseorang untuk memperhatikan tipe tertentu dari stimulus atau dapat dikatakan sebagai minat.

d. Kebutuhan yang searah. Faktor ini dapat dilihat dari bagaimana kuatnya seseorang individu mencari obyek-obyek atau pesan yang dapat memberikan jawaban sesuai dengan dirinya.

e. Pengalaman dan ingatan. Pengalaman dapat dikatakan tergantung pada ingatan dalam arti sejauh mana seseorang dapat mengingat kejadian-kejadian lampau untuk mengetahui suatu rangsang dalam pengertian luas.

f. Suasana hati. Keadaan emosi mempengaruhi perilaku seseorang, mood ini menunjukkan bagaimana perasaan seseorang pada waktu yang dapat mempengaruhi bagaimana seseorang dalam menerima, bereaksi dan mengingat.

2. Faktor Eksternal yang mempengaruhi persepsi :

a. Ukuran dan penempatan dari obyek atau stimulus. Faktor ini menyatakan bahwa semakin besarnya hubungan suatu obyek, maka semakin mudah untuk

dipahami. Bentuk ini akan mempengaruhi persepsi individu dan dengan melihat bentuk ukuran suatu obyek individu akan mudah untuk perhatian pada gilirannya membentuk persepsi.

b. Warna dari obyek-obyek. Obyek-obyek yang mempunyai cahaya lebih banyak, akan lebih mudah dipahami (to be perceived) dibandingkan dengan yang sedikit.

c. Keunikan dan kontras stimulus. Stimulus luar yang penampilannya dengan latarbelakang dan sekelilingnya yang sama sekali di luar sangkaan individu yang lain akan banyak menarik perhatian.

d. Intensitas dan kekuatan dari stimulus. Stimulus dari luar akan memberi makna lebih bila lebih sering diperhatikan dibandingkan dengan yang hanya sekali dilihat. Kekuatan dari stimulus merupakan daya dari suatu obyek yang bisa mempengaruhi persepsi.

e. Motion atau gerakan. Individu akan banyak memberikan perhatian terhadap obyek yang memberikan gerakan dalam jangkauan pandangan dibandingkan obyek yang diam.

2.2.2.3. Proses Terjadinya Persepsi

Persepsi merupakan proses yang terdiri dari seleksi, organisasi dan interpretasi terhadap stimulus. Proses persepsi terdiri dari :

a. Seleksi Perseptual

Seleksi perseptual terjadi ketika konsumen menangkap dan memilih stimulus berdasarkan pada *psychological set* yang dimiliki. Psychological set yaitu

berbagai informasi yang ada dalam memori konsumen. Sebelum seleksi persepsi terjadi, terlebih dahulu stimulus harus mendapat perhatian dari konsumen.

b. Organisasi Persepsi

Organisasi persepsi (*Perceptual Organization*) berarti bahwa konsumen mengelompokkan informasi dari berbagai sumber ke dalam pengertian yang menyeluruh untuk memahami lebih baik dan bertindak atas pemahaman itu. Prinsip dasar dari organisasi persepsi adalah penyatuan yang berarti bahwa berbagai stimulus akan dirasakan sebagai suatu yang dikelompokkan secara menyeluruh. Pengorganisasian seperti itu memudahkan untuk memproses informasi dan memberikan pengertian yang terintegrasi terhadap stimulus.

c. Interpretasi Perseptual

Proses terakhir pada persepsi ialah memberikan interpretasi atas stimulus yang diterima oleh konsumen. Setiap stimulus yang menarik perhatian konsumen baik disadari atau tidak disadari, akan diinterpretasikan oleh konsumen. Dalam proses interpretasi konsumen membuka kembali berbagai informasi dalam memori yang telah tersimpan dalam waktu yang lama (*long term memory*) yang berhubungan dengan stimulus yang diterima. Informasi dalam long term memory akan membentuk konsumen untuk menginterpretasikan stimulus.

2.2.3. MINAT

2.2.3.1. Pengertian Minat

Minat dalam kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebagai sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu gairah atau keinginan. Secara etimologi pengertian minat adalah perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan.

Menurut Tampubolon (1991: 41) mengatakan bahwa minat adalah suatu perpaduan keinginan dan kemauan yang dapat berkembang jika ada motivasi. Sedangkan menurut Djali (2008: 121) bahwa minat pada dasarnya merupakan penerimaan akan sesuatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Menurut Soufia dan Zuchdi (2004: 116) menjelaskan bahwa minat merupakan kekuatan pendorong yang menyebabkan seseorang menaruh perhatian pada orang lain, pada aktivitas atau objek lain.

Menurut Holland (2008), Minat sebagai aktivitas atau tugas – tugas yang membangkitkan perasaan ingin tahu, perhatian, dan memberi kesenangan atau kenikmatan. Minat dapat menjadi indikator dari kekuatan seseorang di area tertentu, dimana ia akan termotivasi untuk mempelajari dan menunjukkan kinerja yang tinggi.

Minat merupakan motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Setiap minat akan memuaskan suatu kebutuhan. Dalam melakukan fungsinya kehendak itu berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Pikiran mempunyai kecenderungan bergerak dalam sektor rasional analisis, sedang perasaan yang bersifat halus/tajam lebih mendambakan kebutuhan. Sedangkan akal berfungsi sebagai pengingat fikiran dan perasaan itu dalam koordinasi yang harmonis, agar kehendak bisa diatur dengan sebaik-baiknya.

Ada beberapa tahapan minat sesuai penelitian antara lain:

- Informasi yang jelas sebelum menjadi nasabah.
- Pertimbangan yang matang sebelum menjadi nasabah.

- Keputusan menjadi nasabah.

2.2.3.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Menurut Crow dan Crow yang dikutip oleh Bintang Bangsaku (2008), ada tiga faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, yaitu:

1. Faktor dorongan dari dalam

Dorongan dari dalam diri individu itu sendiri, sehingga timbul minat untuk melakukan aktivitas atau tindakan tertentu untuk memenuhinya. Misal dorongan makan, rasa ingin tahu.

2. Faktor motivasi sosial

Faktor ini merupakan faktor untuk melakukan suatu aktivitas agar dapat diterima dan diakui oleh lingkungannya.

3. Faktor emosional

Minat erat hubungannya dengan emosi karena faktor ini selalu menyertai seseorang dalam berhubungan dengan objek minatnya.

Ketiga faktor timbulnya minat diatas didukung dengan beberapa pendapat para ahli, seperti menurut Khoiruddin (tanpa tahun terbit :2) :

“Sebagai proses pengambilan keputusan, perilaku konsumen untuk menjadi nasabah sangat dipengaruhi oleh faktor intern, seperti sikap, persepsi, motivasi, dan faktor ekstern, seperti pengaruh kelompok referensi, pendidikan, kondisi sosial dan keluarga”.

2.2.4. HIPOTESIS

Hipotesis yang akan di uji dalam penelitian ini adalah :

H1 : Diduga variabel Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

H2 : Diduga variabel Kebutuhan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

H3 : Diduga variabel Kepatuhan Syariah berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

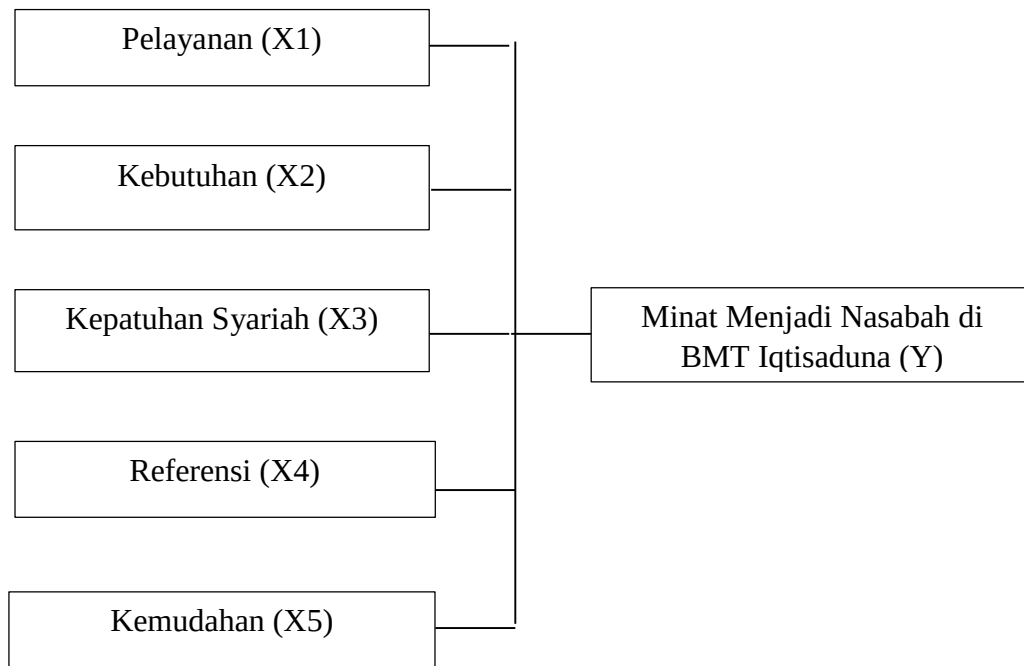
H4 : Diduga variabel Referensi berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

H5 : Diduga variabel Kemudahan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

Dalam penelitian ini, terdiri dari variabel dependen (Y) yaitu Minat menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna. Sedangkan variabel independen (X1) adalah Pelayanan, variabel independen (X2) adalah kebutuhan, variabel independen (X3) adalah Kepatuhan Syariah, variabel independen (X4) adalah Referensi, dan variabel independen (X5) adalah Kemudahan.

2.2.5. KERANGKA PEMIKIRAN

Gambar 2.2.5
Kerangka Pemikiran



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pengumpulan Data

Penelitian ini dilaksanakan dengan langsung terjun ke lapangan yaitu dengan cara pengamatan obyek secara langsung agar mendapat data yang relevan. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif di mana peneliti dapat menentukan hanya beberapa variabel saja dari obyek yang diteliti kemudian dapat membuat instrumen untuk mengukurnya.

Yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuesioner dan wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis maupun lisan.

3.1.1. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Data primer diperoleh langsung dari penyebaran daftar pertanyaan kepada Karyawan UII dan masyarakat umum yang menjadi nasabah BMT Iqtisaduna sebagai obyek yang terpilih.

b. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada, misalnya catatan atau dokumentasi perusahaan berupa

absensi, gaji, laporan keuangan publikasi perusahaan, data yang diperoleh dari majalah, dan lain sebagainya.

3.2. Definisi Operasional Variabel

3.2.1. Variabel Dependen (Y)

Variabel dependen (Y) dalam penelitian ini adalah Minat menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna. Yang dimaksud Minat menjadi Nasabah disini adalah sikap seseorang yang mempunyai keinginan yang tinggi terhadap sesuatu atau suatu rasa kemauan yang kuat untuk melakukan suatu hal untuk mencapai tujuan tertentu, seperti kemauan menjadi seorang nasabah dikarenakan ingin melakukan pembiayaan di suatu lembaga keuangan. Kemauan dan keinginan ini mempunyai suatu tujuan untuk menjadi nasabah.

3.2.2. Variabel Independen (X)

Ada beberapa variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain :

1. Pelayanan

Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan konsumen itu sendiri. Dalam penelitian ini, aspek pelayanan bertujuan untuk mengukur seberapa jauh pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT Iqtisaduna kepada para nasabah.

2. Kebutuhan

Kebutuhan merupakan segala sesuatu yang diperlukan dan dibutuhkan manusia untuk mensejahterakan hidupnya. Kebutuhan dalam penelitian ini adalah apakah dengan menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna dan melakukan pembiayaan, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya.

3. Kepatuhan Syariah

Kepatuhan Syariah, agama ialah sistem yang mengatur tata keimanan (kepercayaan) dan peribadatan kepada Tuhan Yang Mahakuasa serta tata kaidah yang berhubungan dengan pergaulan manusia dan manusia serta lingkungannya. Dalam penelitian ini, aspek kepatuhan syariah mengenai apakah dalam BMT Iqtisaduna ini telah menerapkan nilai – nilai yang sesuai syariat Islam.

4. Referensi

Referensi merupakan rujukan untuk informasi yang dilakukan seseorang untuk membantu orang lain mendapatkan informasi. Referensi yang digunakan dalam penelitian ini, dari mana nasabah mendapat referensi mengenai BMT Iqtisaduna.

5. Kemudahan

Kemudahan disini berarti untuk melaksanakan rencana itu harus dipertimbangkan kemudahan dan kesulitannya. Dipenelitian ini, kemudahan dalam menjangkau BMT Iqtisaduna dan syarat – syarat yang diajukan pihak BMT mudah atau berbelit – belit.

3.3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BMT Iqtisaduna yang bertempat di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode pengumpulan data dengan cara :

a. Interview (Wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus

diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

b. Observasi

Hadi (1986) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Bisa dikatakan observasi adalah cara memperoleh atau mengumpulkan data melalui pengamatan serta pencatatan- pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak dalam objek penelitian.

c. Dokumentasi

Yang dimaksud metode dokumentasi adalah cara memperoleh, mengumpulkan data-data melalui tulisan-tulisan atau bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah-masalah maupun variable penelitian. Dokumentasi dalam penelitian digunakan sebagai sumber data dapat dimanfaatkan untuk menguji, menafsirkan bahkan untuk meramalkan.

3.5. Populasi dan Sampel

Populasi merupakan kumpulan pengukuran atau data pengamatan yang dilakukan terhadap orang, benda atau tempat. Sampel merupakan sebagian dari populasi. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah di BMT Iqtisaduna, sedangkan menjadi sampel dalam penelitian ini yaitu sejumlah nasabah BMT Iqtisaduna yang merupakan pegawai UII dan Non UII, yang dipilih secara acak (*random*) untuk dijadikan sebagai responden. Adapun cara menentukan sampel menggunakan rumus Slovin:

$$n = \frac{N}{1 + (N \times e^2)}$$

Dimana :

n = Ukuran sampel

N = Populasi

e = Prosentasi kelonggaran ketidakterikatan karena kesalahan pengambilan sampel yang masih diinginkan.

Nasabah di BMT Iqtisaduna terdiri dari 1380 orang. Dengan menggunakan rumus Slovin maka diambil sample sebanyak 93 orang dengan prosentasi kelonggaran sebesar 10%.

3.6. Metode Analisis

3.6.1. Teknik Pengukuran Data

Dalam pengukuran Pengaruh Persepsi Nasabah terhadap Minat Menjadi Nasabah BMT Iqtisadunaa, digunakan 4 skala tingkat (Likert). Cara pengukurannya adalah menghadapkan seorang responden dengan sebuah pertanyaan dan kemudian diminta untuk memberikan jawaban. Data yang berhasil dikumpulkan dari kuesioner selanjutnya akan diukur dengan pengukuran data ordinal dengan bobot hitung sampai 54, dengan kategori sebagai berikut :

- a. Sangat setuju dengan *point* 4.
- b. Setuju dengan *point* 3.
- c. .Tidak setuju dengan *point* 2.
- d. Sangat tidak setuju dengan *point* 1.

3.7. Analisis Data

Analisis data digunakan agar dapat mengolah data menjadi informasi, sehingga karakteristik atau sifat-sifat data tersebut dapat dengan mudah dipahami

dan bermanfaat untuk menjawab masalah-masalah yang berkaitan dengan kegiatan penelitian. Analisis data ini menggunakan beberapa metode, yakni :

a. Uji Validitas

Azwar (2000) menyebutkan Validitas adalah sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsinya. Maka uji validitas adalah suatu derajat ketepatan instrumen (alat ukur), maksudnya apakah instrumen yang digunakan betul-betul tepat untuk mengukur apa yang akan diukur. Pada program SPSS teknik pengujian yang sering digunakan para peneliti untuk uji validitas adalah menggunakan korelasi *product moment*, yaitu:

$$r_{xy} = \frac{N (\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N\sum X^2 - (\sum X)^2\}(N\sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Dimana :

r_{xy} = koefisiensi korelasi antara skor item dengan skor total atau angket validitas

X = Skor variabel butir soal

Y = Skor total

N = Banyaknya obyek

Keputusan uji:

$r_{xy} = r_{\text{tabel}}$ item pertanyaan tersebut valid

$r_{xy} < r_{\text{tabel}}$ item pertanyaan tersebut tidak valid

(Suharsimi Arikunto, 2002: 146)

b. Uji Reliabilitas

Uji ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana suatu hasil pengukuran tetap konsistensi bila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yaitu sama dengan menggunakan alat ukur yang sama. Yaitu dengan mengkorelasikan angka korelasi yang diperoleh dengan memastikan ke dalam rumus (*alpha cronbach*) (Saifuddin, 1997: 78).

$$a = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum si^2}{st^2} \right)$$

c. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk menguji apakah metode OLS menghasilkan estimator BLUE, sehingga nantinya tidak akan ada gangguan dalam OLS seperti masalah multikolinieritas, masalah heteroskedastisitas, dan masalah autokorelasi sehingga uji t, dan uji F menjadi valid. Uji Asumsi Klasik terdiri dari:

i. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas merupakan suatu masalah dimana adanya hubungan linier antar variabel - variabel independen. Multikolinieritas akan menghasilkan estimator yang BLUE, tetapi masih mempunyai varian yang besar.

ii. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas merupakan salah satu asumsi klasik yang menunjukkan bahwa residualnya mempunyai varian tidak konstan. Untuk menguji ada tidaknya masalah heteroskedastisitas peneliti akan menggunakan metode White. Metode White adalah sebuah metode

yang tidak memerlukan asumsi tentang adanya normalitas pada variabel gangguan (Widarjono, 2013 : 125).

iii. Uji Autokorelasi

Masalah autokorelasi merupakan korelasi antara satu variabel gangguan dengan variabel gangguan variabel lainnya. Sedangkan salah satu asumsi penting metode OLS berkaitan dengan variabel gangguan adalah tidak adanya hubungan antara variabel gangguan satu dengan variabel gangguan lainnya. (Widarjono, 2013 : 137).

d. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis Regresi dapat dimanfaatkan untuk mengetahui bagaimana variabel Dependen (kriteria) dapat diprediksikan melalui variabel independen (prediktor). Dampak dari penggunaan Analisis regresi dapat digunakan untuk memutuskan apakah naik atau menurunnya variabel dependen dapat dilakukan melalui menaikkan dan menurunkan keadaan variabel independen (Umar, 2000: 242).

Adapun persamaan regresi adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Keterangan :

Y = Variabel terikat (Minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna)

a = Konstanta

$b_1 - b_5$ = Koefisien Regresi

X1 = Pelayanan

X2 = Kebutuhan

X3 = Kepatuhan Syariah

X4 = Referensi

X5 = Kemudahan

e. Uji Statistik

a) Uji F

Uji Statistik F ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independent secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

Apabila nilai F hitung $>$ F kritis, maka H_0 ditolak H_a diterima. Artinya secara bersama-sama variabel independen mampu mempengaruhi variabel dependen secara signifikan. Sebaliknya, apabila nilai f hitung $<$ f kritis, maka H_0 diterima H_a ditolak. Artinya variabel independen secara bersama-sama tidak mampu mempengaruhi variabel dependen secara signifikan

b) Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variable independen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Jika nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi - variabel dependen (Ghozali, 2006).

c) Uji t

Uji t merupakan pengujian masing-masing variabel independen yang dilakukan untuk mengetahui apakah secara individu variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Pengujian ini dapat dilakukan dengan cara membandingkan hasil dari t hitung dengan t tabel atau dapat juga

dilakukan dengan cara membandingkan probabilitasnya pada derajat keyakinan tertentu.

Jika $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen secara signifikan. Sebaliknya, jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.

Hipotesis yang digunakan dalam pengujian ini adalah :

$H_0: \beta_1 = 0$ (tidak berpengaruh)

$H_a: \beta_1 \neq 0$ (berpengaruh)

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum

BMT atau Baitul Maal wat Tamwil Iqtisaduna merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang berada di bawah naungan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, yang berdiri 17 (tujuh belas) tahun yang lalu, tepatnya tahun 1999 yang menggunakan prinsip syariah Islam. Sebagai Baitul Maal, BMT Iqtisaduna Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, (selanjutnya ditulis BMT Iqtisaduna) mempunyai kegiatan mengumpulkan, mengelola serta menyalurkan zakat, infak, shadaqah dan wakaf yang bersifat sosial oriented (mitra kerja basis). Selain itu BMT Iqtisaduna mempunyai kegiatan menghimpun, mengelola serta menyalurkan dana untuk suatu tujuan profit oriented (keuntungan).

Latar belakang didirikannya BMT Iqtisaduna adalah karena melihat adanya kebutuhan penerapan prinsip syariah dalam hal muamalah di sektor keuangan, khususnya di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. BMT Iqtisaduna hingga tahun 2007, telah menghimpun dana dan menyalurkan pembiayaan kepada dosen dan karyawan di lingkungan UII hingga mencapai Rp 1.082.340.000,- (satu milyar delapan puluh dua juta tiga ratus empat puluh ribu rupiah) dengan jumlah nasabah lebih dari 370 orang. Animo ini semakin meningkat, baik dari besar plafon pembiayaan maupun jumlah calon nasabahnya. Hal ini dimungkinkan karena beberapa hal, yaitu :

- a. Prosedur BMT Iqtisaduna cukup sederhana, cepat dan fleksibel
- b. Lokasi kantor BMT Iqtisaduna mudah dijangkau,

- c. Bagi hasil, profit margin dan upah jasa yang dibebankan ke nasabah relatif murah
- d. Biaya administrasi dan biaya-biaya lainnya relatif kecil.
- e. Dibayar dengan angsuran lewat pemotongan gaji per bulan.

Platform skim pembiayaan yang diperuntukkan bagi nasabah saat ini masih terbatas untuk anggota, meliputi dosen, karyawan tetap dan tenaga kontrak, serta pensiunan UII Yogyakarta. Besar skim pembiayaan ditentukan berdasarkan kemampuan dalam membayar angsuran per bulan. Kemampuan bayar maksimal sebesar 40% dari pendapatan bersih per bulan. Sedangkan untuk nasabah non-anggota, meliputi dari mahasiswa UII dan masyarakat umum, maka BMT Iqtisaduna memberikan pelayanan jasa keuangan syariah untuk simpanan dan tabungan. Batas pengembalian maksimal pembiayaan selama 2 tahun, sedangkan untuk platform skim pinjaman Qordhul Hasan batas pengembaliannya maksimal hanya 2 bulan.

Didukung oleh tenaga yang berdedikasi di bidangnya, pengurus yang mengerti betul tentang ekonomi Islam baik dalam teori dan praktek dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah yang kompeten. BMT Iqtisaduna berkomitmen untuk menegakkan ekonomi syariah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional.

Misi:

- a. Meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

- b. Menjadi gerakan ekonomi rakyat serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional.
- c. Mewajibkan dan menggiatkan anggota untuk menyimpan pada koperasi secara teratur.
- d. Menyediakan bahan pokok kebutuhan primer dan sekunder bagi anggotanya.
- e. Melakukan kerjasama antar koperasi, sektor pemerintah dan/atau swasta dalam bidang usaha lain yang saling menguntungkan.
- f. Melakukan simpan pinjam untuk kepentingan anggota.

4.2. Analisis Deskripsi Responden

4.2.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin terdiri atas dua kelompok, yaitu kelompok laki-laki dan perempuan. Hasil analisis data ini diperoleh persentase responden berdasarkan jenis kelamin sebagai berikut:

Tabel 4.2.1. Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Percent
Pria	53	53,0
Wanita	40	40,0
Total	93	93,0

Sumber : data primer yang diolah

Berdasarkan tabel 4.2.1. dapat diketahui bahwa responden dibedakan menjadi dua kategori yaitu pria dan wanita. Pengumpulan data yang dilakukan menghasilkan data responden wanita sebanyak 40 orang atau 40% dan pria

sebanyak 53 orang atau 53%. Dengan demikian, responden terbanyak adalah pria dengan jumlah 53%.

4.2.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.2.2. Usia Responden

Usia	Jumlah	Percent
< 25 tahun	2	2,0
25 - 40 tahun	51	51,0
40 - 50 tahun	30	30,0
> 50 tahun	10	10,0
Total	93	93,0

Sumber : data primer yang diolah

Berdasarkan tabel 4.2.2. dapat diketahui dan dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden adalah mereka dengan usia 25 - 40 tahun sebesar 51 responden atau 51%. Disusul umur 40 – 50 tahun sebesar 30%, diatas 50 tahun sebesar 10% dan kurang dari 25 tahun sebesar 2%.

4.2.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Karakteristik responden berdasarkan Pendidikan Terakhir dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.2.3. Pendidikan Terakhir Responden

Pendidikan Terakhir	Jumlah	Percent
SD	3	3,0
SMP	4	4,0
SMA/Sederajat	8	8,0
Perguruan Tinggi	78	78,0
Total	93	93,0

Sumber : data primer yang diolah

Berdasarkan tabel 4.2.3. menunjukkan bahwa pendidikan terakhir yang ditempuh responden paling banyak adalah perguruan tinggi sebesar 78 atau 78%. Dikuti lulusan SMA sebesar 8%, SMP 4%, dan SD 3%.

4.2.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Karakteristik responden berdasarkan Pendidikan Terakhir dapat ditunjukan pada tabel berikut:

Tabel 4.2.4. Pekerjaan Responden

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Percent
Pegawai Negeri	5	5,0
Pegawai Swasta	88	88,0
Lain – lain	0	0,0
Total	93	93,0

Sumber : data primer yang diolah

Berdasarkan tabel 4.2.4. menunjukkan bahwa pekerjaan responden yang menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna sebagian besar merupakan pegawai swasta dengan jumlah 88 atau 88%, dan pegawai negeri sebesar 5%.

4.2.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Rata – Rata Pendapatan Per Bulan

Karakteristik responden berdasarkan Rata – Rata Pendapatan Per Bulan dapat ditunjukan pada tabel berikut:

Tabel 4.2.5. Rata – Rata Pendapatan Per Bulan Responden

Rata - rata Pendapatan per Bulan	Jumlah	Percent
> Rp 1.000.000	3	3,0
Rp 1.000.000 - Rp 3.000.000	80	80,0
Rp 3.000.000 - Rp 5.000.000	9	9,0
> Rp 5.000.000	1	1,0
Total	93	93,0

Sumber : data primer yang diolah

Berdasarkan tabel 4.2.5. jumlah pendapatan per bulan paling banyak adalah Rp 1.000,000 – Rp 3.000.000 dengan jumlah 80 responden atau 80%. Disusul dengan pendapatan Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000 sebesar 9%. Pendapatan > Rp 1.000.000,00 sebanyak 3% dan lebih dari Rp 5.000.000 sebesar 1%. Ini menunjukkan bahwa nasabah berminat mendaftar di BMT Iqtisaduna dikarenakan ingin mendapatkan pendapatan yang lebih untuk kebutuhan hidupnya.

4.2.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Jarak Kantor BMT Iqtisaduna dengan Rumah Responden

Karakteristik responden berdasarkan Jarak Kantor BMT Iqtisaduna dengan Rumah Responden dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.2.6. Jarak Kantor BMT Iqtisaduna dengan Rumah Responden

Jarak Kantor BMT Iqtisaduna dengan Rumah	Jumlah	Percent
< 2 Km	4	4,0
2 - 5 Km	6	6,0
5 - 10 Km	38	38,0
> 10 Km	45	45,0
Total	93	93,0

Sumber : data primer yang diolah

Berdasarkan jarak kantor BMT Iqtisaduna dari rumah responden, paling banyak jarak tempuhnya > 10 Km dengan jumlah 45 responden atau 45%. Jarak tempuh 5 – 10 Km jumlahnya 38 responden, 2 – 5 Km sebesar 6 responden, dan kurang dari 2 Km sebesar 4 responden. Ini dapat terjadi karena Kantor BMT Iqtisaduna lebih dekat dengan kantor para responden daripada dengan rumah responden. Dimana responden BMT Iqtisaduna ini sebagian besar merupakan karyawan UII sehingga kantor BMT Iqtisaduna dapat dijangkau responden karena berdekatan dengan kantor kerjanya.

4.3. Analisis Data

4.3.1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menghitung korelasi antara masing-masing pernyataan dengan skor total dengan rumus korelasi product moment (Iqbal, 2008:15). Penghitungan uji validitas menggunakan bantuan SPSS 17.00 pada komputer. Uji Validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Dengan menetapkan taraf signifikansi sebesar 10%, item pertanyaan dinyatakan valid apabila memiliki nilai probabilitas tingkat kesalahan = 10% (0,10). Uji validitas menggunakan jumlah responden sebanyak 93 responden ($n=93$). Adapun kriteria yang digunakan dalam menentukan valid tidaknya pertanyaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: $df = n-2 = 93-2 = 91$, didapat r tabel = 0,1716. Jika r hitung lebih besar dari r tabel dan nilai r

positif, maka butir pernyataan dikatakan valid. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka hasil pengujian validitas sebagai berikut:

Tabel 4.3.1. Hasil Uji Validitas

No	Variabel	Item	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Aspek Pelayanan	X1.1	0,6253	0,1716	Valid
		X1.2	0,6306	0,1716	Valid
		X1.3	0,5054	0,1716	Valid
		X1.4	0,5354	0,1716	Valid
		X1.5	0,5426	0,1716	Valid
		X1.6	0,6304	0,1716	Valid
		X1.7	0,6612	0,1716	Valid
2	Aspek Kebutuhan	X2.1	0,4563	0,1716	Valid
		X2.2	0,4736	0,1716	Valid
		X2.3	0,2958	0,1716	Valid
3	Aspek Kepatuhan Syariah	X3.1	0,4147	0,1716	Valid
		X3.2	0,613	0,1716	Valid
		X3.3	0,6144	0,1716	Valid
		X3.4	0,575	0,1716	Valid
		X3.5	0,51	0,1716	Valid
4	Aspek Referensi	X4.1	0,4467	0,1716	Valid
		X4.2	0,5087	0,1716	Valid
		X4.3	0,6365	0,1716	Valid
5	Aspek Kemudahan	X5.1	0,4509	0,1716	Valid
		X5.2	0,6425	0,1716	Valid
		X5.3	0,5713	0,1716	Valid
		X5.4	0,5912	0,1716	Valid
		X5.5	0,529	0,1716	Valid
6	Aspek Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna	Y1	0,4285	0,1716	Valid
		Y2	0,5789	0,1716	Valid
		Y3	0,5717	0,1716	Valid
		Y4	0,5567	0,1716	Valid
		Y5	0,573	0,1716	Valid

Sumber : data yang sudah diolah

4.3.2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah suatu indeks yang menunjukkan sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Suatu kuesioner dinyatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozali, 2001). Keandalan yang menyangkut kekonsistenan jawaban jika diujikan berulang pada sampel yang berbeda. Penghitungan uji reliabilitas menggunakan bantuan SPSS 17.00 pada komputer.

Dalam penelitian ini, uji reliabilitas dilakukan dengan melihat hasil perhitungan nilai cronbach alpha (α). Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai cronbach alpha (α) $>0,6$ yaitu bila dilakukan penelitian ulang dengan waktu dan dimensi yang berbeda akan menghasilkan kesimpulan yang sama. Adapun hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini dapat dilihat dibawah ini:

Tabel 4.3.2. Hasil Uji Reliabilitas

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	93	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	93	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.897	28

Sumber : SPSS 17.00 diolah

4.3.3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk menguji apakah metode OLS menghasilkan estimator BLUE, sehingga nantinya tidak akan ada gangguan dalam OLS seperti masalah multikolinieritas, masalah heteroskedastisitas, dan masalah autokorelasi sehingga uji t, dan uji F menjadi valid.

Dari hasil uji asumsi klasik telah diketahui bahwa dalam estimasi regresi berganda telah terpenuhi. Dalam uji Multikolinieritas tidak ada masalah multikolinieritas karena nilai $r > 0,85$. Uji Heteroskedastisitas menunjukkan nilai chi square hitung (χ^2) sebesar 6.156730, sedangkan nilai kritis chi squares (χ^2) pada $\alpha = 10\%$ dengan degree of freedom sebesar 87 adalah 124,116. Karena nilai chi square hitung (χ^2) lebih kecil dari pada nilai kritis chi squares (χ^2) maka dapat disimpulkan bahwa regresi tersebut tidak mengandung masalah heteroskedastisitas. Uji Kolerasi menunjukkan nilai X^2 (chi square) hitung sebesar 3.672084. Sedangkan, nilai X^2 (chi square) tabel pada df 2 $\alpha = 10\%$ sebesar 9.210. Karena nilai X^2 (chi square) hitung < nilai X^2 (chi square) tabel maka regresi ini tidak mempunyai masalah autokorelasi.

Oleh karena itu, model OLS dari hasil estimasi regresi berganda model linier bersifat BLUE, dan hasil uji statistik dapat memberikan hasil yang berarti secara statistik.

4.3.4. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Tabel 4.3.4 Regresi Linear Berganda

Dependent Variabel: Y

Method: Least Squares

Date: 08/03/16 Time: 18:00

Sample: 1 93

Included observations: 93

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.542969	0.347248	1.563637	0.1215
X1	0.111213	0.117789	0.944171	0.3477
X2	-0.112406	0.055906	-2.010611	0.0475
X3	0.310786	0.121578	2.556262	0.0123
X4	0.083643	0.067700	1.235500	0.2200
X5	0.454471	0.093578	4.856583	0.0000
R-squared	0.478822	Mean dependent var	3.286022	
Adjusted R-squared	0.448870	S.D. dependent var	0.389423	
S.E. of regression	0.289100	Akaike info criterion	0.418256	
Sum squared resid	7.271382	Schwarz criterion	0.581650	
Log likelihood	-13.44891	Hannan-Quinn criter.	0.484230	
F-statistic	15.98593	Durbin-Watson stat	2.035042	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber : eviews 8 diolah

Berdasarkan tabel diatas :

Variabel dependen (Y) dalam penelitian ini adalah Minat menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna. Variabel independen X1 ialah Pelayanan, dimana pelayanan yang dimaksud yaitu untuk mengukur seberapa jauh pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT Iqtisaduna kepada para nasabah. Variabel X2 (Kebutuhan) dalam penelitian ini adalah apakah dengan menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna dan melakukan pembiayaan, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya. Variabel X3 (Kepatuhan Syariah) mengenai apakah dalam BMT Iqtisaduna ini telah menerapkan nilai – nilai yang sesuai syariat Islam. Variabel X4 (Referensi) yang

digunakan dalam penelitian ini, dari mana nasabah mendapat referensi mengenai BMT Iqtisaduna. Variabel X5 (Kemudahan) dalam menjangkau BMT Iqtisaduna dan syarat – syarat yang diajukan pihak BMT mudah atau terbelit – belit.

4.3.5. Uji Statistik

4.3.5.1. Uji F Statistik

Uji F Statistik ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independent secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

Apabila nilai F hitung $>$ F kritis, maka H_0 ditolak H_a diterima. Artinya secara bersama-sama variabel independen mampu mempengaruhi variabel dependen secara signifikan. Sebaliknya, apabila nilai f hitung $<$ f kritis, maka H_0 diterima H_a ditolak. Artinya variabel independen secara bersama-sama tidak mampu mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.

Hipotesis yang digunakan dalam pengujian ini adalah :

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_k = 0$$

$$H_a : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq \beta_5 \neq \beta_k \neq 0$$

Nilai F tabel pada $\alpha = 10\%$ dengan df numerator $(k-1) = 6-1 = 5$, dan df denominator $(n-k) = 93-6 = 87$, maka dapat diperoleh nilai F tabel sebesar 1.91. Sedangkan untuk nilai F hitung diperoleh sebesar 15.98593. Dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama variabel independen mampu berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

4.3.5.2. Koefisien determinasi (R^2)

Pengujian ini bertujuan untuk mengukur seberapa baik model regresi cocok dengan datanya atau mengukur persentase total variasi Y yang dijelaskan oleh garis regresi. Semakin angkanya mendekati 1 maka semakin baik garis regresinya.

Hasil estimasi dari model linier menghasilkan R^2 sebesar 0.478822, artinya bahwa 47,88 % variasi variabel dependen (Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna) dapat dijelaskan oleh beberapa variabel independen (Pelayanan, Kebutuhan, Kepatuhan Syariah, Referensi, Kemudahan), sedangkan sisanya sebesar 52,12 % dijelaskan oleh variabel lain diluar model.

4.3.5.3. Uji Statistik t

Uji t merupakan pengujian masing-masing variabel independen yang dilakukan untuk mengetahui apakah secara individu variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Pengujian ini dapat dilakukan dengan cara membandingkan hasil dari t hitung dengan t tabel atau dapat juga dilakukan dengan cara membandingkan probabilitasnya pada derajat keyakinan tertentu.

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen secara signifikan. Sebaliknya, jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.

Hipotesis yang digunakan dalam pengujian ini adalah :

$H_0: \beta_1 = 0$ (tidak berpengaruh)

$H_a: \beta_1 \neq 0$ (berpengaruh)

a. Uji t terhadap variabel Aspek Pelayanan (X1)

Nilai uji t tabel satu sisi dengan derajat kebebasan $df = n - k = 93 - 6 = 87$ dan $\alpha = 10\%$, maka dapat diperoleh nilai sebesar 1.29136. Sedangkan, untuk nilai t hitung sebesar 0.944171.

Berdasarkan hasil tersebut, dapat diketahui bahwa $t_{hitung} < t_{kritis}$, sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak. Dapat disimpulkan bahwa variabel Pelayanan tidak berpengaruh terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna.

b. Uji t terhadap variabel Kebutuhan (X2)

Nilai uji t tabel satu sisi dengan derajat kebebasan $df = n - k = 93 - 6 = 87$ dan $\alpha = 10\%$, maka dapat diperoleh nilai sebesar 1.29136. Sedangkan, untuk nilai t hitung sebesar -2.010611. Berdasarkan hasil tersebut, dapat diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{kritis}$, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Dapat disimpulkan bahwa variabel Kebutuhan berpengaruh terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna.

c. Uji t terhadap variabel Kepatuhan Syariah (X3)

Nilai uji t tabel satu sisi dengan derajat kebebasan $df = n - k = 93 - 6 = 87$ dan $\alpha = 10\%$, maka dapat diperoleh nilai sebesar 1.29136. Sedangkan, untuk nilai t hitung sebesar 2.556262. Berdasarkan hasil tersebut, dapat diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{kritis}$, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Dapat disimpulkan variabel Kepatuhan Syariah berpengaruh terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna.

d. Uji t terhadap variabel Referensi (X4)

Nilai uji t tabel satu sisi dengan derajat kebebasan $df = n - k = 93 - 6 = 87$ dan $\alpha = 10\%$, maka dapat diperoleh nilai sebesar 1.29136. Sedangkan, untuk nilai t hitung sebesar 1.235500. Berdasarkan hasil tersebut, dapat diketahui bahwa $t_{hitung} < t_{kritis}$, sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak. Dapat disimpulkan bahwa variabel Referensi tidak berpengaruh terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna.

e. Uji t terhadap variabel Kemudahan (X5)

Nilai uji t tabel satu sisi dengan derajat kebebasan $df = n - k = 93 - 6 = 87$ dan $\alpha = 10\%$, maka dapat diperoleh nilai sebesar 1.29136. Sedangkan, untuk nilai t hitung sebesar 4.856583. Berdasarkan hasil tersebut, dapat diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{kritis}$, sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak. Dapat disimpulkan bahwa variabel Kemudahan berpengaruh terhadap Minat menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna.

4.3.6. Interpretasi Data

Hasil estimasi dari model linier menghasilkan R^2 sebesar 0.478822, artinya bahwa 47,88 % variasi variabel dependen (Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna) dapat dijelaskan oleh beberapa variabel independen (Pelayanan, Kebutuhan, Kepatuhan Syariah, Referensi, Kemudahan), sedangkan sisanya sebesar 52,12 % dijelaskan oleh variabel lain diluar model.

Uji asumsi klasik telah terpenuhi dalam estimasi regresi berganda pada model regresi linier. Oleh karena itu, model OLS dari hasil estimasi regresi berganda model linier bersifat BLUE, dan hasil uji statistik dapat memberikan

hasil yang berarti secara statistik. Berikut adalah interpretasi koefisien hasil regresi berganda model linier :

4.3.6.1. Pengaruh Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

Hasil estimasi regresi berganda model linier menunjukkan bahwa variabel Pelayanan tidak mempengaruhi minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Ini menunjukkan bahwa baik tidaknya pelayanan yang diberikan tidak berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah karena pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT bukan menjadi faktor penting bagi nasabah dan nilai pelayanan dari penampilan karyawan yang rapi, ruang pelayan yang nyaman tidak mempengaruhi minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.

Hal ini didukung oleh penelitian sebelumnya (Ma'arif, 2016) dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwa pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Hal ini menunjukkan bahwa pelayanan tidak menjadi faktor dominan yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Hal ini dapat disebabkan karena pengaruh faktor lain seperti kualitas produk dan fasilitas yang didapatkan nasabah.

4.3.6.2. Pengaruh Kebutuhan Terhadap Minat Menjadi Nasabah BMT Iqtisaduna

Hasil estimasi regresi berganda model linier menunjukkan bahwa variabel Kebutuhan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Menurut analisis data yang signifikan tersebut jika semakin besar kebutuhan maka akan semakin besar juga minat untuk menjadi nasabah di

BMT Iqtisaduna. Karena semakin besar kebutuhan yang harus dipenuhi oleh nasabah dan bersifat terdesak maka akan semakin besar juga minat untuk menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.

Banyak masyarakat yang membutuhkan modal kerja, maupun hanya simpanan jika sewaktu – waktu dibutuhkan, dan memerlukan suatu Lembaga untuk menampung permasalahannya. Terkadang perbankan konvensional bukan menjadi jawaban yang tepat bagi sebagian masyarakat karena terdapat bunga yang cukup memberatkan. Kehadiran BMT yang tersebar di seluruh Indonesia, menjadi tujuan alternatif masyarakat untuk melakukan beberapa jenis pembiayaan dan simpanan. Karena BMT berlandaskan prinsip syariah, maka masyarakat mulai memilih BMT sebagai lembaga untuk memenuhi dasar kebutuhan akan modal kerja dan simpanan. Sehingga, minat masyarakat terhadap BMT semakin tinggi dan semakin dipercaya oleh masyarakat.

4.3.6.3. Pengaruh Kepatuhan Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

Hasil estimasi regresi berganda model linier menunjukkan bahwa variabel Kepatuhan Agama signifikan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Dimana semakin baik nilai agama maka akan semakin tinggi juga minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Dapat diartikan bahwa semakin menjauhi dari riba, dan berprinsipkan sesuai ajaran Islam maka minat nasabah semakin tinggi, karena nasabah akan tenang jika tidak ada unsur – unsur yang dilarang oleh Islam.

Didukung oleh penelitian sebelumnya Ma'arif (2016) menunjukkan bahwa keyakinan agama merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Pemahaman

tentang agama tentang larangan riba menjadi salah satu faktor utama nasabah bertransaksi di bank syariah. Keyakinan nasabah akan kehalalan produk dan jasa akan membawa barokah terhadap rejeki yang didapatkan sehingga akan membawa manfaat yang baik. Oleh karena itu tidak adanya unsur ribawi dalam Bank Syariah akan mempengaruhi keputusan nasabah karena unsur riba dilarang dalam agama islam

4.3.6.4. Pengaruh Referensi Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

Dari hasil estimasi regresi berganda model linier menunjukkan bahwa variabel Referensi tidak berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Referensi dapat terjadi dari berbagai macam informasi yang didapat dari beberapa orang, atau media. Informasi tersebut yang menjadi pilihan untuk memilih apa yang kita inginkan. Dilihat dari hasil analisis data, nasabah berminat mendaftarkan diri menjadi nasabah BMT Iqtisaduna dari teman seprofesi yang telah dulu mendapat pembiayaan dari BMT Iqtisaduna. Meskipun pengetahuan akan BMT masih terbilang rendah, dan nasabah sebagian besar merupakan pegawai UII dan instansi yang berkaitan dengan UII dimana mendapatkan akses kemudahan dalam bertransaksi, sehingga referensi lain dari anjuran keluarga, dan tokoh agama untuk melakukan pembiayaan di BMT Iqtisaduna tidak mempengaruhi minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.

Didukung oleh peneliti sebelumnya, Hanafi (2007) bahwa pemilihan referensi secara signifikan dapat terjadi karena nasabah telah mengenal baik karyawan BMT, melihat teman mendapatkan pembiayaan dan dorongan dari teman untuk mengajukan pembiayaan pada BMT. Ini dapat menunjukkan bahwa,

pengetahuan mengenai arti dari BMT dapat menjadi alasan kenapa BMT itu dipilih dan dituju.

4.3.6.5. Pengaruh Kemudahan Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna

Hasil estimasi regresi berganda model linier menunjukkan bahwa variabel Kemudahan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Ini berarti semakin besar variabel kemudahan, maka semakin tinggi minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Kemudahan menjadi faktor terpenting dalam minat untuk menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Berpengaruhnya kemudahan dalam minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna mengindikasikan bahwa nasabah mempertimbangkan kemudahan untuk menjadi nasabah. Persyaratan yang tidak berbelit – belit, kemudahan akan akses lokasi menjadi aspek – aspek penting yang dipilih nasabah untuk menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.

Seperti penelitian sebelumnya oleh Harlan (2014) hal ini berarti Kemudahan Penggunaan berpengaruh positif signifikan terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan E- Banking Pada UMKM Di Kota Yogyakarta (Y). Yang menunjukkan bahwa Kemudahan Penggunaan (X) terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan E-Banking Pada UMKM Di Kota Yogyakarta (Y) adalah signifikan. Artinya semakin baik Kemudahan Penggunaan maka Minat Bertransaksi Menggunakan E-Banking Pada UMKM Di Kota Yogyakarta juga akan mengalami peningkatan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Penelitian mengenai Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Minat Menjadi Nasabah Di BMT Iqtisaduna, secara simultan variabel Pelayanan (X_1), variabel Kebutuhan (X_2), variabel Kepatuhan Syariah (X_3), variabel Referensi (X_4), dan variabel Kemudahan (X_5) mempengaruhi Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna (Y).

Sedangkan secara individual variabel dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Pelayanan tidak berpengaruh terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna. Artinya bahwa baik tidaknya pelayanan yang diberikan tidak berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah karena pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT bukan menjadi faktor penting bagi nasabah dan nilai pelayanan dari penampilan karyawan yang rapi, ruang pelayan yang nyaman tidak mempengaruhi minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.
- b. Kebutuhan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna. Karena semakin besar kebutuhan yang harus dipenuhi oleh nasabah dan bersifat terdesak maka akan semakin besar juga minat untuk menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.

- c. Kepatuhan Syariah berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna dimana semakin baik nilai Kepatuhan Syariah maka akan semakin tinggi juga minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.
- d. Referensi tidak berpengaruh terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna. Nasabah berminat mendaftarkan diri menjadi nasabah BMT Iqtisaduna dari teman seprofesi yang telah dulu mendapat pembiayaan dari BMT Iqtisaduna. Meskipun pengetahuan akan BMT masih terbilang rendah, dan nasabah sebagian besar merupakan pegawai UII dan instansi yang berkaitan dengan UII dimana mendapatkan akses kemudahan dalam bertransaksi, sehingga referensi lain dari anjuran keluarga, dan tokoh agama untuk melakukan pembiayaan di BMT Iqtisaduna tidak mempengaruhi minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.
- e. Kemudahan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna, ini menunjukkan bahwa semakin besar variabel kemudahan, maka semakin tinggi minat menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna. Semakin mudah menjangkau BMT Iqtisaduna, maka semakin besar juga nasabah berminat di BMT Iqtisaduna.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka saran yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Universitas Islam Indonesia
 Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi pengembangan ilmu syariah pada umumnya dan menjadi referensi untuk dijadikan bahan masukan bagi akademik. Dan hasil penelitian ini diharapkan

dapat menambah referensi terutama bagi mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi di Universitas Islam Indonesia.

2. Bagi Pihak BMT Iqtisaduna

Untuk lebih meningkatkan lagi kualitas pelayanan, memperluas dan memperbaiki fasilitas yang sudah tersedia, dan selalu bisa memberikan kontribusi yang baik bagi para nasabah. Dapat membangun kantor BMT yang lebih luas lagi, agar masyarakat lebih mengenal BMT Iqtisaduna dan dapat memenuhi kebutuhan para nasabah.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya yang akan meneliti dibidang Lembaga Keuangan Syariah khususnya Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Minat Menjadi Nasabah di BMT Iqtisaduna.

DAFTAR PUSTAKA

- Moeliono, Anton M, dkk (1999), *“Kamus Besar Bahasa Indonesia”*. Jakarta : Balai Pustaka.
- Muhammad Ridwan (2004), *“Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil”*, Yogyakarta:UII Press.
- Slameto (2010). *“Belajar dan Faktor – Faktor yang Mempengaruhinya”*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Sugiyono (2008.). *“Metode Penelitian Bisnis”*. Bandung : Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna (2014), *“Metodologi Penelitian”*, Cetakan pertama, Pustaka Baru Press. Yogyakarta
- Sukanto M.M (1985). *“Nafsionologi”*. Jakarta : Integritas Press.
- Widarjono, Agus (2009), *“Ekonometrika Pengantar dan Aplikasinya”*, Ekonosia. Yogyakarta
- WJS, Poerwadarminta (1982). *“Kamus Umum Bahasa Indonesia”*. Jakarta : Balai Pustaka..
- Fatmaningrum, Kartika (2014), “Persepsi Dan Sikap Masyarakat Tentang BMT Mahardhika Dan Manfaatnya Terhadap Perekonomian Umat Di Desa Kedunglurah Kabupaten Trenggalek”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung.
- Fauzi, Yayan (2010), “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Menabung Di Bank Syariah”, Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Yogyakarta.
- Harlan, Dwimastia (2014), “Pengaruh Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Dan Risiko Persepsian Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan E-Banking Pada UMKM Di Kota Yogyakarta”, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Januar, Andriano (2016) “Keputusan Nasabah Menabung Di Perbankan Syariah (Studi Pada Mahasiswa Universitas Brawijaya Malang)”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya Malang.
- Martono, Dwi (2007), “Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Presepsi Nasabah BMT Amanah Ummah Di Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Ma’arif, Syaiful (2016), “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Bertransaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Bank Syariah Mandiri

- Cabang Boyolali)", Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Nugroho, Eka Adi (2013). "Persepsi Masyarakat Terhadap *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Lokal (Studi Pada BMT MMU Sidogiri Pasuruan)", Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya
- Burhanuddin, Afid (2013), Analisis Validitas dan Reabilitas data, diambil 6 Februari 2016, dari <https://afidburhanuddin.wordpress.com/2013/05/21/analisis-validitas-dan-reliabilitas-data/>.
- Hasminee (2013), Pengertian, Definisi, Faktor yang mempengaruhi Persepsi, Diambil 9 Juni 2015, dari http://www.kompasiana.com/hasminee/persepsi-pengertian-definisi-dan-factor-yang-mempengaruhi_552999136ea8349a1f552d01.
- Duwi (2011), Uji Validitas Kuisioner, diambil pada 6 Februari 2016, dari <http://duwiconsultant.blogspot.co.id/2011/11/uji-validitas-kuisioner.html>.
- Ekonomi Umum (2011), diambil 2 Februari 2016, dari <http://ekonomiumum.blogspot.co.id/2011/10/tugas-akhir-ta-bab-iii-proses.html>.
- Prasetyo, Wahyu (2013), Pengertian, Tujuan, Manfaat, Analisa Data, diambil pada 6 Februari 2016, dari <http://ahlianalisadata.blogspot.co.id/2013/04/pengertian-tujuan-manfaat-analisa-data.html>.
- Suratno, Joko (2013), Pengertian, Prinsip, Tujuan, Fungsi BMT, Diambil 9 Juni 2015, dari <http://jokosuratno82.blogspot.com/2013/06/pengertianprinsip-tujuan-fungsi-dan.html>.
- Suratno, Joko (2013), Lembaga Keuangan Syariah Non Bank, Diambil 1 Februari 2016, dari <http://jokosuratno82.blogspot.co.id/2013/06/lembaga-keuangan-syariah-non-bank.html>.
- Tantowi, Ahmad (2012), Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah, diambil 1 Februari 2016, dari <http://kawansekawan.blogspot.co.id/2012/04/perkembangan-lembaga-keuangan-syariah.html>.

LAMPIRAN 1

KUISIONER

Kepada Yth,
Saudara/Saudari
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr, Wb
Dengan Hormat,

Saya adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Ilmu Ekonomi yang sedang melakukan penelitian untuk tugas akhir dengan judul **“Persepsi Nasabah Terhadap Minat Menjadi Nasabah BMT Iqtisaduna”** dimana dalam penelitian ini saya menyusun kuisisioner untuk menunjang penelitian tersebut.

Saya meminta kesediaan saudara/saudari untuk meluangkan waktu guna menjadi responden penelitian. Kebenaran dan kelengkapan jawaban saudara/saudari akan sangat membantu saya dalam penelitian ini.

Atas ketersediaan dan partisipasinya, saya ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Hormat Saya,

Tahira Rizqi Amelia

A. Pertanyaan umum :

1. Apakah jenis kelamin anda? ☐ Laki – laki ☐ Perempuan

2. Berapa usia anda?

- a. < 25 tahun
- b. 25 – 40 tahun
- c. 40 – 50 tahun
- d. > 50 tahun

3. Apa pendidikan terakhir anda?

- a. SD
- b. SMP
- c. SMA/Sederajat
- d. Perguruan Tinggi

4. Apa pekerjaan anda saat ini?

- a. Pegawai Negeri
- b. Pegawai Swasta
- c. Lain – lain (sebutkan)

5. Berapa rata – rata pendapatan anda per bulan?

- a. < Rp 1.000.000
- b. Rp 1.000.000 – Rp 3.000.000
- c. Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000
- d. > Rp 5.000.000

6. Berapa jarak kantor BMT Iqtisaduna dengan rumah anda?

- a. < 2 Km
- b. 2 – 5 Km
- c. 5 – 10 Km
- d. > 10 Km

B. Pertanyaan berikut berkenaan dengan pertimbangan anda untuk melakukan pembiayaan di BMT Iqtisaduna. Petunjuk pengisian :

Berilah tanda cek (✓) pada pilihan yang sudah tersedia. Keterangan jawaban :

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

Aspek – aspek yang menjadi pertimbangan minat anda untuk menjadi nasabah di BMT Iqtisaduna.

1. Aspek Pelayanan (X1)

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Ruang pelayanan yang bersih dan rapi				
2	Penampilan karyawan yang rapi				
3	Karyawan BMT mampu menjawab semua pertanyaan nasabah				
4	Karyawan BMT Iqtisaduna bekerja secara profesional				
5	Suasana kantor BMT Iqtisaduna nyaman dan tenang				
6	Pihak BMT memberikan pelayanan yang sama dan adil kepada setiap nasabah				
7	Ketika ada kesalahan dan kekeliruan yang terjadi, petugas akan menindaklanjuti dengan segera				

2. Aspek Kebutuhan (X2)

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Saya mengajukan pembiayaan di BMT untuk mencukupi kebutuhan modal kerja				
2	Saya mengajukan pembiayaan di BMT untuk membuka usaha				
3	Saya mengajukan pembiayaan di BMT untuk memenuhi kebutuhan hidup				

3. Aspek Kepatuhan Syariah (X3)

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Pembiayaan yang dijalankan oleh BMT Iqtisaduna sesuai dengan ajaran islam				
2	Tidak ditemukan riba, spekulasi dan ketidakpastian di BMT Iqtisaduna				
3	Menurut saya bunga bank konvensional itu riba, sehingga saya memilih pembiayaan di BMT yang tidak menggunakan riba				

4	Produk yang ditawarkan BMT menggunakan sistem bagi hasil				
5	Adanya penjelasan sistem bagi hasil membuat nasabah menjadi lebih tenang				

4. Aspek Referensi (X4)

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Saya mengajukan pembiayaan di BMT atas anjuran keluarga				
2	Atas dorongan teman seprofesi saya mengajukan pembiayaan di BMT Iqtisaduna				
3	Banyak tokoh agama menyarankan saya untuk menggunakan pembiayaan di BMT yang sesuai syariat Islam				

5. Aspek Kemudahan (X5)

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Lokasi BMT Iqtisaduna dekat dengan rumah / tempat kerja saya				
2	Dalam pembiayaan di BMT Iqtisaduna, saya diberi kemudahan dalam bertransaksi				
3	Persyaratan yang diberikan mudah dan tidak berbelit – belit				
4	Saya terbantu dengan adanya produk yang ditawarkan				
5	BMT Iqtisaduna dapat diandalkan dalam menangani masalah pelanggan / nasabah				

6. Aspek Minat menjadi nasabah di BMT (Y)

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Saya berminat menjadi nasabah BMT Iqtisaduna karena saya percaya pada kinerja BMT Iqtisaduna				
2	Pengetahuan dan definisi mengenai BMT membuat saya berminat melakukan pembiayaan di BMT				
3	Pengetahuan mengenai produk - produk BMT , membuat saya beminat melakukan pembiayaan di BMT				
4	Saya tertarik melakukan pembiayaan di BMT karena BMT mampu memenuhi kebutuhan nasabah				
5	Fasilitas yang diberikan oleh BMT Iqtisaduna memadai				

LAMPIRAN II

Hasil Uji Reliabilitas

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item_1	85.33	66.116	.588	.892
item_2	85.32	66.047	.594	.892
item_3	85.44	66.597	.454	.894
item_4	85.41	66.701	.491	.893
item_5	85.46	66.490	.496	.893
item_6	85.47	66.187	.595	.892
item_7	85.52	66.470	.632	.892
item_8	86.18	65.021	.368	.898
item_9	86.27	64.699	.385	.897
item_10	85.38	67.716	.208	.901
item_11	85.32	67.830	.365	.895
item_12	85.52	66.579	.578	.892
item_13	85.56	66.640	.580	.892
item_14	85.55	66.859	.538	.893
item_15	85.45	67.424	.470	.894
item_16	85.74	65.628	.366	.897
item_17	85.45	65.142	.438	.895
item_18	85.85	63.434	.578	.891
item_19	85.78	65.932	.377	.896
item_20	85.52	66.122	.608	.891
item_21	85.57	66.074	.525	.893
item_22	85.54	66.664	.554	.892
item_23	85.51	66.970	.486	.893
item_24	85.14	67.665	.379	.895
item_25	85.40	66.112	.535	.892
item_26	85.56	66.010	.525	.892
item_27	85.43	66.596	.514	.893
item_28	85.49	66.187	.529	.893

LAMPIRAN III

a. Uji Multikolinieritas

Hasil Uji Korelasi Parsial Antar Variabel Independen

	X1	X2	X3	X4	X5
X1	1	0.351299527 8505342	0.512415618 4826153	0.611761288 3278394	0.449163930 4618382
X2	0.351299527 8505342	1	0.410237961 8338858	0.311880170 4870014	0.265168742 0116553
X3	0.512415618 4826153	0.410237961 8338858	1	0.431412508 0931534	0.496006593 5669244
X4	0.611761288 3278394	0.311880170 4870014	0.431412508 0931534	1	0.299893583 4615254
X5	0.449163930 4618382	0.265168742 0116553	0.496006593 5669244	0.299893583 4615254	1

Sumber : Eviews 8 diolah

b. Uji Heteroskedastisitas

Metode White heteroskedasticity cross term

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	1.233568	Prob. F(5,87)	0.3004
Obs*R-squared	6.156730	Prob. Chi-Square(5)	0.2913
Scaled explained SS	6.231031	Prob. Chi-Square(5)	0.2844

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 06/09/16 Time: 09:57

Sample: 1 93

Included observations: 93

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.297954	1.741819	2.467509	0.0156
X1^2	-0.003582	0.003790	-0.945051	0.3473
X2^2	-0.014504	0.011148	-1.301019	0.1967
X3^2	-0.006797	0.007549	-0.900475	0.3704
X4^2	0.005019	0.013320	0.376792	0.7072
X5^2	0.008040	0.006031	1.333289	0.1859

R-squared	0.066201	Mean dependent var	1.961872
Adjusted R-squared	0.012535	S.D. dependent var	2.999866
S.E. of regression	2.981005	Akaike info criterion	5.084739
Sum squared resid	773.1159	Schwarz criterion	5.248132
Log likelihood	-230.4404	Hannan-Quinn criter.	5.150712
F-statistic	1.233568	Durbin-Watson stat	2.294893
Prob(F-statistic)	0.300377		

Sumber : Eviews 8 diolah

c. Uji Autokorelasi

UJI LM

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.747086	Prob. F(2,85)	0.1805
Obs*R-squared	3.672084	Prob. Chi-Square(2)	0.1594

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 06/09/16 Time: 10:03

Sample: 1 93

Included observations: 93

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.080298	1.808246	0.044406	0.9647
X1	-0.010389	0.086552	-0.120036	0.9047
X2	-0.011570	0.095022	-0.121764	0.9034
X3	-0.030958	0.122042	-0.253665	0.8004
X4	0.061678	0.118794	0.519200	0.6050
X5	0.012851	0.094854	0.135483	0.8926
RESID(-1)	-0.026598	0.114739	-0.231815	0.8172
RESID(-2)	0.216989	0.117387	1.848498	0.0680
R-squared	0.039485	Mean dependent var	-3.64E-16	
Adjusted R-squared	-0.039616	S.D. dependent var	1.408260	
S.E. of regression	1.435884	Akaike info criterion	3.643534	
Sum squared resid	175.2499	Schwarz criterion	3.861392	
Log likelihood	-161.4243	Hannan-Quinn criter.	3.731498	
F-statistic	0.499167	Durbin-Watson stat	2.015064	
Prob(F-statistic)	0.832701			

Sumber : Eviews 8 diolah

LAMPIRAN IV
TABULASI DATA

No	X1	X2	X3	X4	X5	Y
1.	3.1	1.6	3.4	3.6	3.6	3.4
2.	3.3	3.0	3.4	3.0	3.0	3.2
3.	3.3	2.6	3.0	3.0	3.6	3.6
4.	3.0	3.0	3.2	2.3	3.0	2.8
5.	3.4	1.6	3.0	3.3	3.0	3.6
6.	3.1	2.6	2.8	2.6	2.6	3.2
7.	3.2	4.0	3.4	3.0	3.0	3.2
8.	3.2	2.0	3.0	2.3	3.4	3.6
9.	3.2	3.3	3.2	3.0	3.0	3.6
10.	3.1	3.3	3.2	2.6	3.0	3.2
11.	3.9	3.6	3.0	3.0	3.0	3.0
12.	3.1	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
13.	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
14.	3.1	2.0	3.4	3.0	3.6	3.8
15.	3.1	2.6	3.4	1.6	3.8	3.0
16.	3.4	3.0	3.0	2.3	2.8	3.0
17.	3.1	3.6	3.0	2.3	3.0	3.0
18.	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
19.	3.0	2.3	2.8	2.0	3.2	3.0
20.	3.2	3.0	3.4	3.6	2.6	3.0
21.	3.2	2.6	3.4	2.6	3.0	3.0
22.	3.2	3.3	3.4	2.6	2.6	2.8
23.	3.1	2.6	3.2	3.3	3.0	3.2
24.	3.2	3.0	3.0	3.4	3.2	3.6
25.	3.1	2.6	3.0	3.0	3.0	3.0
26.	3.2	2.6	3.2	3.3	3.2	4.0
27.	3.4	4.0	3.2	3.6	3.0	3.2
28.	3.1	3.0	3.6	3.0	3.2	3.8
29.	3.5	2.3	3.2	3.6	2.6	3.4
30.	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
31.	3.4	2.3	4.0	3.0	3.0	3.4
32.	3.2	2.3	3.0	3.3	3.0	2.6
33.	3.4	2.3	3.6	4.0	3.6	4.0
34.	2.7	2.3	3.0	3.0	3.2	3.0
35.	3.0	2.3	3.2	2.3	2.8	3.6
36.	2.8	2.3	3.0	3.6	2.8	3.0
37.	3.0	2.3	3.2	2.3	3.0	3.0
38.	3.5	2.3	3.0	2.6	2.8	3.6
39.	3.0	3.0	3.2	3.3	2.6	3.0
40.	3.0	2.6	3.0	3.0	3.0	3.0

No	X1	X2	X3	X4	X5	Y
41.	3.0	2.3	3.6	2.3	2.8	3.0
42.	4.0	2.0	3.6	3.3	2.6	3.6
43.	3.4	3.0	3.6	3.6	3.2	3.0
44.	3.2	3.0	3.4	3.3	3.0	3.2
45.	3.8	2.6	3.4	4.0	2.6	3.4
46.	3.0	3.0	3.2	3.0	2.8	2.8
47.	3.5	2.6	3.4	3.0	3.4	3.8
48.	3.2	2.3	3.2	3.3	2.8	3.4
49.	3.0	2.6	3.2	2.3	2.8	3.0
50.	3.7	2.6	3.0	3.0	3.0	3.0
51.	4.0	3.6	3.2	4.0	3.2	3.0
52.	4.0	3.6	4.0	4.0	4.0	4.0
53.	3.0	2.6	3.0	2.3	3.0	3.0
54.	3.5	2.3	3.6	4.0	3.6	3.2
55.	4.0	2.3	3.4	3.0	4.0	3.8
56.	2.7	2.3	3.0	2.3	3.2	3.0
57.	3.0	2.3	3.0	2.3	2.8	2.8
58.	3.0	3.0	3.0	2.6	2.6	2.4
59.	3.0	2.0	3.0	2.3	3.0	3.0
60.	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
61.	3.0	2.0	2.8	2.3	3.0	3.2
62.	3.0	2.0	2.8	3.0	2.8	3.2
63.	2.5	2.6	3.0	2.6	2.8	3.2
64.	3.0	3.0	3.0	2.6	3.0	3.0
65.	2.8	2.6	3.6	2.3	3.6	3.8
66.	2.8	2.6	3.4	2.3	3.6	3.8
67.	3.0	2.6	2.8	2.6	2.8	3.0
68.	3.8	3.0	4.0	3.0	3.8	3.8
69.	3.1	2.0	3.0	1.6	3.0	3.0
70.	3.1	2.3	3.0	2.3	3.6	3.0
71.	3.2	3.0	3.2	3.3	3.6	3.4
72.	3.1	2.6	3.0	3.6	3.4	3.2
73.	3.4	3.0	3.0	3.3	3.0	2.8
74.	3.2	3.0	3.4	3.0	3.0	3.0
75.	3.2	1.6	3.0	3.6	3.0	3.2
76.	2.8	2.6	3.6	3.3	3.0	3.4
77.	2.8	2.0	3.0	2.6	3.0	2.6
78.	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
79.	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
80.	4.0	4.0	3.4	3.6	3.8	3.6
81.	3.0	4.0	3.0	3.3	3.2	3.0
82.	3.0	2.6	3.0	2.6	3.4	4.0
83.	3.1	3.3	3.4	3.0	2.8	3.4

No	X1	X2	X3	X4	X5	Y
84.	3.1	3.0	3.6	2.6	2.8	3.2
85.	3.0	3.6	3.6	3.0	3.0	3.0
86.	3.2	3.0	3.0	3.0	3.2	3.2
87.	3.5	2.3	3.0	3.0	2.8	3.2
88.	3.8	2.0	3.0	3.6	3.6	3.6
89.	3.4	3.0	3.0	3.3	3.4	3.0
90.	3.2	2.6	3.0	3.0	3.2	3.8
91.	3.5	2.0	3.4	3.6	3.0	3.2
92.	3.0	2.6	3.0	3.0	3.2	4.0
93.	3.4	2.6	3.0	3.3	3.0	3.0

Sumber : data diolah