

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Objek Penelitian

a. Profil BTH Amanah Kudus

BTH adalah suatu lembaga keuangan yang menjalankan prinsip dalam kegiatannya semua berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Menurut Novita Dewi, Baitut Tamwil Hidayatullah adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang sebagai pilihan dalam menggabungkan konsep tamwil dalam suatu kegiatan lembaga. Konsep Tamwil lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan suatu keuntungan dengan sektor mikro. Lembaga BTH Amanah Kudus didirikan oleh para santri dan pengurus Yayasan Al-Aqsho, Pesantren Hidayatullah Kudus pada tahun 1997. Dengan jenis koperasi serba usaha, kopontren Amanah melakukan beberapa jenis usaha, setelah beberapa tahun vakum dan pada 2009 terbentuk kembali koperasi baru dengan usaha baru simpan pinjam dengan nama KJKS BMT Aqshol Madinah. Namun perizinan diberikan jika untuk koperasi yang lama, maka terbentuklah BMT Amanah menjadi Unit Simpan Pinjam Syariah dari Kopontren Amanah, dan yang sekarang berganti menjadi BTH Amanah Kudus.¹

b. Visi dan Misi BTH Amanah Kudus

- Visi BTH Amanah Kudus
“Mewujudkan masyarakat bersyariah yang sejahtera melalui koperasi yang sehat dengan layanan terbaik oleh sumber daya insani yang bertaqwa dan kompeten”
- Misi BTH Amanah Kudus
 1. Menjalankan pengelolaan koperasi yang sehat dan professional dengan prinsip-prinsip syariah
 2. Memberikan edukasi syariah pada masyarakat dan mendorong bertransaksi syariah
 3. Fokus pada pelayanan terbaik melalui peningkatan kualitas sumber daya insani secara berkelanjutan.

¹ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Islam Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana), 2012.354

c. Gambaran Umum BTH Amanah Kudus

1) Gambaran BTH Amanah Kudus

BTH Amanah Kudus merupakan koperasi syariah yang bersifat sosial keagamaan dan juga komersial untuk menarik minat dalam menabung ataupun bertransaksi yang sesuai prinsip syariah, Dengan adanya BTH Amanah Kudus diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah khususnya bagi para kader anggota muhammadiyah dan semua masyarakat yang menjadi nasabah.

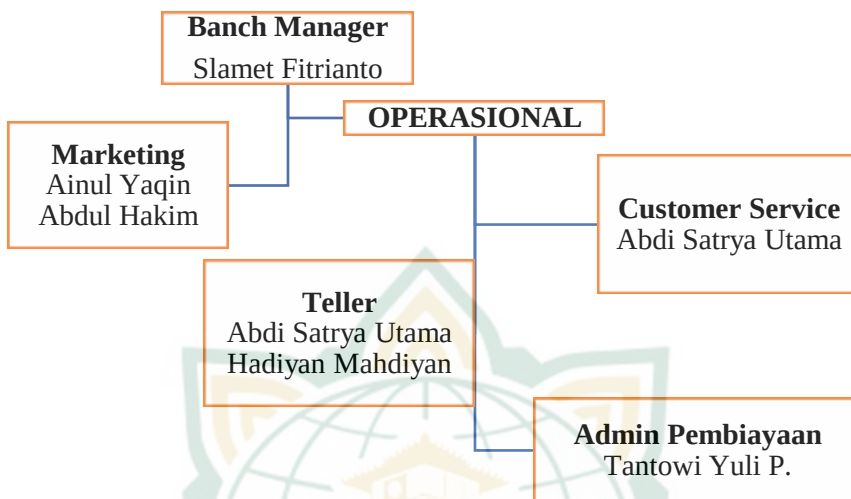
Dapat dilihat pada penerapan kebijakan manajemen BTH Amanah Kudus, sebagai berikut :

- 1) Menjadikan BTH Amanah menjadi partner dalam bertransaksi bagi anggota nasabah.
- 2) Menciptakan lingkungan kerja yang ramah dan penuh keakraban
- 3) Menjalankan operasional pengolahan BTH dengan pendekatan efisiensi
- 4) Melakukan peningkatan berkelanjutan dalam memperbaiki kinerja BTH dengan penerapan sistem manajemen yang baik
- 5) Memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan anggota kader Muhammadiyah dan semua anggota nasabah.

2) Struktur Organisasi BTH Amanah Kudus

Adanya organisasi perusahaan membuat setiap individu dalam perusahaan dapat menciptakan manajemen koordinasi kerja yang lebih terarah dan masing-masing individu terlibat dalam urusan pekerjaan yang mampu mengemban tugasnya dengan baik. Oleh karena itu, Pelaksanaan kegiatan bagian operasional yang dilaksanakan dengan menyajikan struktur organisasi, sebagai berikut:

Tabel 4.1. Struktur Organisasi BTH Amanah Kudus



a. Branch Manager

Adapun wewenang dan tanggung jawab yang akan dilakukan oleh *Branch Manager* adalah :

- Menyusun rancangan kerangka dalam mengatur anggaran perusahaan di waktu yang akan datang
- Memiliki tanggung jawab pada kelancaran kegiatan seperti administrasi tabungan, pembiayaan, dan deposito.
- Mengkoordinasi aktivitas yang di lakukan oleh bagian petugas Operasional seperti Teller, Customer Service, Marketing, dan Administrasi Pembiayaan.
- Menandatangani perjanjian dan bukti-bukti pada proses pembukuan, seperti nisbah tabungan, nisbah deposito, akad pembiayaan, dan nota-nota lainnya.
- Merancang rencana dan pengorganisasian pada kegiatan teller, customer service, admin Pembiayaan, dan marketing.
- Mempersiapkan laporan-laporan yang di butuhkan oleh kepala cabang terkait bisnis cabang seperti kualitas dari pembiayaan dan

pertumbuhan pembiayaan pada BTH Amanah Kudus

- Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
- Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai.

b. Admin Pembiayaan

- Mempersiapkan proses pencairan pembiayaan.
- Mempersiapkan proses pelepasan jaminan.
- Melakukan penutupan asuransi dan membantu klaim asuransi
- Membuat laporan SID (eksternal), Laporan jatuh tempo pembiayaan, TBO, jth tempo asuransi dan jaminan, laporan realisasi pencairan, laporan back to back, laporan FPN, laporan monitoring KJPP, laporan BMPK dan rekap hasil komite.
- Membuat surat ket. lunas/perpanjangan STNK atas BPKB yang dijaminkan.
- Melakukan penyimpanan dokumen dan data

c. Customer Service (CS)

Adapun tugas, wewenang serta tanggung jawab yang dilakukan oleh bagian *customer service* adalah sebagai berikut:

- Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk.
- Membantu nasabah dalam melakukan proses pembukaan rekening tabungan dan deposito.
- Membantu nasabah dalam melakukan proses penutupan rekening tabungan dan deposito.
- Memberikan informasi saldo simpanan nasabah.
- Menerima berkas pengajuan

pembiayaan dari calon debitur.

- Menyediakan materai untuk akad pembiayaan maupun bilyet deposito, dan bertanggung jawab atas pengelolaannya.
- Menyimpan berkas tabungan dan deposito.
- Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada nasabah, terutama dalam menangani permasalahan transaksi nasabah.

d. Teller

Adapun tugas, wewenang serta tanggung jawab yang dilakukan oleh bagian teller adalah :

- Menerima setoran dari nasabah baik tunai ataupun non tunai, kemudian memposting di sistem komputer bank.
- Melakukan pembayaran tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai di konter bank dan melakukan posting di sistem computer bank.
- Bertanggung jawab terhadap kesesuaian jumlah kas yang ada di sistem dengan kas.
- Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu.
- Sebagai bagian terdepan dari pelayanan, teller bertugas menerima setoran dan penarikan tunai dari nasabah.
- Memeriksa seluruh surat aplikasi yang diisi oleh nasabah pada saat melakukan transaksi.
- Menerima dan mengadministrasikan data nasabah yang berkaitan dengan teller agar menjadi baik dan benar.
- Menyusun serta menginput data kesistem terkait dengan transaksi yang dilakukan oleh teller kemudian melakukan tutup kas serta menyusun dan menyortir kas, apabila sudah selesai transaksi atau pada saat setelah tutup kas.
- Bertanggung jawab atas semua transaksi

masuk dan keluar melalui meja teller, serta banyak lagi tugas dan tanggung jawab yang dilakukan oleh bagian teller.

e. *Account Officer (Marketing)*

Dalam memberikan pelayanan jasa pastinya terdapat kendala atau permasalahan yang terjadi dalam operasional pada BTH Amanah Kudus salah satunya yaitu kendala dalam pemberian layanan penarikan. Kendala yang dihadapi oleh BTH Amanah Kudus bukan dari segi sistem pelayanan yang dimiliki melainkan dari kurangnya fasilitas dari pihak BTH Amanah Kudus mengenai sistem penarikan yang dimiliki oleh BTH Amanah Kudus. Walaupun BTH Amanah Kudus menggunakan metode door to door akan tetapi mobilitas yang lebih diutamakan oleh anggota ataupun masyarakat melalui mobile digital. Sehingga hal itulah yang menjadi kendala yang harus diperhatikan oleh pegawai BTH Amanah Kudus terutama untuk menejer supaya nasabah atau anggota dapat lebih leluasa dalam bermitra dengan BTH Amanah Kudus. Permasalahan ini tentunya sudah diperhatikan oleh pihak BTH Amanah Kudus karena hal ini cukup berpengaruh terhadap kemitraan dengan para anggota dan masyarakat, tentunya suatu kemitraan harus mengedepankan keharmonisan agar mencapai tujuan-tujuan yang diinginkan. Selain itu perluasan perekrutan anggota juga harus dikembangkan demi memajukan BTH Amanah Kudus sendiri.²

2. Analisis Data

a. Deskripsi Data Responden

Pengumpulan data dilakukan dengan membagikan kuisioner langsung kepada nasabah yang berkunjung langsung ke BTH Amanah Kudus. Penelitian telah dilakukan pada bulan agustus sampai selesai di Kantor BTH Amanah Kudus. Guna mengetahui karakteristik responden, pada

² Slamet fitrianto, wawancara oleh penulis, 6 Agustus 2023, wawancara 1, Transkrip.

penelitian in responden di klasifikasi berdasarkan jenis kelamin, usia, dan pekerjaan. Karateristik responden bertujuan untuk mendiskripsikan responden sesuai sampel penelitian yang telah ditentukan. Berikut merupakan gambaran umum karateristik responden peneltian:

1) Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel. 4.2. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-laki	33	40%
Perempuan	48	60%
Total	81	100%

Tabel 4.2. menunjukkan bahwa dari 80 responden, terdapat 33 responden berjenis kelamin laki-laki dengan presentasi 40%. Sedangkan 48 responden berjenis kelamin perempuan dengan presentasi 60 %. Diketahui responden pada penelitian ini didominasi oleh perempuan.

2) Responden Berdasarkan Umur

Tabel. 4.3. Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur

Usia	Jumlah	Presentase
Kurang < 20 Tahun	4	5%
21-30 Tahun	32	40%
31-40 Tahun	25	30%
Lebih > 41 Tahun	20	25%
Total	81	100%

Tabel 4.3 menjelaskan bahwa dari 81 responden yang diambil, terdapat 4 responden (5%) berusia kurang dari < 20 tahun, 32 responden (40%) berusia 21-30 tahun, 25 responden (30%) berusia 31-40 tahun, dan 20 responden (25%) berusia lebih > 41 tahun. Dapat diketahui bahwa responden pada penelitian ini didominasi oleh responden rentan usia 21-30 tahun, serta responden paling sedikit didapatkan dari responden rentan usia kurang < 20 tahun.

3) Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel. 4.4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Presentase
Pelajar/Mahasiswa	13	15%
Wiraswasta	20	25%
PNS	8	10%
Pedagang	20	25%
Lainnya	20	25%
Total	81	100%

Tabel 4.4. menjelaskan bahwa dari 81 responden yang diambil, terdapat 13 responden (15%) dari kalangan pelajar/mahasiswa, 20 responden (25%) dari kalangan wiraswasta, 8 responden (10%) dari kalangan PNS, dan 20 responden (25%) dari kalangan pedagang, dan 20 responden (20%) dari kalangan pekerjaan selain pada pilihan yang disediakan. Dapat diketahui bahwa responden pada penelitian ini didominasi oleh responden dari kalangan wiraswasta, pedagang, dan pekerjaan lainnya, serta responden paling sedikit didapatkan dari responden dari kalangan PNS.

b. Uji Validitas Dan Realibilitas Data

1) Uji Validitas

Tabel 4.5. Hasil Uji Validitas Variabel X

No	Dimensi	Indikatif	Nilai r Hitung	Nilai r Tabel	Keterangan
1	X1	X1.1	0,617	0,2185	Valid
2		X1.2	0,646	0,2185	Valid
3		X1.3	0,503	0,2185	Valid
4		X1.4	0,672	0,2185	Valid
5		X1.5	0,677	0,2185	Valid
6		X1.6	0,658	0,2185	Valid
7		X1.7	0,580	0,2185	Valid
8		X1.8	0,610	0,2185	Valid
9	X2	X2.1	0,601	0,2185	Valid
10		X2.2	0,557	0,2185	Valid
11		X2.3	0,795	0,2185	Valid
12		X2.4	0,681	0,2185	Valid

13		X2.5	0,751	0,2185	Valid
14		X2.6	0,725	0,2185	Valid
15		X2.7	0,723	0,2185	Valid
16		X2.8	0,700	0,2185	Valid

Uji validitas memenuhi syarat jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$. Pada penelitian ini uji validitas dilakukan melalui SPSS 25, dengan $(df) = 81 - 2 = 79$ pada taraf signifikansi dua arah 0,05 maka didapatkan $r \text{ tabel}$ 0,2185. Tabel diatas menyajikan hasil uji validitas terhadap 2 variabel X1 (promosi) dan X2 (kualitas pelayanan) dengan 8 indikator pada setiap variabelnya menunjukkan kriteria valid, yaitu dibuktikan dengan $r \text{ hitung}$ lebih besar dari $r \text{ tabel}$ pada setiap instrument ($r \text{ hitung}$ tap instrumens $> 0,2185$).

Tabel 4.6. Hasil Uji Validitas Variabel Y

No	Dimensi	Indikator	Nilai r Hitung	Nilai r Tabel	Keterangan
1	Y	Y1	0,718	0,2185	Valid
2		Y2	0,558	0,2185	Valid
3		Y3	0,661	0,2185	Valid
4		Y4	0,681	0,2185	Valid
5		Y5	0,741	0,2185	Valid

Tabel diatas menyajikan hasil uji validitas terhadap variabel Y (keputusan nasabah) dengan 5 indikator pada setiap variabelnya menunjukkan kriteria valid, yaitu dibuktikan dengan $r \text{ hitung}$ lebih besar dari $r \text{ tabel}$ pada setiap instrumen ($r \text{ hitung}$ instrument $> 0,2185$).

2) Uji Realibilitas

Tabel 4.7. Hasil Uji Realibilitas

Variabel	Nilai Cronbach Alpha	Standar Realibilitas	Jumlah Indikator	Keterangan
Variabel X				
X1	0,770	0,60	8	Realiablel
X2	0,770	0,60	8	Realiablel
Variabel Y				
Y	0,700	0,60	5	Realiablel

Uji realibilitas memenuhi syarat apabila pada nilai *cronbach alpha* > dari 0,60 pada penelitian yang akan di uji reabilitas dilakukan melalui SPSS 25, tabel diatas menyajikan hasil uji realibilitas terhadap 2 variabel X1 (promosi) dan X2 (kualitas pelayanan) dengan 8 indikator dan variabel Y (keputusan nasabah) dengan 5 indikator. Masing-masing variabel menunjukkan kriteria reliabel dengan dibuktikan nilai *cronbach alpha* lebih besar dari standar realibilitas (0,60). Hal ini menunjukkan variabel layak digunakan untuk alat ukur dalam penelitian.

3) Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

**Tabel 4.8. Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

Unstandardized Residual		
N		81
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.83059939
Most Extreme Differences	Absolute	.073
	Positive	.073
	Negative	-.058
Test Statistic		.073
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

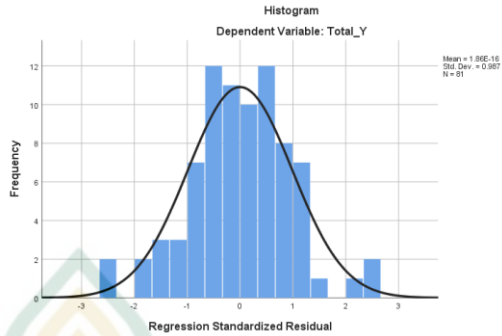
c. Lilliefors Significance Correction.

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

Sumber data : data di olah dari hasil output SPSS 25

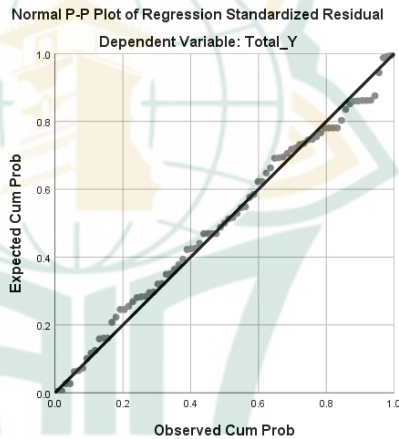
Uji normalitas dengan teknik *one sample kolmogorov smirnov* memenuhi syarat jika nilai probabilitas signifikan > 0,05 maka dapat dikatakan normal. Pada penelitian ini uji normalitas dilakukan melalui SPSS 25, tabel diatas menyajikan hasil uji normalitas terhadap 2 variabel X1 (promosi) dan X2 (kualitas pelayanan) dengan 8 indikator dan variabel Y (keputusan nasabah) dengan 5 indikator dalam penelitian berdistribusi normal. Dibuktikan dengan nilai signifikan 0,200 > 0,05. Prasyarat uji normalitas telah terpenuhi, sehingga analisis data dari sampel yang telah diperoleh dapat dilanjutkan.

Grafik 4.1. Grafik Histogram Uji Normalitas



Sumber : data di olah dari hasil output SPSS 25

Grafik 4.2. Grafik Normal P-Plot Uji Normalitas



Sumber : data diolah dari hasil output SPSS

25

Berdasarkan grafik histogram menunjukkan hasil uji normalitas pada penelitian ini memberikan pola distribusi normal. Pada grafik *p-plot of regression starndardised residual* menunjukkan titik-titik terlihat menyebar disekitar garis diagonal. Tampilan grafik diatas menunjukkan model regresi memenuhi asumsi normalitas. Disimpulkan bahwa model regresi pada penelitian ini memiliki kriteria yang baik sebagai model regresi, karena memiliki distribusi data normal.

b) Uji Multikolinearitas

Tabel 4.9. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Nilai Tolerance	VIF	Keterangan
X1	0,914	1,094	Tidak Terjadi Multikolinearitas
X2	0,914	1,094	

Sumber : data diolah dari hasil output SPSS 25

Uji multikolinearitas memenuhi syarat jika nilai *tolerance* > 0,10 dan *VIF* < dari 10 maka data dapat dikatakan tidak terjadi gejala multikolinearitas. Pada tabel penelitian diatas, uji multikolinearitas dilakukan melalui SPSS 25 menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas pada masing-masing variabel bebas dalam penelitian. Dibuktikan dengan nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai *VIF* < 10 pada seluruh variabel. Dengan demikian uji multikolinearitas terpenuhi, sehingga analisis data dapat dilanjutkan.

c) Uji Homokedastisitas

Tabel 4.10. Hasil Uji Homokedastisitas

Variabel	Nilai Signifikan	Standar Signifikan	Keterangan
X1	0,604	0,05	Memenuhi Homokedastisitas / tidak terjadi Heteroskedastisitas
X2	0,109	0,05	

Sumber : data diolah dari hasil output SPSS 25

Uji homokedastisitas dengan teknik *park* memenuhi syarat apabila nilai signifikansi > 0,05 maka data yang digunakan tidak memiliki gejala heteroskedastisitas. Pada tabel penelitian diatas, uji homokedastisitas dilakukan melalui SPSS 25 menunjukkan bahwa masing-masing variabel tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Dapat dibuktikan hasil dari nilai signifikansi > 0,05 yang berada pada seluruh variabel, dengan demikian data memenuhi syarat sebagai data homogen, sehingga analisis data dapat dilanjutkan.

4) Uji Hipotesis

a) Uji koefisien determinasi R^2

Tabel 4.11. Hasil Uji Koefisien Determinasi R^2
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.475 ^a	.226	.206	1.854

a. Predictors: (Constant), Total_X2, Total_X1

Uji koefisien determinasi R^2 dilakukan untuk mengetahui presentase pengaruh variabel bebas berupa 2 variabel X1 (promosi) dan X2 (kualitas pelayanan) berpengaruh terhadap variabel terikat berupa variabel Y (keputusan nasabah). Hasil regresi dapat dilihat pada tabel diatas yang menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi R^2 sebesar 0,226 atau 19,5%. Artinya 19,5% variabel Y dipengaruhi oleh 2 variabel X1 (promosi) dan X2 (kualitas pelayanan) sedangkan sisanya 80,5 % dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini. Nilai koefisien determinasi R^2 sangat jauh dari standar nilai 1,0 atau 100%, dapat disimpulkan bahwa 2 variabel X1 (promosi) dan X2 (kualitas pelayanan) sangat lemah mempengaruhi variabel Y (keputusan nasabah).

b) Hasil Uji F

Tabel 4.12. Hasil Uji F
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	78.135	2	39.067	11.367	.000 ^b
Residual	268.088	7	3.437		
Total	346.220	8			

a. Dependent Variable: Total_Y

b. Predictors: (Constant), Total_X2, Total_X1

Uji F dilakukan untuk mengetahui hubungan secara signifikan antarara variabel bebas dengan variabel terikat. Terdapat 2 kemungkinan jawaban yang akan diperoleh atas hasil uji F :

- Terdapat pengaruh secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat (H_3 diterima dan H_0 ditolak).
- Tidak terdapat pengaruh secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat (H_3 ditolak dan H_0 diterima). Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ dan taraf signifikansi $> 0,05$.

Pada tabel yang berada diatas adalah hasil dari uji F menggunakan SPSS 25. Jumlah variabel bebas yang akan di uji sebanyak 2 variabel yaitu X_1 (promosi) dan X_2 (kualitas pelayanan), maka $(df_1) = k = 2$, $(df_2) = n - k - 1 = 81 - 2 - 1 = 78$ pada taraf signifikansi dua arah 0,05 maka didapatkan F tabel 3,114. Berdasarkan tabel diatas, hasil uji F diketahui bahawa F hitung dari 2 variabel X_1 (promosi) dan X_2 (kualitas pelayanan) dibandingkan dengan F tabel 10,682 lebih besar dari 3,114 dan nilai signifikansi tang didapati 0,000 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian secara simultan 2 variabel X_1 (promosi) dan X_2 (kualitas pelayanan) berpengaruh terhadap variabel Y (keputusan nasabah) secara signifikansi (H_3 diterima dan H_0 di tolak).

c) Hasil Uji t

Tabel 4.13. Hasil Uji t
Coefficients^a

Model	Unstandardi zed Coefficients		Standardi zed Coefficient s		Sig .
	B	Std. Error	Beta	t	
1 (Const nt)	8.77 3	2.656		3.30 3	.00 1
Total_X 1	.144	.071	.212	2.03 8	.04 5
Total_X 2	.211	.060	.367	3.52 3	.00 1

a. Dependent Variable: Total_Y

Uji t dilakukan untuk mengetahui hubungan secara parsial (hubungan masing-masing) variabel bebas

dengan variabel terikat. Terdapat 2 kemungkinan jawaban yang akan diperoleh atas uji t, sebagai berikut :

- Terdapat pengaruh secara parsial antara variabel bebas dengan variabel terikat (H_1 diterima dan H_0 ditolak). Jika t hitung $>$ t tabel dan taraf signifikansi yang didapatkan $< 0,05$.
- Tidak terdapat pengaruh secara parsial antara variabel bebas dengan variabel terikat (H_1 ditolak dan H_0 diterima). Jika t hitung $<$ t tabel dan taraf signifikansi yang didapatkan $> 0,05$.

Pada Tabel yang diatas adalah hasil dari uji t menggunakan SPSS 25. Jumlah variabel bebas yang akan di uji sebanyak 2 variabel yaitu X_1 (promosi) dan X_2 (Kualitas Pelayanan), maka $(df_1) n-k = 81-2 = 79$ pada taraf signifikansi dua arah 0,05 maka di dapatkan jumlah t tabel 1,664.

Berdasarkan tabel diatas hasil uji t dapat dijabarkan sebagai berikut :

- Analisis hubungan Promosi terhadap keputusan nasabah
Diketahui bahwa nilai t hitung variabel X_1 (promosi) dibandingkan dengan t tabel adalah $2,038 > 1,664$. Nilai signifikansi yang didapatkan $0,045 < 0,05$. Dengan demikian variabel X_1 (promosi) berpengaruh terhadap variabel Y (keputusan nasabah) secara parsial (H_2 diterima dan H_0 ditolak).
- Analisis hubungan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah
Diketahui bahwa nilai t hitung variabel X_2 (kualitas pelayanan) dibandingkan dengan t tabel adalah $2,038 > 1,664$. Nilai signifikansi yang didapatkan $0,001 < 0,005$. Dengan demikian variabel X_2 (kualitas pelayanan) telah berpengaruh terhadap variabel Y (keputusan nasabah) secara parsial (H_2 diterima dan H_0 ditolak).

B. Pembahasan

1. Pengaruh Promosi (X1) Terhadap Keputusan Nasabah Menabung (Y)

H_1 : pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah menabung di KSPPS BTH Amanah Kudus.

Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa Promosi berpengaruh parsial dan signifikan terhadap keputusan menabung. Dengan demikian Promosi berpengaruh dalam memberikan keputusan nasabah, pada pernyataan ini, dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama (H_1) diterima, dengan menunjukkan bahwa nilai t hitung dibandingkan dengan t table adalah $2,038 > 1,664$. Nilai signifikansi yang didapatkan $0,045 < 0,05$.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa promosi adalah salah satu faktor penentu dalam mempengaruhi keputusan nasabah menabung. Jemput bola yang dilakukan oleh KSPPS BTH Amanah Kudus berhasil membuat nasabah untuk memutuskan menabung. Oleh karena itu promosi memberikan kontribusi yang baik terhadap KSPPS BTH Amanah Kudus untuk menciptakan keputusan menabung.

Penelitian ini sesuai dengan Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sinta Bella, dkk. Yang berjudul “Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Palembang Demang” pada tahun 2023. variabel Promosi secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap peningkatan Minat Menabung.³

2. Pengaruh Kualitas Pelayanan (X2) Terhadap Keputusan Nasabah Menabung (Y)

H_2 : pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah menabung di KSPPS BTH Amanah Kudus.

Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap kepuasan nasabah. Dengan demikian kualitas pelayanan berpengaruh dalam memberikan kepuasan nasabah, pada pernyataan ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua (H_2) diterima, menunjukkan bahwa nilai t hitung dibandingkan dengan t tabel adalah $2,038 > 1,664$. Nilai signifikansi yang didapatkan $0,001 < 0,005$.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan adalah salah satu faktor penentu dalam mempengaruhi

³ Bella, Faizal, and Fadilla.

keputusan nasabah menabung. Dengan adanya kualitas layanan seperti menyampaikan produk secara menarik, kecepatan dan ketanggapan, menanggapi keluhan dan ketersediaan alat perlengkapan dapat menarik perhatian nasabah untuk terus menabung dan menjadi loyalitas.

Penelitian ini sesuai dengan Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sinta Bella, dkk. Yang berjudul “Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Palembang Demang” pada tahun 2023. variabel Kualitas Pelayanan secara persial berpengaruh dan signifikan terhadap Minat Menabung.⁴



⁴ Bella, Faizal, and Fadilla.