

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Objek Penelitian

#### 1. Nama Lembaga

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah Baitul Maal Wa Tamwil Al-Hikmah (KSPPS BMT AL-HIKMAH).<sup>1</sup>

#### 2. Alamat

Kantor Pusat : JL. Bangsri Jepara Km 10  
Mlonggo Jepara Depan SD  
Srobong, Telp. 0291-7732002.

Cabang Welahan : JL. Komplek Pasar Welahan  
Ruko Mustika Rajawali No.31  
Welahan RT 06 RW 04  
Welahan Jepara Telp. 0291-  
4256429.

#### 3. Sejarah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) BMT Al-Hikmah

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) BMT Al-Hikmah berdiri pada bulan April tahun 1997 berawal dari kesadaran yang dimunculkan oleh Pinbuk dengan ICMI bahwa ummat ini harus mengambil peranan sebagai pemain disektor keuangan sehingga tidak selamanya diserahkan pada kapitalis. Dengan modal 4.500.000 dari pendiri akhirnya diresmikan pendirian BMT Al-Hikmah di komplek pasar Bangsri Jepara.

Pada tahun 1998 BMT Al-Hikmah mendapatkan legalitas badan hukum dari dinas koperasi kabupaten Jepara sebagai Koperasi Serba Usaha (KSU), pada tahun 2000 BMT Al-Hikmah sudah menempati gedung sendiri dikomplek pasar bangsri. Pada tahun 2005 BMT Al-Hikmah Membuka kantor cabang yang pertama di komplek pasar Kamdowo. Sampai dengan tahun 2012 BMT Al-Hikmah telah memiliki kantor pusat yang

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan bapak Noor Faizin pada Kamis, 2 mei 2019 pukul 09.00 WIB di KSPPS BMT Alhikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara.

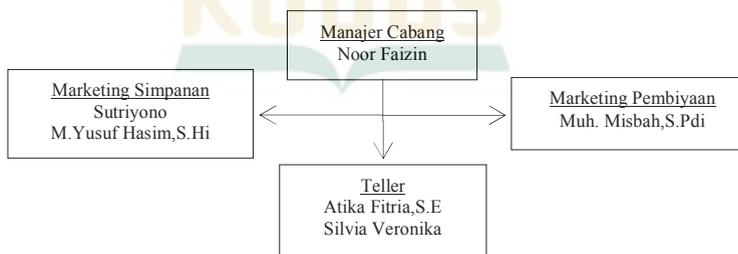
representatif di Kecamatan Mlonggo dengan tiga lantai dan telah memiliki kantor cabang pelayanan 10 unit yang tersebar di wilayah kabupaten Jepara.

Adapun 10 unit kantor cabang tersebut berada di Guyangan, Lebak, Kalinyamatan, Suwawal, Welahan, Mlonggo, Mayong, Kembang, Nalumsari, Tawar. Pada tanggal 15 Desember 2015 BMT Al-Hikmah berubah menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) dan BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara Berdiri pada tahun 2009.

Sebagaimana menjadi motto KSPPS BMT Al-Hikmah yaitu “Menebar Manfaat Menuju Yang Terbaik” bukanlah hal yang mudah dalam mewujudkannya, maka sangatlah penting dalam meningkatkan pertumbuhan usaha mikro dan mengangkat kesejahteraan anggota serta mewujudkan lembaga keuangan yang bebas dari transaksi ribawi maka Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) BMT Al-Hikmah selalu berusaha mengembangkan manajemen perusahaan dan SDM pengelola dan menerapkan konsep syari'ah secara benar dalam bermuamalah demi mewujudkan cita-cita kesejahteraan bersama.<sup>2</sup>

#### 4. Struktur organisasi

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan**



*Sumber : Wawancara dengan Manajer Cabang, 2019*

<sup>2</sup> Wawancara dengan bapak Noor Faizin pada Kamis, 2 mei 2019 pukul 09.00 WIB di KSPPS BMT Alhikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara.

## 5. Motto, Visi, Misi dan Tujuan KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara

- a. Motto  
Menebar Manfaat Menuju Yang Terbaik
- b. Visi  
Menjadi lembaga keuangan islami, professional, terbaik, dan mensejahterakan anggota .
- c. Misi
  - 1) Menjadikan jajaran pengurus dan pengelola KSPPS BMT Al-Hikmah menjadi mu'min yang baik dan komitmen dalam islam.
  - 2) Membangun budaya perusahaan yang islami.
  - 3) Menerapkan konsep syari'ah secara benar dalam bermu'amalah.
  - 4) Meningkatkan mutu pelayanan anggota.
  - 5) Mengembangkan manajemen perusahaan dan SDM pengelola.
  - 6) Memperkokoh jaringan kerja.
  - 7) Melakukan proses pemberdayaan anggotanya.
- d. Tujuan
  - 1) Terwujudnya budaya kerja yang islami.
  - 2) Terwujudnya lembaga keuangan yang bebas dari transaksi ribawi.
  - 3) Meningkatkan pertumbuhan usaha Mikro.<sup>3</sup>

## 6. Letak Geografis

KSPPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan Kabupaten Jepara berada di Jl. Komplek Pasar Welahan Ruko Mustika Rajawali No.31 Welahan RT 06 RW 04 Welahan Jepara. Lebih tepatnya kantor tersebut berada di sebelah selatan pasar Welahan ruko Rajawali bagian depan lebih tepatnya. di sebelah barat bakso "Rajawali" sebelah utara toko hijab, di sebelah selatan warung makan sederhana, dan sebelah timur bengkel sepeda "Jaya".

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan bapak Noor Faizin pada Kamis, 2 mei 2019 pukul 09.00 WIB di KSPPS BMT Alhikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara.

## 7. Produk Simpanan KSPPS BMT Al-Hikmah

### a. Si Rela (Simpanan Suka Rela )

Si Rela adalah Produk Simpanan yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah*, yaitu anggota sebagai *shohibul mall* (pemilik dana) sedangkan BMT sebagai *Mudharib* (pelaksana atau pengelola usaha). Atas kerjasama ini berlaku sistem Bagi Hasil dengan nisbah 11% untuk penyimpanan dan nasabah berhak mengikuti undian hadiah setiap tahunnya.<sup>4</sup>

### b. SIMPENMAS (Simpanan Masa Depan )

Simpanan masa depan mempunyai ketentuan seperti berikut :

- 1) Perorangan atau lembaga yang memenuhi syarat kepersertaan.
- 2) Peserta harus menyerahkan fotokopi KTP / SIM / Identitas lainnya dan fotokopi Kartu keluarga.
- 3) Menyetor simpanan awal minimal Rp. 50.000
- 4) Nisbah bagi hasil untuk penyimpan 13%.
- 5) Penarikan hanya dapat dilakukan per semester (6 bulan).
- 6) Nasabah berhak mengikuti undian berhadiah setiap tahunnya.

### c. SISUQUR ( Simpanan Qurban )

SISUQUR adalah simpanan tabungan masa depan untuk berqurban, setoran awal SISUQUR minimal Rp.50.000 dan selanjutnya tidak di batasi, penarikan dapat dilakukan minimal satu bulan sebelum Idul Adha, adapun nisbah bagi hasil yang diperoleh penyimpan sebesar 13% dan berhak mengikuti undian setiap tahunnya.

### d. SIMASJID (Simpanan Masjid )

Simpanan Masjid merupakan produk khusus yang dibuat untuk menampung simpanan masjid yang ditujukan untuk perencanaan dan pengamanan dana masjid tersebut. Tidak dibebani biaya pembukaan rekening, penyediaan buku simpanan, tidak

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan bapak Noor Faizin pada Kamis, 2 mei 2019 pukul 09.00 WIB di KSPPS BMT Alhikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara.

dikenakan biaya administrasi bulanan dan bagi hasil yang didapatkan 13%, selain itu juga berhak mengikuti undian hadiah setiap tahunnya.

e. SITERA (Simpanan Terencana Masa Depan)

Adapun persyaratannya sebagai berikut :

- 1) Menyetor simpanan awal sebesar 50.000, selanjutnya tidak dibatasi.
- 2) Penarikan minimal setelah mengendap 1 tahun.
- 3) Keuntungan bagi hasil yang didapatkan oleh penyimpan sebesar 35%.

f. SIUMMA (Simpanan Haji Dan Umroh)

Simpanan untuk anggota yang berencana menunaikan Ibadah Haji dan Umroh. simpanan ini dikelola dengan menggunakan dasar prinsip *mudharabah* dimana atas ijin penitip dana, KSPPS BMT Al-Hikmah dapat memanfaatkan dana tersebut sebelum digunakan oleh penitip. Setelah simpanan anggota mencukupi atas kuasa anggota penyimpanan, KSPPS BMT Al-Hikmah akan menyetorkan kepada BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji) yang sudah online dengan SISKOHAT untuk selanjutnya di daftarkan melalui SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu).

Adapun persyaratan dan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Menjadi anggota KSPPS BMT Al-Hikmah dengan menyetor simpanan pokok sebesar 20.000
- 2) Menyerahkan fotokopi KTP atau identitas lainnya.
- 3) Tidak dibebani biaya administrasi bulanan.
- 4) Penarikan minimal selama satu tahun mengendap selamat satu tahun
- 5) Nisbah keuntungan bagi hasil yang didapatkan 35% untuk penyimpan.

**8. Akad Produk Simpanan di KSPPS BMT Al-Hikmah**

Produk Simpanan di KSPPS BMT Al-Hikmah menggunakan Akad *Mudharabah*. Adapun ketentuannya sebagai berikut:

- a. Akad *mudharabah* yaitu akad kerjasama antara anggota sebagai penyimpan dana (*shahibul maal*) dan

KSPPS BMT Al-Hikmah sebagai pengelola dana (*Mudharib*) dengan ketentuan bagi hasil.

- b. Ijab qabul simpanan dengan akad *Mudharabah* harus dipahami kedua belah pihak sesuai akad masing-masing.
- c. Presentase bagi hasil (nisbah) harus muncul dalam akad baik secara tertulis ataupun lisan.
- d. Bagi hasil diberikan setelah usaha dijalankan sesuai perjanjian.
- e. Bagi hasil diberikan sesuai dengan nisabh pendapatan riil yang diperoleh.
- f. Simpanan di nyatakan selesai, berkurang dan bertambah berdasarkan penarikan, pengangguran dan penambahan dana oleh anggota.

## B. Gambaran Umum Responden

Pengambilan data dalam penelitian ini yaitu nasabah KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara di pasar Welahan. Penentuan jenis populasi ini didasarkan atas alasan bahwa yang akan diuji adalah *Personal Selling*, bagi hasil dan menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara. Sehingga data yang terkumpul bisa valid dan reliabel. Dari 57 kuisioner yang peneliti sebarakan semuanya kembali ke peneliti, sehingga data yang diolah dalam penelitian ini sebanyak 57 responden. Analisa ini menggambarkan tentang karakteristik responden yang akan diteliti. Analisis karakteristik responden digunakan untuk memberikan gambaran responden, apakah dengan karakteristik responden yang berbeda-beda mempunyai penilaian yang sama ataukah tidak. Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai karakteristik responden tersebut antara lain: jenis kelamin responden, usia responden dan pekerjaan responden.

### 1. Jenis Kelamin Responden

Berdasarkan jenis kelamin responden, terdiri atas dua kelompok, yaitu responden laki-laki dan responden perempuan yang seluruhnya berjumlah 57 responden di sajikan pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.1 Jenis Kelamin Responden**

Keterangan	Jumlah	Prosentase (%)
Laki-laki	17	29,82%
Perempuan	40	70,18 %
<b>Jumlah</b>	<b>70 orang</b>	<b>100%</b>

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa dari 57 responden yang berjenis kelamin laki-laki sebesar 17 atau (29,82%) dan yang berjenis kelamin perempuan sebesar 40 atau (70,18%).

## 2. Usia Responden

Data mengenai usia responden nasabah KSPSS BMT Al-Hikmah cabang Welahan yang menggunakan fasilitas *Personal Selling* dapat dilihat dari tabel berikut ini :

**Tabel 4.2 Usia responden**

Usia	Jumlah	Presentase (%)
20 – 30 Tahun	15	26,32%
31 – 40 Tahun	17	29,82%
41 – 50 Tahun	15	26,32%
51 – 60 Tahun	10	17,54%

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

## 3. Pendidikan responden

Data mengenai pendidikan responden dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

**Tabel 4.3 Pendidikan Responden**

Keterangan	Jumlah	Prosentase (%)
SD/ sederajat	25	43,86%
SMP/ sederajat	15	26,32%
SMA/ sederajat	17	29,82%
<b>Jumlah</b>	<b>57 orang</b>	<b>100%</b>

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa sebagian responden berpendidikan SD/ sederajat yaitu sebanyak 25 orang (43,86%), SMP/ sederajat yaitu sebanyak 15 orang (26,32%), dan SMA/ sederajat yaitu sebanyak 17 orang (29,82%).

#### 4. Pekerjaan Responden

Dari hasil penelitian terdapat enam kelompok responden, yaitu responden yang bekerja sebagai pedagang ikan, pedagang pakaian, pedagang sembako, pedagang kelapa, karyawan, wiraswasta dan lainnya yang seluruhnya berjumlah 57 responden yang disajikan pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.4 Pekerjaan Responden**

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Presentase
Pedagang ikan	4	7%
Pedagang pakaian	20	35,1%
Pedagang sembako	16	28%
Pedagang kelapa	4	7%
Karyawan	6	10,6%
Wiraswasta	3	5,3%
Lainnya	4	7%
<b>Jumlah</b>	<b>57</b>	<b>100%</b>

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Berdasarkan tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa dari 57 responden yang menjadi sampel responden bekerja sebagai pedagang ikan sebanyak 4 orang atau 7%, yang bekerja sebagai pedagang pakaian 20 orang atau 35,1%, pedagang sembako 16 orang atau 28 %, pedagang kelapa 4 orang atau 7% , karyawan 6 orang atau 10,6%, wiraswasta 3 orang atau 5,3% dan lainnya sebanyak 4 orang atau 7%. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden bekerja sebagai pedagang pakaian.

### C. Deskripsi Hasil Data Penelitian

Hasil dari masing-masing jawaban responden tentang *Personal Selling*, bagi hasil terhadap keputusan nasabah dalam menabung sebagai berikut:

**1. Variabel Personal Selling**

*Personal Selling* merupakan metode pemasaran dengan cara petugas langsung mendatangi nasabah atau calon nasabah sehingga petugas dengan leluasa menjelaskan mengenai produk serta sistem yang operasionalnya BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat.

**Tabel 4.5 Deskripsi Variabel Personal Selling(Responden: 57)**

Indikator	Total SS	%	Total S	%	Total N	%	Total TS	%	Total STS	%
BMT Al-Hikmah memberikan fasilitas jemput tabungan yang memudahkan nasabah dalam menabung ulang	12	21,05	40	70,17	4	7,01	1	1,75	0	0
BMT Al-Hikmah selalu menawarkan Promo menarik	20	35,08	31	54,38	5	8,77	1	1,75	0	0
BMT Al-Hikmah dalam memperkenalkan produknya menggunakan media yang mudah di pahami oleh nasabah	19	33,33	29	50,87	7	12,28	2	3,50	0	0
BMT Al-Hikmah menawarkan produk dengan cara mendatangi nasabah secara langsung	16	28,07	37	64,91	1	1,75	3	5,26	0	0
BMT Al-Hikmah selalu memberikan informasi mengenai produk terbarunya.	19	33,33	32	56,14	4	7,01	2	3,50	0	0

Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019

Indikator pertama pada variabel *Personal Selling* adalah memberitahukan dan mempengaruhi pasar dengan cara BMT memberikan fasilitas jemput tabungan yang memudahkan nasabah dalam menabung ulang. tanggapan

responden pada pertanyaan ini sangat beragam, yaitu 12 (21,5%) responden sangat setuju, 40 (70,17%) responden setuju, 4 (7,01%) responden netral, 1 (1,75) responden tidak setuju dan 0 (0%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa dari sekian banyak responden menerima bahwa fasilitas jemput tabungan yang diberikan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah dapat memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi penyetoran dana setiap harinya.

Indikator kedua pada variabel *Personal Selling* adalah periklanan dengan cara menawarkan promo yang menarik, adapun tanggapan dari responden pada pertanyaan ini sangat menarik yaitu 20 (35,08%) responden sangat setuju, 31(54,38%) responden setuju, 5(8,77%) responden netral,1 (1,75%) tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. hal ini menunjukkan bahwa dari sekian banyak responden menerima bahwa pihak KSPPS BMT Al-Hikmah selalu menawarkan promo yang menarik terhadap nasabahnya,

Indikator ketiga variabel *Personal Selling* adalah promosi penjualan dilakukan dengan cara memperkenalkan produknya menggunakan media yang mudah di pahami, tanggapan responden pada pertanyaan ini sangatlah beragam, yaitu 19 (33,33%) responden sangat setuju, 29 (50,87%) responden setuju,7 (12,28%) responden netral, 2 (3,50%) responden tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. Hal ini dapat disimpulkan bahwa nasabah KSPPS BMT Al-Hikmah setuju dengan pernyataan promosi penjualan produk KSPPS BMT Al-Hikmah mudah dipahami oleh nasabah.

Indikator keempat pada variabel *Personal Selling* adalah penjualan pribadi dilakukan dengan cara menawarkan produk secara langsung kepada nasabah, tanggapan responden pada pertanyaan ini sangatlah beragam, yaitu 16 (28,07%) responden sangat setuju, 37 (64,91%) responden setuju, 1 (1,75%) responden netral, 3 (5,26%) responden tidak setuju dan 0 (0%) dan sangat tidak setuju. dari hasil pertanyaan tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah setuju pihak KSPPS BMT Al-Hikmah menawarkan produknya secara langsung kepada nasabah.

Indikator kelima variabel *Personal Selling* adalah publisitas, yang dilakukan dengan cara KSPPS BMT Al-Hikmah selalu memberikan informasi mengenai produk terbarunya, tanggapan responden pada pertanyaan berikut sangatlah beragam, yaitu 19 (33,33%) responden sangat setuju, 32 (56,14%) responden setuju, 4 (7,01%) responden netral, 2 (3,50%) responden tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa nasabah KSPPS BMT Al-Hikmah setuju bahwa KSPPS BMT Al-Hikmah selalu memberikan informasi menarik mengenai produk terbarunya kepada nasabnnya.

**2. Variabel Bagi Hasil**

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Dalam hal ini terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil usaha atau usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian.

**Tabel 4.6**Deskripsi Variabel Bagi Hasil (Responden: 57)

Indikator	Total SS	%	Total S	%	Total N	%	Total TS	%	Total STS	%
Nisbah keuntungan didasarkan dalam bentuk presentase dan kesepakatan..	9	15,79	43	75,43	4	7,01	1	1,75	0	0
Menabung di BMT Al-Hikmah banyak manfaatnya.	19	33,33	30	52,63	7	12,28	1	1,75	0	0
Nisbah bagi hasil yang di berikan menarik.	26	45,61	26	45,61	3	5,26	2	3,50	0	0

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Indikator pertama pada variabel bagi hasil adalah kejelasan nisbah bagi hasil, tanggapan responden dari

pertanyaan ini sangatlah beragam, yaitu 9 (15,79%) responden sangat setuju, 43 (75,43%) responden setuju, 4 (7,01%) responden netral, 1 (1,75%) responden tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden menerima bahwa nisbah dan keuntungan KSPPS BMT Al-Hikmah di dasarkan dalam bentuk presentase dan kesepakatan.

Indikator kedua dari variabel bagi hasil adalah manfaat dari bagi hasil, tanggapan responden mengenai pertanyaan ini sagatlah beragam, yaitu 19 (33,33%) responden sangat setuju, 30 (52,63%) responden setuju, 7 (12,28%) responden netral, 1 (1,75%) responden tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. dari hasil tersebut dapat di simpulkan bahwa responden menerima bahwa menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah memberikan banyak manfaat.

Indikator ketiga dari variabel bagi hasil adalah bagi hasil yang kompetitif, hal ini dibuktikan dengan pertanyaan nisbah bagi hasil yang diberikan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah menarik, tanggapan responden mengenai pertanyaan ini sangatlah beragam, yaitu 26 (45,61%) responden sangat setuju, 26 (45,61%) responden setuju, 3 (5,26%) responden netral, 2 (2,50%) responden tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. dari hasil tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa responden menerima bahwa nisbah bagi hasil yang di berikan KSPPS BMT Al-Hikmah kompetitif.

### **3. Variabel Menabung**

Perilaku menabung para anggota BMT perlu mendapatkan perhatian, hal ini terkait dengan peningkatan asset BMT. Semakin banyak dana tabungan yang masuk semakin tinggi aset yang di miliki. Dengan aset yang semakin tinggi, jangkauan pelayanan BMT terhadap masyarakat akan semakin luas.

**Tabel 4.7 Deskripsi Variabel Menabung (Responden: 57)**

Indikator	Total SS	%	Total S	%	Total N	%	Total TS	%	Total STS	%
Saya menabung di BMT Al-Hikmah karena terjamin keamanannya.	9	15,79	43	75,43	3	5,26	2	3,50	0	0
Lokasi kantor BMT Al-Hikmah mudah di jangkau.	31	54,38	22	38,59	1	1,75	3	5,26	0	0
BMT Al-Hikmah memberikan pelayanan yang baik dan mudah.	21	36,84	26	45,61	8	14,03	2	3,50	0	0
BMT Al-Hikmah memberikan banyak keuntungan bagi saya, sehingga membuat saya sulit pindah ke BMT lain.	22	38,59	30	52,63	3	5,26	2	3,50	0	0

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Indikator pertama pada variabel Menabung adalah pertimbangan pengetahuan hal ini dibuktikan dengan pertanyaan menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah terjamin keamanannya, tanggapan dari pertanyaan ini sangatlah beragam, yaitu 9 (15,79%) responden sangat setuju, 43 (75,43%) responden setuju, 3 (5,26%) responden netral, 2 (3,50%) responden tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. Dapat diambil kesimpulan responden menerima bahwa menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah terjamin keamanannya.

Indikator kedua pada variabel Menabung adalah pertimbangan lokasi hal ini dibuktikan dengan pertanyaan lokasi KSPPS BMT Al-Hikmah mudah dijangkau, tanggapan dari pertanyaan ini sangatlah beragam, yaitu 31(54,38%) responden sangat setuju, 22(38,59%) responden setuju, 1(1,75%) responden

netral, 3 (5,26%) responden tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. Dapat diambil kesimpulan responden KSPPS BMT Al-Hikmah menerima bahwa lokasi kantor KSPPS BMT Al-Hikmah mudah dijangkau.

Indikator ketiga pada variable Menabung adalah pertimbangan kualitas yang dibuktikan dengan pertanyaan KSPPS BMT Al-Hikmah memberikan pelayanan yang baik dan mudah, tanggapan dari pertanyaan ini sangatlah beragam, yaitu 21 (36,84%) responden sangat setuju, 26 (45,61%) responden setuju, 8 (14,03%) responden netral, 2 (3,50%) tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. Hal ini dapat disimpulkan bahwa responden KSPPS BMT Al-Hikmah menerima bahwa pelayanan yang di berikan oleh pihak KSPPS BMT Al-Hikmah baik dan mudah.

Indikator ke empat dari variable Menabung adalah pertimbangan bagi hasil hal ini dibuktikan dengan pertanyaan KSPPS BMT Al-Hikmah memberikan keuntungan bagi nasabah sehingga nasabah sulit pindah ke BMT lain. Tanggapan dari pertanyaan ini sangatlah beragam, yaitu 22 (38,59%) responden sangat setuju, 30 (52,63%) responden setuju, 3 (5,26%) responden netral, 2 (3,50%) responden tidak setuju dan 0 (0%) responden sangat tidak setuju. Hal ini dapat diambil kesimpulan responden menerima bahwa responden merasa diuntungkan dan responden susah pindah ke BMT lain.

## D. Metode Analisis Data

### 1. Uji Validitas Instrumen

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur. Untuk tingkat validitas, dilakukan uji signifikansi dengan membandingkan nilai  $r_{hitung}$  dengan nilai  $r_{tabel}$  untuk *degree of freedom* ( $df$ ) =  $n-k$  dalam hal ini  $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah konstruk. Pada kasus ini, besarnya  $df$  dapat dihitung  $30-2$  atau  $df$  28 dengan  $\alpha$  0,05 didapat  $r_{tabel}$  0,361. Jika  $r_{hitung}$  (untuk  $r$  tiap butir dapat dilihat pada kolom *Corrected Item Total Correlation*)

lebih besar dari  $r_{\text{tabel}}$  dan nilai  $r$  positif, maka butir atau pertanyaan tersebut dikatakan valid. Hasil analisis validitas dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Validitas Instrumen**

Variabel	Item	Corrected Item-Total Correlation ( $r_{\text{hitung}}$ )	$r_{\text{tabel}}$	Keterangan
Personal Selling ( $X_1$ )	P1	0,817	0,361	Valid
	P2	0,467	0,361	Valid
	P3	0,638	0,361	Valid
	P4	0,683	0,361	Valid
	P5	0,811	0,361	Valid
Bagi Hasil ( $X_2$ )	P1	0,869	0,361	Valid
	P2	0,597	0,361	Valid
	P3	0,769	0,361	Valid
Menabung (Y)	P1	0,795	0,361	Valid
	P2	0,446	0,361	Valid
	P3	0,783	0,361	Valid
	P4	0,769	0,361	Valid

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Berdasarkan tabel 4.9 di atas dapat diketahui bahwa masing-masing item memiliki  $r_{\text{hitung}}$  lebih besar dari  $r_{\text{tabel}}$  (0,361) dan bernilai positif. Dengan demikian butir atau pertanyaan tersebut dikatakan *valid*.

## 2. Uji Reliabilitas Instrumen

Untuk menguji validitas dan reliabilitas instrumen, penulis menggunakan analisis SPSS 16. Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Instrumen dapat dikatakan reliabel apabila *Cronbach's Alpha* > 0,60. Jika nilai *Cronbach Alpha* < 0,60 maka tidak dapat dikatakan reliabel. Berikut ini hasil pengujian reliabilitas non responden sebesar 30 orang. Adapun uji reliabilitas hasil dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji Reliabilitas Instrumen**

Variabel	Reliability Coeffiens	Alpha	Keterangan
Personal Selling (X <sub>1</sub> )	0,60	0,702	Reliabel
Bagi Hasil (X <sub>2</sub> )	0,60	0,617	Reliabel
Menabung(Y)	0,60	0,670	Reliabel

. Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019

Berdasarkan tabel 4.10 dapat diketahui bahwa masing-masing variabel memiliki nilai *Cronbach Alpha* > 0.60. dengan demikian, semua variabel (X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub> dan Y) dapat dikatakan *reliabel*.

## E. Hasil Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Untuk mendeteksi ada tidaknya mutikolinieritas di dalam model regresi dapat dilihat pada nilai tolerance serta nilai *variance inflation factor* (VIF). Asumsi terjadi multikolinieritas apabila nilai tolerance < 0,10 begitu sebaliknya asumsi tidak terjadi multikolinieritas apabila nilai tolerance > 0,10 dan asumsi terjadi multikolinieritas apabila nilai VIF > 10,00 begitu sebaliknya asumsi tidak terjadi multikolinieritas apabila nilai VIF < 10,00.

Adapun hasil pengujian multikolinieritas pada SPSS 20 diperoleh nilai korelasi varibel-variabel bebas sebagai berikut :

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**

Variabel	Persamaan		Keterangan
	Tolerance	VIF	
Personal Selling (X <sub>1</sub> )	0,308	3,245	Tidak terjadi Multikolinieritas
Bagi Hasil(X <sub>2</sub> )	0,308	3,245	Tidak terjadi Multikolinieritas

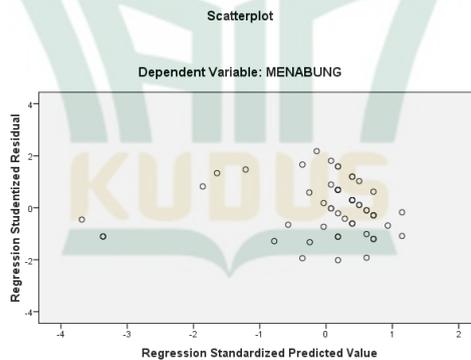
*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Berdasarkan hasil pengujian multikolinieritas yang dilakukan diketahui bahwa nilai *tolerance* variable *Personal Selling* ( $X_1$ ) sebesar 0,308, bagi hasil ( $X_2$ ) sebesar 0,308 dan VIF variabel *Personal Selling* ( $X_1$ ) sebesar 3,245 bagi hasil ( $X_2$ ) sebesar 3,245. Hal ini menunjukkan bahwa nilai *tolerance* variabel bebas  $> 0,10$  dan nilai VIF  $< 10$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antar variabel bebas dalam model regresi.

## 2. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian ini melihat penyebaran titik-titik di *scatterplot*. Dan hasil pengujian SPSS sebagai berikut:

**Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas  
Grafik *Scatterplot***



*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Berdasarkan grafik *scatterplot* menunjukkan bahwa ada pola yang tidak jelas, serta ada titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi. Dengan demikian asumsi heteroskedastisitas terpenuhi.

### 3. Uji Autokorelasi

Hasil pengujian dengan menggunakan uji Durbin-Watson atas residual persamaan regresi diperoleh angka d-hitung sebesar 1,892 untuk menguji gejala autokorelasi maka angka d-hitung sebesar 1,892 tersebut dibandingkan dengan nilai d-teoritis dalam  $t_{\text{tabel}}$  d-statistik. Durbin-Watson dengan titik signifikansi  $\alpha = 5\%$ . Dari tabel d-statistik Durbin-Watson diperoleh nilai  $d_l$  sebesar 1,500 dan  $d_u$  sebesar 1,645 karena hasil pengujiannya adalah  $d_l < d < 4 - d_u$  ( $1,524 < 1,892 < 4 - 1,645$ ), maka dapat disimpulkan bahwa data penelitian tidak ada autokorelasi positif untuk tingkat signifikansi  $\alpha = 5\%$ . Dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Autokorelasi**

#### Model Summary

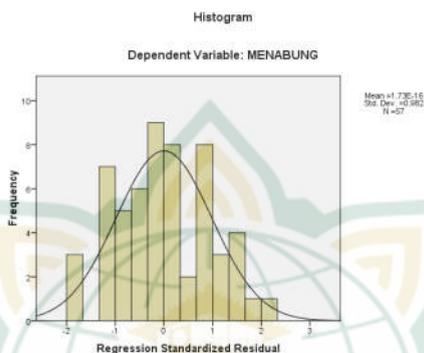
Model	R	R square	Adjusted R Square	Std. Error of the estimate	Durbin-watson
1	0,878	0,771	0,762	1,121	1,892

Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019

### 4. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Salah satu cara termudah untuk melihat normalitas adalah melihat histogram dan *normal probability plot*.

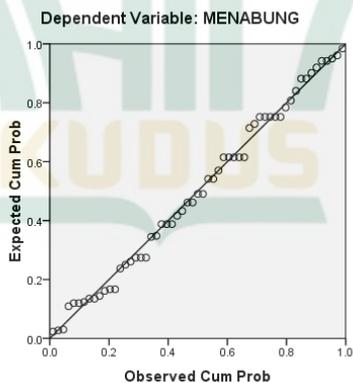
**Gambar 4.3** Hasil Uji Normalitas Histogram



Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019

**Gambar 4.4** Hasil Uji Normalitas Probality Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019

Berdasarkan pengujian diatas, pada grafik histogram residual data telah menunjukan kurva normal yang membentuk lonceng sempurna, selain itu pada *normal*

*probability plot* menunjukkan bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah diagonal atau grafik histogram menunjukkan pola distribusi normal maka model regresinya memenuhi asumsi normalitas.

## F. Hasil Analisis Data

### 1. Analisis Regresi Berganda

Analisis ini bertujuan untuk memperkirakan nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan dan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif. Dengan menggunakan alat bantu statistik SPSS versi 16 maka diperoleh perhitungan sebagai berikut:

**Tabel 4.12 Hasil Analisis Regresi Berganda**

Variabel	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Konstan)	-0,315	1,285		0,246	0,807
<i>Personal Selling</i> (X1)	0,436	0,107	0,479	4,084	0,000
Bagi Hasil (X2)	0,646	0,173	0,438	3,733	0,000

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Berdasarkan tabel 4.14 di atas, dapat dijelaskan model persamaan regresinya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rumus: } Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = -0,315 + 0,436 X_1 + -0,646X_2 + e$$

Keterangan:

Y : Menabung

a : Konstanta

X<sub>1</sub> : *Personal Selling*

X<sub>2</sub> : Bagi Hasil

b<sub>1</sub> : Koefisien Regresi Variabel *Personal Selling*

b<sub>2</sub> : Koefisien Regresi Variabel Bagi Hasil

e : Variabel Independen Lain Diluar Model Regresi

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa:

- a. Nilai sebesar -0,315 merupakan konstanta, artinya jika variabel Personal Selling ( $X_1$ ) dan bagi hasil ( $X_2$ ) nilainya adalah 0 (nol), maka variabel menabung berada pada angka -0,315.
- b. Koefisien regresi ( $X_1$ ) dari perhitungan regresi berganda didapat nilai *coefficient* ( $b_1$ ) = 0,436 hal ini berarti setiap ada peningkatan pada variabel *Personal Selling* ( $X_1$ ) maka variabel menabung juga akan meningkat sebesar 43,6% dengan anggapan bagi hasil ( $X_2$ ) adalah konstan.
- c. Koefisien regresi ( $X_2$ ) dari perhitungan regresi berganda didapat nilai *coefficient* ( $b_2$ ) = 0,646 hal ini berarti setiap ada peningkatan pada variabel bagi hasil ( $X_2$ ) maka variabel menabungkan meningkat sebesar 64,6% dengan anggapan variabel *Personal Selling* ( $X_1$ ) adalah konstan.

**2. Koefisien Determinasi**

Uji koefisien determinasi  $R^2$  digunakan untuk mengetahui seberapa baik sampel menggunakan data.  $R^2$  mengukur sebesarnya jumlah reduksi dalam variabel *dependent* yang diperoleh dari pengguna variabel bebas.  $R^2$  mempunyai nilai antara 0 sampai 1, dengan  $R^2$  yang tinggi berkisar antara 0,7 sampai 1. Adapun hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.13 Hasil Koefisien Determinasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error Of The Estimate	Durbin-Watson
1	0,878	0,771	0,762	1,121	1,892

Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019

Dari *output* di atas terlihat nilai korelasi adalah sebesar 0,878 dengan koefisien determinasi 0,762 Dengan demikian 76,2% variasi perubahan variable menabung dapat dijelaskan oleh variabel *Personal Selling* dan bagi hasil.

**3. Uji Parsial (Uji t)**

Pengujian parsial (uji t) bertujuan untuk menguji atau mengkonfirmasi hipotesis secara individual. Uji parsial ini yang terdapat dalam hasil perhitungan statistik ditunjukkan dengan  $t_{hitung}$ . Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen ( $X_1, X_2$ ) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Tabel distribusi t dicari derajat pada derajat kebebasan ( $df = n-k-1$  ( $n =$  jumlah sampel,  $k =$  jumlah variabel independen)). Sehingga tabel diperoleh  $df = 57-2-1 = 54$  dengan signifikansi  $5\% : 2 = 0,025$  (karena dua sisi) adalah 2,004. Apabila nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , dan probabilitas  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, sebaliknya apabila nilai  $t_{hitung} < t_{tabel}$  dan probabilitas  $> 0,05$   $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan alat bantu statistik SPSS versi 16 maka diperoleh perhitungan sebagai berikut:

**Tabel 4.14 Hasil Uji Parsial (Uji t)**

Variabel	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Konstan)	-0,315	1,285		-0,246	0,807
<i>Personal Selling</i> (X1)	0,436	0,107	0,479	4,084	0,008
Bagi hasil (X2)	0,646	0,137	0,438	3,733	0,008

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2019*

Berdasarkan tabel 4.16 di atas, maka dapat dilihat pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh sistem Personal Selling terhadap keputusan nasabah dalam menabung

Berdasarkan pada tabel 4.16 dapat diketahui bahwa nilai  $t_{hitung}$  sebesar 4,084 dan tingkat probabilitas signifikan- $t$  ( $p$ -value) sebesar 0,008. Nilai tersebut menunjukkan

bahwa nilai  $t_{hitung} 4,084 > 2,004$  dan nilai signifikansi  $0,008 < (\alpha) 0,05$ , maka  $H_1$  diterima. Artinya Personal Selling berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan nasabah dalam menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan.

2. Pengaruh bagi hasil terhadap keputusan nasabah dalam menabung

Berdasarkan pada tabel 4.16 dapat diketahui bahwa nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,733 dan tingkat probabilitas signifikan- $t$  ( $p$ -value) sebesar 0,008. Nilai tersebut menunjukkan bahwa  $t_{hitung} 3,733 > 2,004$  dan nilai signifikansi  $0,008 < (\alpha) 0,05$ , maka  $H_2$  diterima. Artinya bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan nasabah dalam menabung.

## G. Analisis dan Pembahasan

### 1. Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menabung Di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan

Dalam memperkenalkan produknya setiap perusahaan memiliki cara masing-masing seperti halnya dalam lembaga keuangan memiliki cara atau strategi untuk memperkenalkan produknya serta memberikan kemudahan terhadap para nasabahnya dalam bertransaksi sehari-hari. KSPPS BMT Al-Hikmah memberikan fasilitas *Personal Selling* atau yang lebih dikenal dengan sistem jemput bola kepada nasabah harian pasar welahan yang tidak memiliki waktu luang untuk menyetorkan uangnya ke kantor KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan.

*Personal Selling* yang dilakukan oleh pihak KSPPS BMT Al-Hikmah secara langsung mendatangi nasabah. Maupun calon nasabah sehingga pihak BMT dapat dengan leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan.

Sebagaimana yang terjadi pada KSPPS BMT Al-Hikmah cabang welahan *Personal Selling* berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menabung. Hal ini ditunjukkan dalam penelitian diketahui bahwa variabel *Personal Selling* ( $X_1$ ) berpengaruh positif signifikan

terhadap keputusan nasabah dalam menabung sebesar 0,436. Hal ini menyatakan bahwa setiap ada peningkatan pada *Personal Selling* ( $X_1$ ) akan mengakibatkan peningkatan menabung sebesar 43,6% dengan anggapan variabel lain konstan.

Selain itu juga dibuktikan dari hasil analisis menggunakan SPSS versi 16 yang ternyata nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $4,084 > 2,004$  atau nilai signifikansi  $0,008 < (\alpha) 0,05$ , Artinya *Personal Selling* berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan nasabah dalam menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan. Dengan demikian semakin baik *Personal Selling* yang di berikan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan maka semakin meningkat pula keinginan nasabah dalam menyetorkan simpanan tabungannya di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan. Dengan adanya *Personal Selling* tersebut dapat memberikan kemudahan transaksi setiap harinya pada nasabah pasar yang memiliki keterbatasan waktu sehingga tidak dapat melakukan transaksi secara langsung ke kantor KPPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Gustiana Idrasmitha dengan judul "Analisis pengaruh perilaku afektif nasabah dan kompetensi tenaga penjual (*salesman*) terhadap keputusan menggunakan produk di PT BPR Syariah Artha Surya Barokah Semarang" bahwa *Personal Selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasab dalam menabung di PT BPR Syariah Artha Surya Barokah Semarang.

Dari perspektif islam *Personal Selling* dapat pula di pahami sebagai upaya BMT dalam mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rasulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur serta menjauhkan dalam kebencian. Dari Abu Hurairah r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda: "belajarlah tentang nasab dan keturunan kamu sehingga kamu dapat menyambung silaturahmi. Karena sesungguhnya silaturahmi menjadi sebab timbulnya kecintaan terhadap keluarga (kerabat dekat), banyaknya harta dan bertambahnya usia. *Personal Selling* ( jemput bola) bukan hanya mengajarkan tentang

sialturrahim akan tetapi juga mengajarkan tolong menolong terhadap sesama umat manusia. Hal ini sesuai dalam ajaran islam yang terdapat dalam Al-Qur'an surat Annisa' ayat 36.

﴿وَأَعْبُدُوا اللَّهَ وَلَا تُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا وَبِالْوَالِدَيْنِ

إِحْسَانًا وَبِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَالْجَارِ

ذِي الْقُرْبَىٰ وَالْجَارِ الْجُنُبِ وَالصَّاحِبِ بِالْجَنبِ وَابْنِ

السَّبِيلِ وَمَا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ مَن

كَانَ مُخْتَالًا فَخُورًا ﴿٣٦﴾

Artinya:

“Sembahlah Allah dan janganlah kamu mempersekutukan-Nya dengan sesuatupun. dan berbuat baiklah kepada dua orang ibu-bapa, karib-kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin, tetangga yang dekat dan tetangga yang jauh dan teman sejawat, Ibnu sabil dan hamba sahayamu. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang sombong dan membangga-banggakan diri.”<sup>5</sup>

## 2. Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menabung Di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan

Seiring perkembangan zaman pertumbuhan lembaga keuangan syariah mengalami peningkatan yang sangat pesat, hal ini di sebabkan oleh pemahaman masyarakat yang mayoritas beragama islam tentang di haramkannya riba, sehingga banyak masyarakat berpindah menitipkan

<sup>5</sup> Al Qur'an, Surat Annisa Ayat 36, *Al Qur'anul Karim Dan Terjemahannya Annur*, (Bandung: Fokus Media, Bandung), 84.

uangnya ke lembaga keuangan syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang diperbolehkan atau dihalalkan dalam Islam. Dalam Al-Qur'an juga telah dijelaskan larangan riba dalam surat Ali imron ayat 130

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَلرِّبَاۤ اَضْعَافًا  
مُّضَاعَفَةً ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”<sup>6</sup>

Bagi hasil merupakan pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Dalam hal ini terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil usaha atau usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan di bagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah di tetapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu presentase yang di setujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang di kerjasamakan<sup>7</sup>.

Sebagaimana yang terjadi pada KSPPS BMT Al-Hikmah cabang welahan bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menabung ulang. Hal ini di tunjukan dalam penelitian diketahui bahwa variabel bagi hasil ( $X_2$ ) berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menabung sebesar 0,646. Hal ini menyatakan bahwa setiap ada peningkatan pada bagi hasil ( $X_2$ ) akan mengakibatkan peningkatan menabung sebesar 64,6% dengan anggapan variabel lain konstan.

<sup>6</sup> Al Qur'an, Surat Ali Imron Ayat 130, *Al Qur'an Dan Terjemahnya Dilengkapi Tajwid* (Jakarta: Warna, Shifa), 62.

<sup>7</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Perdana Media Grup), 95.

Selain itu juga dibuktikan dari hasil analisis menggunakan SPSS versi 16 yang ternyata nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $3,733 > 2,004$  atau nilai signifikansi  $0,008 < (\alpha) 0,05$ , Artinya bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan nasabah dalam menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan.

