REPOSITORI IAIN KUDUS

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Munculnya banyak lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah, merupakan suatu fenomena yang menarik untuk dicermati, paling tidak ini merupakan awal bukti diterimanya dengan baik suatu sistem ekonomi yang berlandaskan sistem syariah. Pertumuhan lembaga keuangan syariah yang pesat ini tidak terlepas dari peranan pemerintah yang memberikan kelonggaran dan kesempatan yang besar bagi lembaga keuangan syariah.[1]

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia menjelaskan bahwa KSPPS Koperasi bergerak dibidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah). Definisi dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah adalah kegiatan yang dilakukan untuk menghimpun dana dan menyalurkannya melalui jasa Keuangan Syariah dari dan untuk anggota koperasi yang bersangkutan, koperasi lain dan atau anggotanya. Lembaga-lembaga keuangan syariah tersebut antara lain lembaga keuangan umum syariah, BPRS, Baitul Maal wa Tamwil (BMT) dan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS).[2]

Lembaga keuangan ini akan beroperasi sesuai dengan tujuan dan fungsinya sehingga diharapkan mampu memberikan solusi baru bagi masyarakat Indonesia terutama dikalangan menengah kebawah yang sangat membutuhkan dana tanpa persyaratan dan prosedur yang berbelit. Dari penjelasan tersebut diatas bisa kita ketahui bahwa Baitut Maal wa Tamwil (BMT) dan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah salah satu lembaga keuangan syariah terkecil

[1] Rengganing Jatun dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", *Jurnal Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro,* Vol. 4, No. 2, (2015): 1.

[2] Rengganing Jatun dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", *Jurnal Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro,* Vol. 4, No. 2, (2015): 1.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

dengan menggunakan sistem (syariah) bagi hasil dalam menjalankan usahanya. Lembaga ini melayani pengusaha kecil sehingga sangat cocok untuk mendorong mereka lebih produktif tanpa membebani dengan tingkat suku bunga yang tinggi.[3]

Pembiayaan merupakan fasilitas dari lembaga keuangan dalam menyediakan dana untuk memenuhi kebutuhan baik individu maupun lembaga keuangan lainnya. Menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah No: 91/Kep/M.KUKMI/IX/2004 tentang Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah, pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antar koperasi dengan anggota, calon anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.[4] Menurut Mowen dan Minor yang dikutip dari jurnal Jatun dan Magnadi, "Perspektif pengambilan keputusan menggambarkan seorang konsumen sedang melakukan serangkaian langkah-langkah tertentu pada saat melakukan pembiayaan. Langkah-langkah ini termasuk pengenalan masalah, mencari, evaluasi alternatif, memilih, dan evaluasi pasca perolehan."[5]

Masalah mendasar yang sering dihadapi oleh KSPPS adalah bagaimana anggota dan calon anggota dapat memahami dan menelaah produk yang ditawarkan KSPPS. Selain itu, pengetahuan produk oleh konsumen juga akan mempengaruhi

[3] Rengganing Jatun dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", *Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro*, Vol.4 No.2 (2015): 1-2.

[4] Hesty Yulinda Purna Lestari dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada BMT AL HALIM Temanggung*", Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro,*Vol.6 No.1 (2017): 3.

[5] Rengganing Jatun dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", *Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro*, Vol.4 No.2 (2015): 2-3.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

apakah konsumen akan melakukan pembiayaan atau tidak. Ketika para konsumen memiliki pengetahuai produk yang tinggi, maka akan mempengaruhi keputusan pembiayaan. Selain itu, jika konsumen dapat mengetahui secara detail tentang produk tersebut, maka konsumen dapat menentukan kelemahan dan keunggulan produk tersebut. Menurut Brucks yang dikutip dalam jurnal Hesty Y. Lestari, "Selama proses pembiayaan, tingkat pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen tentang sebuah produk tidak hanya akan mempengaruhi perilaku mereka dalam mencari informasi tentang produk tersebut, namun juga mempengaruhi perlakuan mereka terhadap informasi itu sendiri, pengambilan keputusan mereka, dan lebih jauh lagi, keinginan membeli mereka."[6]

Pengetahuan produk anggota terhadap produk banyak yang kurang mengetahui tentang produk yang ditawarkan selain itu penjelasan yang diberikan oleh karyawan berbeda dengan pemahaman anggota sehingga membuat anggota menjadi bingung. Menurut Kotler yang dikutip dari jurnal Jatun dan Magnadi, "Pengetahuan produk telah menjadi isu sentral dari studi perilaku pelanggan. Dalam beberapa tahun terakhir telah terjadi sejumlah besar penelitian telah difokuskan pada peran pengetahuan produk dalam peningkatan penjualan produk perusahaan. Pengetahuan produk telah dikembangkan lebih baik dan lebih kompleks schemata dengan baik dirumuskan kriteria keputusan."[7] Selain itu masalah lain terhadap pengetahuan anggota yang kurang tepat disebabkan oleh penjelasan anggota lama kepada calon anggota baru. Jadi, terdapat kesalahpahaman antara detail produk yang dijelaskan oleh karyawan dengan penjelasan anggota lama.

Menurut Peter dan Olson yang dikutip dalam jurnal Hesty Y. Lestari, "Membagi tiga jenis pengetahuai produk,

[6] Hesty Yulinda Purna Lestari dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada BMT AL HALIM Temanggung*", Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro,*Vol.6 No.1 (2017): 2.

[7] Rengganing Jatun dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", *Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro*, Vol.4 No.2 (2015): 3.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

yaitu pengetahuaan tentang karakteristik atau atribut produk, pengetahuan tentang manfaat produk, dan pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan produk bagi konsumen. Pemahaman tentang atribut ciri atau karakteristik suatu produk sehingga konsumen dapat mendefinisikan apakah memang barang/jasa tersebut sesuai dengan kebutuhannya."[8]

Selain pengetahuan produk, faktor yang dapat memengaruhi pengambilan pembiayaan di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah adalah promosi. Menurut Tjiptono yang dikutip dari jurnal Jatun dan Magnadi, "Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi penentuan harga, promosi dan distribusi barang, jasa dan gagasan untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi."[9] Sedangkan menurut Kotler yang dikutip dari jurnal Jatun dan Magnadi, "Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang dibutuhkan dan diinginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertemukan produk yang bernilai dengan pihak lain. Inti dari konsep marketing adalah kebutuhan, keinginan, dan permintaan, penawaran (produk, jasa, dan pengalaman), nilai dan kepuasan, pertukaran, transaksi, hubungan, dan pasar."[10]

Menurut Fandy Tjiptono yang dikutip dalam jurnal Hesty Y. Lestari, "Promosi adalah suatu bentuk komunikasi yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal

[8] Hesty Yulinda Purna Lestari dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada BMT AL HALIM Temanggung*", Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro,*Vol.6 No.1 (2017): 3.

[9] Rengganing Jatun dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", *Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro*, Vol.4 No.2 (2015): 2.

[10] Rengganing Jatun dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", *Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro*, Vol.4 No.2 (2015): 2.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan."[11] Menurut Basu Swasta dan Irawan yang dikutip dalam jurnal Hesty Y. Lestari, "Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Maka dari itu peningkatan kegiatan promosi akan mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembiayaan."[12] Promosi yang menarik akan membentuk konsumen untuk lebih memilih dan percaya terhadap produk yang kita miliki.

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah merupakan salah satu lembaga keuangan syariah di Pati yang telah melakukan usaha pelayanan jasa untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Pusat pendapatan terbesar dari KSPPS ini pada usaha simpan pinjam sehingga usaha ini yang memberikan peran besar terhadap keuntungan KSPPS. Namun dalam tahun 2018 ini mengalami penurunan jumlah anggota, seperti pada bulan September sampai bulan November jumlah anggota yang melakukan pembiayaan mengalami penurunan yang cukup drastis.

Tabel 1. 1 Jumlah Anggota Pengambilan Pembiayaan Tahun 2018

Bulan	Anggota Akad Ulang	Anggota Baru	Jumlah Anggota	Realisasi Pembayaran
Januari	7	-	7	234,500,000
Februari	3	2	5	17,000,000
Maret	4	4	8	90,500,000
April	10	4	14	179,500,000

[11] Hesty Yulinda Purna Lestari dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada BMT AL HALIM Temanggung*", Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro,*Vol.6 No.1 (2017): 3.

[12] Hesty Yulinda Purna Lestari dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada BMT AL HALIM Temanggung*", Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro,*Vol.6 No.1 (2017): 2.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Mei	3	6	9	138,500,000
Juni	2	2	4	209,500,000
Juli	8	6	14	233,100,000
Agustus	3	4	7	125,500,000
September	7	4	11	390,500,000
Oktober	10	7	17	280,500,000
November	4	3	7	122,000,000
Desember	8	3	11	256,200,000

Sumber : KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah, Pati, 2018

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan anggota dan calon anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah , terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap keputusan anggota untuk mengambil pembiayaan pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah. Calon anggota tersebut salah satu nya Bapak Akhmad, beliau bekerja sebagai petani. Beliau memberikan keterangan bahwa belum sepenuhnya mengetahui betul produk pembiayaan yang akan beliau lakukan. Tetapi beliau sudah bisa memenuhi syarat dan ketentuan yang diajukan oleh perusahaan. Dan hal tersebut sedikit kurang dimengerti oleh pak Akhmad. Tapi dikarenakan ada faktor yang mendesak, akhirnya pak Akhmad mencoba untuk memahami produk pembiayaan.[13]

Anggota pertama KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah yang penulis wawancara adalah Ibu Sri yang bekerja sebagai pedagang sembako di salah satu pasar desa. Beliau memberikan pernyataan bahwa awalnya beliau bisa mengambil pembiayaan di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah dikarenakan informasi yang diberikan oleh salah satu saudaranya yang juga pernah melakukan pembiayaan sebelumnya. Dan sampai sekarangpun beliau juga hanya sedikit mengetahui tentang pembiayaan yang diambilnya. Dan bahkan sekarangpun sudah hampir lupa tentang keterangan yang dijelaskan oleh petugas. Serta pada saat itu beliau sangat

[13] Hasil Wawancara Calon Anggota Bapak Ahkmad, wawancara oleh penulis, Sabtu, 3 Agustus 2019 Pukul 11.05 WIB.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

membutuhkan uang untuk membeli dagangannya. Oleh karena itu, beliau berusaha menuruti dan memenuhi apa saja yang diperintahkan oleh pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah.[14]

Anggota kedua yang penulis wawancara adalah Ibu Murtin. Keterangan ibu Murtin juga tidak jauh berbeda dengan keterangan anggota sebelumnya. Beliau hanya memperoleh keterangan dari karyawan *marketing* hanya beberapa kali. Dan juga faktor dadakan yang memaksa beliau untuk segera mengambil pembiayaan. Promosi yang dilakukan oleh pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah juga belum sepenuhnya menyeluruh. Sehingga menyebabkan kurangnya informasi yang diterima oleh anggota terkait produk pembiayaan yang dikelola.[15]

Berdasarkan keterangan calon anggota dan anggota dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah, hal tersebut tidak seluruhnya dibenarkan oleh salah satu pegawai KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah. Dari keterangan yang diungkapkan oleh Dewi Lestari selaku staf *marketing*, promosi yang dilakukan sudah dirasa pada tahap penyebaran informasi secara menyeluruh. Selama ini di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah melakukan promosi melalui brosur dan promosi yang dilakukan oleh karyawan, dan adanya bantuan dari anggota dengan menyebar luaskan informasi melalui mulut ke mulut. Menjadi sponsor pada suatu acara pun masih jarang dilakukan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah. Tetapi dengan adanya promosi yang dilakukan setiap hari ke anggota maupun calon anggota yang berbeda sedikit membantu penyebaran informasi produk.[16]

Dan staf karyawan lain selaku *teller* juga memberikan penjelasan mengenai penjelasan produk yang akan anggota ambil sudah semaksimal mungkin dilakukan, tetapi mungkin pengetahuan dari beberapa anggota masih belum maksimal. Ada juga syarat dan ketentuan yang diberikan oleh perusahaan

[14] Hasil Wawancara Anggota pertama Ibu Sri, wawancara oleh penulis, Minggu, 4 Agustus 2019 Pukul 08.55 WIB.

[15] Hasil Wawancara Anggota kedua Ibu Murtin, wawancara oleh penulis, Minggu, 4 Agustus 2019 Pukul 10.15 WIB.

[16] Hasil Wawancara Karyawan, Dewi Lestari, wawancara oleh penulis, Rabu, 16 September 2019 Pukul 14.30 WIB

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

belum diketahui dengan tepat oleh calon anggota. Tetapi sekarang sudah mulai berkurang, seiring berjalannya proses promosi yang dilakukan oleh karyawan kepada anggota maupun calon anggota yang berbeda setiap harinya.[17]

Penelitian ini juga dilatarbelakangi pada penelitian terdahulu oleh Hesty Yulinda Purna Lestari menyimpulkan bahwa pengetahuan produk memiliki pengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan pada BMT Al Halim Temanggung.[18] Penelitian tentang promosi dilakukan oleh Rengganing Jatun menyatakan bahwa aktivitas promosi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan.[19]

Penelitian ini berusaha untuk memperluas dan meneliti penelitian mengenai pengaruh pengetahuan produk dan promosi sebagai variabel independen terhadap keputusan pembiayaan sebagai variabel dependen pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis melakukan penelitan yang berjudul **"Pengaruh Pengetahuan Produk dan Promosi Pada Keputusan Pembiayaan Pada Anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati."**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan permasalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah pengetahuan produk berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah?

---

[17] Hasil Wawancara Karyawan, Putri Musyarafah, wawancara oleh penulis, 5 Agustus 2018 dan Rabu, 7 Agustus 2019 pukul 14.15 WIB

[18] Hesty Yulinda Purna Lestari dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada BMT AL HALIM Temanggung*", Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro,*Vol.6 No.1 (2017): 9.

[19] Rengganing Jatun dan Rizal Hari Magnadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", *Jurnal Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro*, Vol.4 No.2 (2015): 9.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

2. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah?
3. Apakah pengetahuan produk dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini dapat diraikan sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis pengaruh pengetahuan produk terhadap keputusan pembiayaan pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah.
2. Untuk menganalisis pengaruh promosi terhadap keputusan pembiayaan pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah.
3. Untuk menganalisis pengaruh pengetahuan produk dan promosi terhadap keputusan pembiayaan pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah.

D. Manfaat Penelitian

Dalam melakukan sebuah penelitian tentunya ingin dapat bermanfaat bagi semua pihak. Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

   Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dibidang ekonomi khususnya mengenai keputusan pengambilan pembiayaan.

2. Manfaat Praktis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan bahan masukan bagi KSPPS Yaumi Maziyah Assa'adah Pati dalam meningkatkan jumlah anggota dalam mengambil pembiayaan terutama dengan menggunakan pengetahuan produk dan promosi. Dengan demikian dapat meningkatkan jumlah pembiayaan merupakan salah satu visi dan misi perusahaan.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Dalam upaya untuk mempermudah penulisan penelitian supaya dapat dipahami dengan mudah oleh pembaca, maka penyusunan penelitian ini dibagi menjadi beberapa bab dan setiap bab memuat sub bab, di mana antara sub bab yang satu dengan yang lainnya memiliki keterkaitan. Adapun sistematika penulisan skripsi adalah sebagai berikut:

1. Bagian Awal

   Dalam bagian ini terdiri dari halaman judul, halaman nota bimbingan, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, halaman pengantar, halaman abstrak, halaman daftar isi dari daftar isi.

2. Bagian isi, meliputi:

   Pada bagian ini memuat garis besar terdiri lima bab, antara bab satu dengan bab lain saling berhubungan karena merupakan satu kesatuan yang utuh, kelima bab itu adalah sebagai berikut:

   BAB I : **PENDAHULUAN**

   Bab ini meliputi latar belakang masalah, penegasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

   BAB II : **LANDASAN TEORI**

   Bab ini berisi pengertian kompensasi, motivasi, gaya kepemimpinan, dan kinerja karyawan, penelitian terdahulu, kerangka berfikir, dan hipotesis penelitian.

   BAB III : **METODE PENELITIAN**

   Meliputi jenis dan pendekatan penelitian, setting penelitian, populasi dan sampel, sumber data, teknik pegumpulan data, desain dan definisi operasional, uji validitas dan reabilitas, uji asumsi klasik, dan analisis data.

   BAB IV :**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

   Bab ini berisi tentang gambaran objek penelitian, analisis data perhitungan yang diperoleh dalam penelitian sehingga didapat hasilnya, yang kemudian dilakukan

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

pembahasan terhadap hasil yang didapat guna mendapatkan kesimpulan.

BAB V : **PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan-kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian dan berisi saran-saran yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti.

3. Bagian Akhir

Dalam bagian ini berisi daftar pustaka, lampiran-lampiran, olah data analisis statistik, daftar riwayat hidup penulis dan dokumen yang mendukung dari penelitian.

REPOSITORI IAIN KUDUS