

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) merupakan lembaga-lembaga keuangan yang secara operasional berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang muncul untuk menghindari bisnis dari riba. Oleh karena itu, Islam memperkenalkan prinsip muamalah non ribawi baik dalam bentuk bank, non bank maupun usaha lainnya untuk menghindari pengoperasian lembaga keuangan yang tidak sesuai dengan ajaran Islam.

Pembentukan bank Islam semula banyak diragukan, karena banyak orang yang beranggapan bahwa sistem perbankan yang bebas bunga adalah suatu yang tidak mungkin, dan dipertanyakan tentang biaya operasional bank tersebut. Bank Islam memiliki sejarah yang unik, di mana lembaga bank Islam memiliki karakteristik yang berbeda dengan perbankan konvensional. Pada zaman Rasulullah SAW, lembaga keuangan pertama adalah *Baitul Maal*. Lembaga ini berfungsi untuk menyimpan kekayaan negara, zakat, infak, sedekah, pajak dan harta rampasan perang. Kemudian berkembanglah pada zaman pemerintahan para sahabat Rasulullah SAW menjadi *Baitul Tamwil*, yang merupakan lembaga keuangan Islam yang menampung dana-dana masyarakat untuk diinvestasikan ke proyek-proyek atau pembiayaan perdagangan yang menguntungkan.¹

Perkembangan perekonomian Indonesia khususnya dalam sektor jasa semakin pesat, salah satunya adalah di bidang perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah. Ini bisa dilihat dengan semakin banyak berdirinya BMT (*Baitul Maal Wattamwil*) sebagai salah satu lembaga keuangan syariah.

Baitul Maal Wattamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tanwil*. *Baitul Maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit seperti: zakat, infak dan shodaqoh. Sedangkan *baitul tanwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.² BMT ini memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian masyarakat. Hal ini disebabkan BMT dapat berfungsi sebagai lembaga yang mampu memberikna kontribusi bagi percepatan pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan yang disalurkanannya. Selain

¹ Nurul Huda dan Mohammad Heycal, *Lembaga Keuangan Islam (Tinjauan Teoritis dan Praktis)*, (Jakarta: Kencana, 2010), 25.

² Ahmad Supriyadi, *Perbankan Syariah*, (Kudus: STAIN Kudus, 2009), 97.

itu, BMT juga berperan dalam penghimpunan dana berupa tabungan atau simpanan.³

Pengembangan suatu produk harus sinkron dengan proses pembentukan pengetahuan konsumen tersebut, karena bagaimanapun pengetahuan seseorang akan berpengaruh terhadap perilaku pembeliannya. Pemasar harus bisa mempengaruhi proses pembentukan pengetahuan pembeli sehingga konsumen mempunyai pengetahuan yang positif yang dapat menunjang pemasaran suatu produk. Suatu teori pengetahuan mengajarkan kepada pemasar supaya mengembangkan dan menciptakan suatu produk yang relevansinya dengan dorongan kepada konsumen, penggunaan petunjuk untuk memotivasi konsumen dan memberikan penguatan yang positif.⁴ Pengetahuan konsumen adalah semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk, serta pengetahuan lain-nya yang berkaitan dengan fungsinya sebagai konsumen.⁵

Apabila perusahaan ingin mendapatkan keberhasilan dalam memasarkan produk, konsentrasi harus diarahkan pada konsumen. Bagian pemasaran mempunyai peluang terbesar dalam hal ini karena berhubungan langsung dengan konsumen sehari-hari melalui tenaga para penjual. Kemudian bagian-bagian lain memberikan tanggapan, apakah usul bagian pemasaran dapat dilaksanakan atau tidak. Dari sinilah koordinasi terjadi, sampai akhirnya produk siap dipasarkan.⁶

Untuk meningkatkan kegiatan pemasaran dalam hal memasarkan barang atau jasa dari suatu perusahaan tidak hanya cukup dengan mengembangkan produk, menetapkan harga dan menggunakan saluran distribusi tetapi juga harus didukung dengan kegiatan promosi. Promosi merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang penting bagi perusahaan dalam upaya memperetahankan kontinuitas serta meningkatkan kualitas penjualan.⁷

Seiring berkembangnya BMT yang semakin bergerak dengan cepat dan disertai dengan adanya tantangan-tantangan yang semakin luas dan kompleks, maka hal tersebut membuat BMT harus cepat tanggap dalam menjalankan fungsi dan tanggungjawabnya melayani

³ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 278.

⁴ Eka Rahayu Ningsih, *Manajemen Pemasaran*, (Kudus: STAIN Kudus, 2008), 72.

⁵ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 130.

⁶ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 221.

⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 246.

masyarakat. BMT sebagai salah satu lembaga yang bergerak dibidang pelayan jasa harus mampu memberikan kualitas pelayanan yang baik. *Quality* (kualitas) adalah keseluruhan ciri serta sifat dari suatu pelayanan yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau yang tersirat.⁸ Layanan adalah suatu tindakan atau perbuatan yang tidak berwujud mana sebuah kelompok lain dan tidak berwujud mana sebuah kelompok bisa menawarkannya pada kelompok lain dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.⁹ Dengan demikian dapat diambil arti bahwa kualitas pelayanan merupakan kemampuan merencanakan , menciptakan dan menyerahkan produk yang bermanfaat luar biasa bagi pelanggan. Dalam menciptakan kualitas pelayanan yang baik, terdapat lima dimensi yang biasanya digunakan yaitu bukti fisik (*tangible*), keandalan (*reliability*), daya tanggap (*responsiveness*), jaminan (*assurance*), empati (*emphaty*).¹⁰

Pada dasarnya BMT merupakan lembaga Swadaya masyarakat yang dirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. Terutama pada awal pendirian, biasanya dilakukan dengan menggunakan sumber daya dari masyarakat secara mandiri, termasuk dana dan modal. Dalam hal ini BMT dapat dikatakan sebagai lembaga keuangan yang bertugas untuk mengelola keuangan pada segmen sektor mikro.

Sebagaimana perusahaan yang mempunyai profit, BMT menjalankan kegiatan usahanya yang bertindak sebagai *intermediary* bagi pihak yang kelebihan dan kekurangan dana. Usaha yang dilakukakn oleh BMT secara spesifik yakni menghimpun dana dari anggota, kemudian disalurkan kembali oleh anggota lain yang membutuhkan, guna digunakan untuk sektor ekonomi yang menguntungkan. Dalam konteks lembaga keuangan, BMT adalah jenis unit usaha yang cara kerjanya hampir sama dengan kinerja bank syariah, namun perbedaannya terletak pada mekanisme operasionalnya.¹¹

Konsumen dalam melakukan pembelian tidak langsung melakukan keputusan pembelian. Namun terlebih dahulu melalui proses pengambilan keputusan yang meliputi aktivitas pengenalan

⁸ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 279.

⁹ Philip Kotler,dkk, *Manajemen Pemasaran Sudut Pandang Asia*, (Jakarta: INDEKS, 2005), 139.

¹⁰ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah: Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 91.

¹¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012) 107.

masalah, pencarian informasi, evaluasi, pengambilan keputusan dan perilaku pasca pembelian. Keputusan pembelian akan dilakukan dengan menggunakan kaidah menyeimbangkan antara sisi positif dengan sisi negatif suatu merek ataupun mencari sendiri solusi terbaik dari perspektif konsumen, yang setelah konsumsi akan dievaluasi kembali.¹²

Membuat keputusan merupakan bagian dari kehidupan kita sehari-hari baik secara individu ataupun secara kelompok, terutama dalam suatu organisasi. Pengambilan keputusan mempunyai arti penting bagi maju atau mundurnya suatu organisasi. Pengambilan keputusan yang tepat akan menghasilkan suatu perubahan terhadap organisasi ke arah yang lebih baik, namun sebaliknya pengambilan keputusan yang salah akan berdampak buruk pada roda organisasi dan administrasinya.

Seseorang harus mampu melakukan proses pengambilan keputusan, dan bisa melakukan proses delegasi wewenang secara baik. Pengambilan keputusan membutuhkan keterampilan mulai dari proses pengumpulan informasi, pencarian alternatif keputusan, memilih keputusan, hingga mengelola akibat ataupun konsekuensi dari keputusan yang telah diambil.¹³

Menurut pandangan Islam mengenai pengambilan keputusan tersebut berdasarkan Al- Qur'an terdapat dalam QS. Al-Maidah/5: 100, yaitu:

قُلْ لَا يَسْتَوِي الْحَيِّثُ وَالطَّيِّبُ وَلَوْ أَغْنَبَكَ كَثْرَةُ الْحَيِّثِ فَاتَّقُوا اللَّهَ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: *Katakanlah: Tidak sama yang buruk dengan yang baik, meskipun banyaknya yang buruk itu menarik hatimu. Maka bertakwalah kepada Allah SWT hai orang-orang yang berakal, agar kamu mendapatkan keberuntungan.(Al-Maidah:100)*¹⁴

Berdasarkan ayat di atas maka dapat disimpulkan bahwa dalam hal-hal yang terkait dengan pengambilan keputusan, ada hal baik dan buruknya, oleh karena itu kita harus cermat dalam mengambil suatu keputusan, bisa jadi yang baik itu buruk buat kita dan yang buruk itu sesungguhnya baik untuk kita.

Aktivitas yang tidak kalah pentingnya dalam manajemen dana BMT adalah pelemparan dan atau pembiayaan yang sering juga

¹² Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif Tujuan dan Keinginan Konsumen Edisi Revisi*, (Jakarta: Prenadamedia, 2003), 14.

¹³ Herson Anwar, "Proses Pengambilan Keputusan untuk Mengembangkan Mutu Madrasah", *Jurnal Pendidikan Islam*, Vol. 8, No. 1, (2014): 38.

¹⁴ Al-Qur'an Surat Al-Maidah Ayat 100, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Jabal Roudlodotul Jannah, 2010), 124.

disebut *lending-financing*. Istilah ini dalam keuangan konvensional dikenal dengan sebutan kredit. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan memperoleh pendapatan.¹⁵

Pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan menjadi penunjang kelangsungan usaha bank. Sebaliknya, bila pengelolanya tidak baik akan menimbulkan permasalahan dan berhentinya usaha bank. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti Bank Syariah kepada Nasabah.¹⁶

Sebagai bagian penting dari aktivitas BMT, kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat *performance* lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT untuk meraih dana sebanyak-banyaknya serta kemampuan menyalurkan dana secara baik, sehingga tidak terjadi dua kondisi yang berlawanan yakni *idle money* atau *illiquid*.¹⁷

BMT dalam pelaksanaan tugasnya tidak terlepas dari penghimpunan dan penyaluran dana. Dua fungsi ini merupakan bagian dari fungsi manajemen BMT. Agar usaha BMT menjadi lebih berkembang, pengurus harus mempunyai kemampuan dan strategi pendanaan yang jitu. Dalam hal manajemen penghimpunan, prinsip utama yang paling penting adalah bagaimana menimbulkan kepercayaan dari masyarakat terhadap BMT dan hal ini berkaitan erat dengan kinerja.

BMT sebagai lembaga usaha bersama, dalam mengelola dana anggotanya, harus memiliki komitmen dan integrasi terhadap prinsip muamalah. Oleh karena itu, dalam proses penghimpunan harus memperhitungkan dua hal penting, yaitu a) asas dana yang sehat dan benar, serta b) prosedur persetujuan, dokumentasi, administrasi, dan pengawasan penghimpunan dana. Sumber dana yang dihimpun harus diketahui kehalalannya. Penghimpunan dana yang harus dihindari meliputi penghimpunan dana yang tidak sesuai syariah dan bersebrangan dengan peraturan pemerintah, seperti korupsi, judi, pencucian uang, atau dari cara-cara curang lainnya.¹⁸

Sebagaimana ketentuan dalam Pasal 1 angka 11 Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan

¹⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tanwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), 163.

¹⁶ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Resiko Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar (Anggota IKAPI), 2017), 109.

¹⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tanwil*, 165.

¹⁸ Nurul Huda, dkk, *Baitul Maal Wa Tanwil*, (Jakarta: AMZAH, 2016), 35.

dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, diartikan *Qardh*, adalah pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Pembiayaan *Al-Qardh* merupakan produk layanan pembiayaan perbankan syariah yang diperbolehkan, dimana sah adanya dan tidak bertentangan dengan syariah. Eksistensi pembiayaan *Al-Qardh* tersebut mempunyai landasan syariah yang mengacu pada dalil-dalil dalam hukum Islam yang bersumber pada Al-Quran dan hadits.¹⁹

BMT As-Salam merupakan lembaga keuangan syariah yang bergerak dibidang jasa keuangan dengan melaksanakan kegiatannya yaitu menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Dimana BMT As-Salam ini memberikan berbagai penawaran produk seperti produk simpanan dan produk pembiayaan, produk pembiayaan seperti: *Mudhorobah*, *Murabahah*, *Musyarokah*, dan *Al-Qardh* dan produk simpanan seperti: Simpanan Tarissa, Simpanan Assiba (Simpanan Berjangka), Simpanan Haji dan Dana Talangan Haji.

Dengan adanya produk pembiayaan di BMT As-Salam maka dapat memudahkan masyarakat dalam membantu permodalan usaha, dalam pembiayaan anggota seharusnya mengerti dulu tentang produk pembiayaan yang ada di BMT As-Salam tersebut, sehingga anggota tidak salah memilih mengambil keputusan pembiayaan. Ketika memilih produk pembiayaan di sesuaikan dengan keprluan yang dibutuhkan nasabah baik keperluan modal usaha maupun dalam pembelian barang, masing-masing ada produk pembiayaannya tersendiri sesuai kebutuhan yang diperlukan anggota.

Dalam praktik pemilihan produk pembiayaan di BMT As-Salam rata-rata nasabah tidak mengetahui produk pembiayaan *Al-Qardh*, nasabah hanya datang membawa jaminan/angunan dan kemudian mendapatkan uang. Sehingga pengetahuan anggota tentang produk pembiayaan kurang ada dibenak para anggota yang datang dalam melakukan pembiayaan di BMT As-Salam.

Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya, masih banyak anggota pembiayaan *Al-Qardh* pada BMT As-Salam belum memahami tentang pembiayaan tersebut. kemudian dari segi promosi kurang luasnya segmen pasar dari BMT As-Salam, kegiatan promosi hanya dilakukan melalui brosur saja sehingga BMT As-Salam kurang dikenal oleh masyarakat, serta marketing pembiayaan dan marketing tabungan masih menjadi satu. Dari sisi kualitas pelayanan disebabkan

¹⁹ Farid Budiman. "Karakteristik Akad Pembiayaan Al-Qardh Sebagai Akad Tabarru". *Yuridika*, Vol. 28, No. 3, (2013): 415.

oleh lambatnya pelayanan yang diberikan kepada anggota dikarenakan teller yang melayani hanya satu orang.

Untuk dapat mengenalkan produk maupun jasa yang ingin ditawarkan kepada calon anggota dengan segala keunggulannya, sebuah BMT perlu menerapkan strategi yang baik, strategi yang digunakan diantaranya dengan memberikan informasi tentang produk atau jasa agar anggota mengetahui serta memahami betul produk atau jasa yang ditawarkan oleh BMT, selain itu dengan promosi produk atau jasa yang ditawarkan dengan melakukan kombinasi kegiatan promosi, dan dengan menggunakan kualitas pelayanan yang baik, karena pelayanan yang baik juga akan mempengaruhi minat calon anggota untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh BMT.

Meskipun dari segi keberadaan dan peranan lembaga keuangan syariah mengalami perkembangan yang cukup pesat yang ditandai dengan banyak berdirinya lembaga keuangan yang secara operasional menggunakan prinsip syariah, namun dari segi sosialisasi sistem ekonomi syariah mengenai wawasan dan pengetahuan mengenai ekonomi syariah umumnya hanya dikalangan akademisi dan praktisi lembaga keuangan syariah saja, sedangkan masyarakat bawah belum tentu mengenal dan memahaminya secara jelas.

Dalam hal ini para anggota juga belum begitu memahami tentang bagaimana pembiayaan *Al-Qardh* yang dijalankan BMT, sebagian besar dari anggota BMT As-Salam masih belum memahami apa itu pembiayaan *Al-Qardh*. Maka dari sini lah pihak BMT As-Salam harus memberikan informasi dengan jelas kepada anggotanya tentang produk maupun jasa yang ditawarkan sehingga anggota memahami betul tentang produk atau jasa yang digunakan.

Jadi pengetahuan sangat penting dan dengan adanya promosi maka akan meningkatkan minat nasabah dalam memilih pembiayaan *Al-Qardh* di BMT As-Salam dan juga pelayanan yang mumpuni akan berdampak pada loyalitas nasabah.

Berdasarkan Latar belakang di atas tersebut maka penulis mengadakan penelitian tentang **“Pengaruh Pengetahuan Anggota, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Pengambilan Keputusan Pembiayaan *Al-Qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka rumusan masalah yang diangkat adalah:

1. Apakah pengetahuan anggota berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *Al-qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo ?

2. Apakah promosi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *Al-qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo ?
3. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *Al-qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo ?
4. Apakah pengetahuan anggota, promosi dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *Al-qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo ?

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang telah dipaparkan, penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh dari pengetahuan anggota terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *Al-qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo.
2. Untuk mengetahui pengaruh dari promosi terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *Al-qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *Al-qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo.
4. Untuk mengetahui pengaruh dari pengetahuan anggota, promosi dan kualitas pelayanan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan *Al-qardh* di BMT As-Salam Cabang Sarimulyo.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan antara lain:

1. Manfaat secara teoritis
Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah khasanah keilmuan dibidang ekonomi syariah khususnya terhadap penelitian mengenai pengaruh pengambilan keputusan pembiayaan dalam menggunakan jasa BMT As-Salam dan diharapkan peneliti inidapat dijadikan preferensi untuk penelitian yang akan datang.
2. Manfaat secara praktis
Hasil penelitian ini dapat memberi wawasan, masukan dan manfaat kepada instansi, sehingga dapat digunakan sebagai bahan acuan atau bahan data dalam menjalankan usaha. Bagi anggota atau nasabah BMT untuk menambah pengetahuan tentang pengaruh pengambilan keputusan pembiayaan dalam menggunakan jasa BMT

E. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam memahami keseluruhan isi dari skripsi ini, penulis akan mendeskripsikan sistematika penulisan skripsi sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Bagian awal ini terdiri dari halaman sampul, nota persetujuan pembimbing, nota pengesahan, pernyataan asli, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, halaman daftar isi, halaman daftar tabel, halaman abstrak.

2. Bagian Isi

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

BAB I: PENDAHULUAN

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

BAB II: LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi landasan teori sebagai kerangka acuan pemikiran dalam pembahasan yang akan diteliti dan sebagai dasar analisi yang diambil dari berbagai literatur, serta berisi tentang penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini, kerangka pikir teoritis, dan hipotesis

BAB III: METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisikan tentang jenis dan pendekatan penelitian, sumber data penelitian, populasi dan sampel penelitian, variabel penelitian, definisi operasional, teknik pengumpulan data, uji instrumen penelitian, dan analisis data dan uji statistik.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum objek penelitian, penyajian data, analisis data dan pembahasan.

BAB V: PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran yang berisi tentang kesimpulan mengenai masalah penelitian serta saran-saran yang diberikan berdasarkan hasil analisis pada bab-bab sebelumnya.

3. Bagian Akhir

Pada bagian ini berisi tentang daftar pustaka, daftar riwayat hidup, dan lampiran-lampiran.