REPOSITORI IAIN KUDUS

BAB IV
HASIL DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus

Berdirinya badan finansial syariah BMT Mubarakah berasal dari kesedihan mahasiswa Kudus yang tergabung dalam Forum Persaudaraan Mahasiswa Islam Kudus. Mereka memandang kejadian banyak wiraswasta kecil di Kudus yang tidak mampu meningkatkan usahanya disebabkan kekurangan modal, tidak hanya itu, agama kalau bunga modal merupakan riba, membuat mereka sungkan berkaitan dengan bank konvensional. Setelah itu para mahasiswa yang tercampur dalam forum itu akur buat mendirikan badan finansial yang bersumber pada prinsip syariah ialah BMT Mubarakah.

Pada mulanya wujud upaya dari BMT Mubarakah merupakan KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) yang bersumber pada syariah. Akta operasional LKS BMT Mubarakah diterbitkan pada tanggal 26 Oktober 2004 oleh Koperasi Kabupaten Kudus dan dinas UMKM, nomor perusahaan: 118/BH/2H/E.1/X/2004, nomor SIUP: 510. Diterbitkan pada / 660 /. diterima. 11.25/pk/10/2007, nomor TDP: 11.25.2.65.00143 dan nomor NPWP: 02.679.998.1506.00. Pada tanggal 9 Maret 2005, BMT Mubarakah Kudus Kudus pindah ke gedung baru dan resmi dibuka pada tanggal 11 Maret 2005.[108]

Dalam operasional LKS BMT Mubarakah berdasarkan syariat Islam ialah dengan memakai sistem untuk hasil alhasil bisa dijadikan badan pengganti untuk beberapa warga bersih yang tidak ingin berkaitan dengan bank konvensional sebab memandang bunga selaku riba[109]

2. Letak geografis BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus

BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus Kudus ialah suatu badan finansial syariah yang dengan cara jelas sudah melaksanakan aktivitas perbankan ialah menghimpun

[108] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

[109] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

anggaran dari warga serta setelah itu disalurkan pada warga yang menginginkan lewat pembiayaan pada zona produktif semacam orang dagang, orang tani dan lainnya.

Ada pula posisi geografis dari BMT Mubarakah Kudus Kudus merupakan:[110]

Nama Instansi	:	BMT Mubarakah
E-mail	:	bmt_mubarakah@yahoo.com
Web	:	www.bmt_mubarakah.blogspot.com
Kode Pos	:	59372
Telp	:	(0291) 4247766
Fax	:	(0291) 4247937
Kantor Pusat	:	Jalan Kudus – Purwodadi Km. 8 Cabang Mejobo Kudus Lor Kecamatan Cabang Mejobo Kudus Kabupaten Kudus
Kantor Cabang		
1. Kantor Kalirejo	:	JL. Kudus – Purwodadi Km. 15 Kalirejo Cabang Mejobo Kudus Kudus Telp. 085101744911
2. Kantor Kaliyoso	:	Kaliyoso RT 01 RW 05 Cabang Mejobo Kudus Kudus Telp. 085101300461
3. Kantor Dempet	:	Jl. Raya Pasar Luwuk Sidomulyo Dempet Demak 59573 Telp. 085225299623
4. Kantor Mejobo	:	Komplek pertokoan Pekeng Mejobo Kudus Telp. 082134727292

3. Visi dan misi BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus

Dalam melaksanakan usahanya BMT Mubarakah berdasar pada Visi, Tujuan, serta Motto yang sudah terbuat. Ada pula Visi, Tujuan, dan Motto yang dijalani antara lain merupakan:

a. Visi

Menghasilkan BMT Mubarakah selaku badan finansial syariah terpercaya opsi ummat

b. Misi

1) Jadi jembatan antara Shohibul Maal serta Mudharib dalam bagan kepntingan ekonomi bersama bersumber

[110] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

pada prinsip kemitraan, kesamarataan, keterbukan serta tepercaya.

2) Melaksanakan aktivitas upaya yang berpedoman konsisten pada determinasi syariah.
3) Memakai pangkal energi orang yang handal dalam melaksanakan operasional badan finansial syariah.
4) Membagikan jasa yangcepat, pas, ramah serta islami tanpa melalaikan kehati- hatian.

c. Motto

Nyaman serta Bermitra.[111]

4. **Struktur Organisasi**

BMT harus memiliki struktur organisasi yang jelas dan tertulis, lengkap dengan tugas dari masing-masing unsur pada struktur organisasi.

Berikut daftar susunan nama dewan pengawas, pengurus dan pengelola pada BMT Mubarakah Kudus.

PENGURUS BMT MUBARAKAH CABANG MEJOBO KUDUS

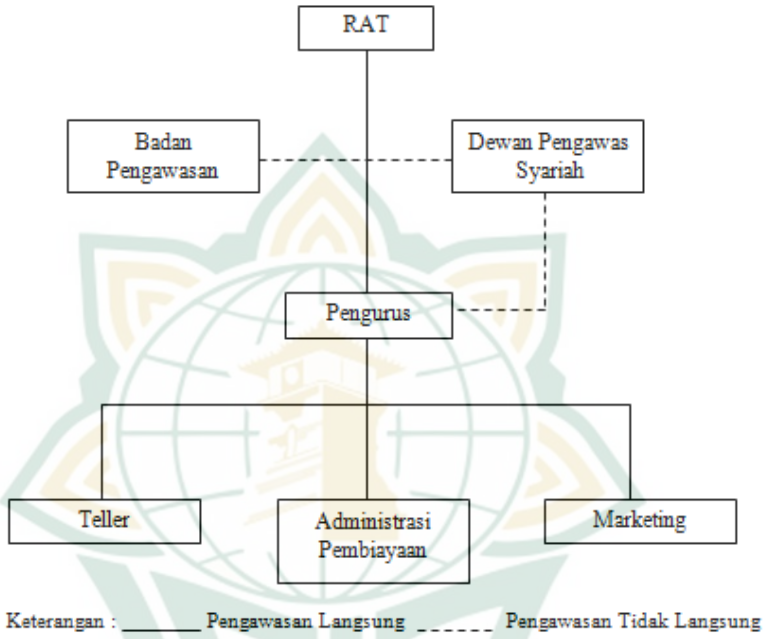
Direktur	: Budiono, A.Md
Manajer Umum	: Nor Ihsan, A.Md
Marketing	: Puji Astuti
Teller	: Zaenab
Administrasi	: Nisa

[111] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Gambar 4.1
STRUKTUR ORGANISASI BMT MUBARAKAH KUDUS



REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

5. Produk atau Jasa BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus

Dengan cara kelembagaan BMT Mubarakah memiliki sebagian produk yang dibagi jadi produk dana (*funding*), pembiayaan (*financing*), dan Jasa.

a. Produk Simpanan *(Funding)*

Untuk menguatkan sistem investasi, BMT Mubarakah melaksanakan penggalangan anggaran dari warga dalam wujud dana. Anggaran yang terkumpul bertabiat pesanan serta diatur oleh BMT dalam wujud pemodalan serta dorongan dorongan upaya, bagus yang lagi hendak mengawali upaya ataupun pelakon upaya yang mau meningkatkan usahanya. Wujud bahan- bahan dana antara lain:[112]

1) Simpanan Harian Mubarakah

Produk dana dimana pemasukan serta penarikannya bisa dicoba didapat langsung oleh aparat alun- alun ataupun pihak pelanggan tiba sendiri ke kantor BMT Mubarakah.

a) Ada pula persyaratan awal dana setiap hari Mubarakah merupakan:
   (1) Fotocopy KTP
   (2) Memuat blangko dana setiap hari Mubarakah
   (3) Biaya minimun Rp. 5000,-

b) Pengambilan dan Penutupan Buku Simpanan Mubarakah

Untuk badan yang mau melaksanakan pengumpulan dana bisa dicoba dengan tiba langsung ke kantor. Setelah itu badan memuat berkas pengumpulan yang sudah diadakan serta memberikan ke aparat BMT (teller), tidak hanya itu bisa pula lewat aparat marketing di alun-alun serta penutupan novel dana wajib mencadangkan selisih Rp. 5.000.

[112] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

c) Penggantian Buku Simpanan Mubarakah
Untuk badan yang kehabisan novel dana Mubarakah ataupun novel dana yang telah penuh, hingga lekas tiba langsung ke kantor terdekat ataupun memberikan pada aparat marketing di alun-alun untuk memperoleh novel dana yang terkini dengan biaya sebesar Rp. 5.000.

2) Simpanan Berjangka (Deposito)
Tipe dana ataupun pendapatan anggaran dari pelanggan yang menginventariskan dananya pada pihak BMT serta tidak bisa didapat kadang- kadang ataupun bagi determinasi ketentuan BMT.

Syarat-syarat serta metode pemasukan simpanan antara lain:[113]

a) Deposan memberikan fotocopy KTP ataupun bukti diri lain yang sedang legal dan memuat blangko permohonan dengan cara komplit.
b) Biaya minimun Rp. 500.000,- kemudian bagian customer service ataupun abdi pelanggan melangsungkan tanya jawab dengan deposan ataupun penanam modal mencakup:
   (1) Tujuan penempatan
   (2) Waktu durasi penempatan
   (3) Hubungan nisbah bagi hasilsimpanan ataupun dana berjangka
   (4) Determinasi yang wajib dipatuhi searah dengan peraturan yang terdapat.
c) Sehabis diawasi serta telah betul hingga dibuatkan berkas pendapatan mata uang simpanan.
d) Pelanggan setelah itu memberikan dananya pada pihak BMT lewat bagian kas searah dengan berkas biaya simpanan.
e) Searah dengan fakta pemasukan dari bagian kas (teller) dimasukkan dalam register dan dibuatkan akta dana bagian administrasi.

[113] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

f) Bagian kas menulis dalam novel kas setiap hari serta setelah itu diserahkan informasi ke bagian pembukuan buat dicoba pencatatan.

Sebaliknya buat pengumpulan simpanan ataupun dana berjangka ketentuan serta prosedurnya merupakan:

a) Deposan terlebih dulu melaksanakan pemberitahuan ke bagian kas jika perhitungan yang diinvestasikan akan diterima dalam durasi lama yang telah diresmikan.
b) Bagian kas mempersiapkan anggaran sebesar simpanan pengumpulan itu searah bertepatan pada yang telah disetujui.
c) Pihak deposan memberikan akta simpanan pada dewan lewat bagian kas buat ditandatangani selaku fakta kenebarannya serta dibuatkan berkas pengumpulan.
d) Bagian kas menyambut berkas pengumpulan kas buat ditandatangani oleh deposan serta memberikan anggaran itu searah dengan berkas pengumpulan.
e) Bagian kas menulis ke novel kas setiap hari dengan menyertakan akta simpanan bersama berkas pengambilannya buat ditandatangani ketua.
f) Bagian pembukuan melaksanakan pencatatan bersumber pada informasi dari adendum novel kas setiap hari.[114]

3) Simpanan Berhadiah

Simpanan berhadiah ialah tipe dana yang cuma dibayarkan tiap sebulan sekali serta cuma bisa didapat pada akhir rentang waktu (24 bulan ataupun 2 tahun). Dana ini dibayarkan sangat lelet bertepatan pada 15 tiap bulan sebesar Rp. 150.000,-. Tiap bulannya hendak diundi dengan hadiah-hadiah menarik semacam:

a) Hadiah penting berbentuk 1 bagian motor honda scoopy

[114] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

b) Hadiah bulanan, berbentuk mata uang kas yang diserahkan kepada 2 juara tiap-tiap sebesar Rp. 300.000,-
c) Hadiah bonus berbentuk televisi bercorak, mesin mencuci, kulkas, sepeda, kompor gas, DVD player, blender, mixer, kipas angin, dispenser dan setrika.

Ada pula ketentuan serta determinasi dari dana berhadiah ini merupakan:

a) Partisipan memberikan fotocopy bukti diri diri serta memuat blangko membuka rekening dana.
b) Dana perbulan Rp. 150. 000,- dalam waktu durasi 24 bulan
c) Tiap bulan dicoba pencabutan hadiah bulanan
d) Pembiaya masing- masing bulan paling lambat bertepatan pada tanggal 15
e) Partisipan yang menunggak pembiaya tidak diikutkan dalam pencabutan hadiah
f) Partisipan yang hingga akhir rentang waktu tidak sempat memperoleh hadiah, tiap- tiap hendak senantiasa memperoleh tambahan sebesar Rp. 250.000,-.
g) Bila terjalin kehabisan novel, hingga lekas memberi tahu serta melunasi determinasi biaya administrasi sebesar Rp. 5.000,-.
h) Tiap partisipan bisa mempunyai lebih dari satu rekening.[115]

b. Produk Pembiayaan *(Lending)*

Pembiayaan ialah penyediaan mata uang ataupun gugatan bersumber pada persetujuan ataupun perjanjian antara BMT dengan pihak lain yang mengharuskan pihak akseptor pembiayaan buat melunaskan kewajibannya sehabis waktu durasi khusus dengan pemberian untuk hasil.

Diamati dari bidang agunan yang dipakai, di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus Kudus terdapat sebagian tipe pembiayaan antara lain:

[115] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

1) Pembiayaan tanpa jaminan merupakan sesuatu pembiayaan yang bisa diserahkan pihak BMT Mubarakah pada pelanggan dengan gampang ialah dengan berbentuk Kartu Tana Penduduk (KTP) ataupun Kartu Keluarga (KK) ataupun sertifikat serta novel berjodoh selaku agunan pembiayaan. Ada pula nominal yang diserahkan BMT buat pembiayaan ini merupakan Rp. 500.000,- sampai dengan Rp. 1.000.000,-
2) Pembiayaan dengan jaminan merupakan sesuatu pembiayaan yang bisa diserahkan pihak BMT Mubarakah pada pelanggan yang pinjamannya diiringi dengan jaminan ataupun agunan berbentuk BPKB ataupun STP serta mempunyai waktu durasi 24 bulan.

   Persyaratan pengajuan pembiayaan dengan jaminan merupakan:
   a) FC Kartu Tanda Penduduk (KTP)
   b) FC Kartu Keluarga (KK)'
   c) FC STNK
   d) BPKB
   e) Menggosok no mesin serta no bagan kendaraan

Bila diamati dari akadnya, terdapat sebagian berbagai tipe pembiayaan di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus, ialah:

1) Pembiayaan Mudharabah, ialah akad antara 2 pihak ialah antara pihak mundarib (pengelola upaya) dengan BMT Mubarakah selaku shohibul mal (fasilitator modal) dengan penjatahan hubungan keluarga ataupun untuk hasil yang sudah disetujui.
2) Pembiayaan Murabahah, ialah pembiayaan lewat sistem logistik benda serta didalamnya ada perjanjian hal besarnya *mark-up* serta pelunasannya bisa diangsur searah perjanjian.[116]

Sebaliknya bila diamati dari tujuan BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus, produk pembiayaan dibedakan jadi:

1) Pembiayaan buat konsumtif, ialah pemberian pembiayaan pada para orang tani, orang dagang

[116] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

ataupun warga biasa buat penuhi kebutuhannya. Pembiayaan ini memakai akad Ba'i Batsamal Ajil.

2) Pembiayaan buat modal kegiatan, ialah pemberian pembiayaan pada para orang tani, orang dagang, ataupun warga biasa yang mempunyai upaya. Pembiayaan ini diserahkan pada badan yang terletak di area dekat Kudus serta memakai akad Mudharabah.

Waktu realisasi bervariasi untuk member lama membutuhkan waktu kurang lebih 2 hari, sedangkan untuk member baru membutuhkan waktu antara 3 sampai 7 hari. Anggota yang membiayai dengan agunan menerima bagi hasil sebesar 2,75 persen, sedangkan yang tidak memiliki agunan memperoleh bagi hasil sebesar 3 persen. Bagi hasil sebesar 3,75 persen untuk anggota yang melakukan pembiayaan musiman dan menggunakan agunan, dan 4 persen untuk yang tidak menggunakan agunan. Biaya administrasi 3% dan deposit wajib 1% akan diperlukan untuk pembiayaan.[117]

Untuk jangka waktu pembiayaan, BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus menawarkan dua pilihan:

1) Pembiayaan bulanan, ialah pembiayaan yang pembiayanya dicoba dengan sistem cicilan tiap bulan (pokok+ bagi hasil) searah perjanjian BMT dengan pelanggan.
2) Pembiayaan musiman, ialah pembiayaan yang pembiayanya dicoba sekalian dalam waktu durasi 4 bulan, tiap bulannya pelanggan cuma melunasi untuk hasilnya saja. Setelah itu pada bulan ke-4 (jatuh tempo) masabah melunasi seluruh pinjaman bersama untuk hasil pada bulan ke-4 dengan cara beres.

c. Fasilitas dan Jasa

Tidak hanya dana Mubarakah serta pembiayaan di BMT ini pula membagikan sarana serta pelayanan antara lain:

1) Layanan Prima ialah pelayanan yang diserahkan BMT Mubarakah pada para pelanggan yang tidak

[117] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

luang tiba ke kantor terdekat, dengan metode menelfon kantor hingga pelanggan hendak dikunjungi oleh aparat BMT (Marketing) buat melayani bisnis yang di idamkan oleh pelanggan.

2) Pembiaya rekening listrik, Pembiaya PDAM, Perpanjangan STNK, Telepon Rumah, dan lain- lain dengan datang langsung dikantor BMT Mubarakah terdekat. Untuk pelanggan yang mempunyai dana (dana setiap hari) di BMT Mubarakah, bisa memotong selisih yang terdapat pada dana itu buat melunasi gugatan listrik, telepon, PDAM, serta lain-lain.[118]

6. Gambaran Umum Responden

Penelitian ini adalah proyek penelitian lapangan, dan tujuannya adalah untuk mengetahui bagaimana mendapatkan informasi atau data yang peneliti butuhkan tentang tanggapan responden dari kuesioner tertutup. Survei disebarkan oleh peneliti yang menyerahkan kepada konsumen pembiayaan di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus. Dalam penelitian ini dipilih 88 partisipan sebagai responden atau sampel dari populasi sebanyak 750 orang yang menjadi anggota simpanan di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus. Berikut ini adalah beberapa ciri-ciri responden dalam penelitian ini:

a. Deskripsi Identitas Responden

Identitas responden merupakan segala sesuatu yang erat hubungannya dengan diri responden secara individu, jumlah responden dalam penelitian ini adalah 88 orang yang merupakan Anggota BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus.

b. Jenis Kelamin Responden

Data mengenai jenis kelamin anggota yang menabung di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

[118] Dokumentasi Data Profil BMT Mubarakah yang Dikutip pada tanggal 05 Februari 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Tabel 4.1
Jenis Kelamin Responden

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
Laki-Laki	31	35.2%
Perempuan	57	64.8%
Jumlah	88	100.0%

Sumber :data primer yang diolah 2022

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.1, dapat diketahui bahwa dari 88 responden yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 31 orang (35,2%) dan yang berjenis kelamin perempuan berjumlah 57 orang (64,8%).

c. Usia Responden

Data mengenai umur anggota yang menabung di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 4.2
Usia Responden

Keterangan	Frekuensi	Persentase
< 26 Tahun	68	77.3%
26 – 30 Tahun	13	14.8%
31 – 35 Tahun	4	4.5 %
35 – 40 Tahun	3	3.4 %
Jumlah	88	100.0%

Sumber :data primer yang diolah 2022

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.2 dapat diketahui bahwa responden yang berumur < 26 tahun berjumlah 68 orang (77,3 %), dan responden yang berumur 26 – 30 tahun berjumlah 13 orang (14,8%),dan responden yang berumur 31 – 35 tahun berjumlah 4 orang (4,5 %), dan responden yang berumur 35 – 40 tahun berjumlah 3 orang (3,4 %).

d. Pendidikan Terakhir

Data mengenai pendidikan terakhir anggota yang menabung di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 4.3
Pendidikan Terakhir Responden

Keterangan	Frekuensi	Persentase
SD	15	17.0%
SMP	2	2.3%

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

SMA	38	43.2%
S1	33	37.5%
Jumlah	88	100.0%

Sumber :data primer yang diolah 2022

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.3 dapat diketahui bahwa responden yang berpendidikan terakhir SD berjumlah 15 orang (17.0%), untuk responden yang berpendidikan terakhir SMP berjumlah 2 orang (2.3%), untuk responden yang berpendidikan terakhir SMA berjumlah 33 orang (43.6%) dan untuk responden yang berpendidikan terakhir S1 berjumlah 33 orang (37.5%).

e. Lama Menjadi Anggota

Data mengenai seberapa lama anggota yang menabung di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 4.4
Lama Menjadi Anggota

Keterangan	Frekuensi	Persentase
< 1 Tahun	45	51.1%
1-2 Tahun	27	30.7%
2-3 Tahun	1	1.1%
> 4 Tahun	15	17.0%
Jumlah	88	100%

Sumber :data primer yang diolah 2022

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.4, dapat diketahui bahwa responden yang sudah menjadi anggota kurang dari < 1 Tahun berjumlah 45 orang (51.1%) dan responden yang sudah menjadi anggota 1-2 Tahun berjumlah 27 orang (30.7%) dan responden yang sudah menjadi anggota 2-3 Tahun berjumlah 1 (1.1%) dan responden yang sudah menjadi anggota lebih dari 4 tahun (> 4 tahun) berjumlah 15 orang (17.0%).

B. Deskripsi Angket

Secara keseluruhan berdasarkan hasil rekapitulasi jawaban anggota yang menabung di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus yang diambil sebagai responden dalam penelitian dijelaskan sebagai berikut ini:

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

1. Variabel *Personal Selling*

Personal selling merupakan penjualan secara tatap muka. Dalam hal ini penjualan dilakukan secara langsung antara orang yang menjual dan orang yang membeli. Adapun tanggapan responden mengenai pertanyaan *personal selling* dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.5
Frekuensi Variabel *Personal Selling*

Item Pertanyaan	Total STS	%	Total TS	%	Total N	%	Total S	%	Total SS	%
X1.1	0	0	0	0	5	7.5	43	48.9	40	45.5
X1.2	0	0	3	3.4	22	25.0	40	45.5	23	26.1
X1.3	0	0	3	3.4	24	27.3	40	45.5	21	23.9
X1.4	0	0	1	1.1	15	17.0	50	56.8	22	25.0
X1.5	0	0	0	0	16	18.2	44	50.0	28	31.8
X1.6	0	0	1	1.1	24	27.3	44	50.0	19	21.6
X1.7	0	0	2	2.3	35	39.8	35	39.8	16	18.2

Sumber : data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.5 berisi tentang jawaban responden mengenai pernyataan-pernyataan yang berhubungan dengan variabel *Personal Selling* yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Item X1.1, responden yang menyatakan netral sebanyak 5 orang (7.5%), yang menyatakan setuju sebanyak 43 orang (48.9%) dan responden yang menyatakan sangat setuju sebayak 40 orang (45.5%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa responden ditemui langsung oleh karyawan.
b) Item X1.2, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 23 orang (26.1%), yang menyatakan setuju sebanyak 40 orang (45.5%), yang menyatakan netral sebanyak 22 orang (25.0%), yang menyatakan tidak setuju

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

sebanyak 3 orang (3.4%) dan responden yang menyatakan sangat tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa responden mendapatkan solusi pemenuhan kebutuhan terkait tabungan.

c) Item X1.3, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 21 orang (23.9%), yang menyatakan setuju sebanyak 40 orang (45.5%), yang menyatakan netral sebanyak 24 orang (27.3%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 3 orang (3.4%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan bertutur kata sopan terhadap anggota.
d) ItemX1.4, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 22 orang (25.0%), yang menyatakan setuju sebanyak 50 orang (56.8%), yang menyatakan netral sebanyak 15 orang (17.0%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang (1.1%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan menjelaskan produk simpanannya dengan jelas dan mudah dimengerti
e) Item X1.5, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 28 orang (31.8%), yang menyatakan setuju sebanyak 44 orang (50.0%), yang menyatakan netral sebanyak 16 orang (18.0%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 0 orang (0%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan merespon dengan cepat terhadap keluhan-keluhan anggota.
f) Item X1.6, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 19 orang (21.6%), yang menyatakan setuju sebanyak 44 orang (50.0%), yang menyatakan netral sebanyak 24 orang (27.3%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang (1.1%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan menanyakan ketertarikan terhadap produk yang ditawarkan
g) Item X1.7, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 16 orang (18.2%), yang menyatakan setuju

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

sebanyak 35 orang (39.8%), yang menyatakan netral sebanyak 35 orang (39,7%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 2 orang (2.3%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan mudah ditemui atau mudah dikontak.

2. Variabel Kepercayaan

Kepercayaan merupakan kemauan seseorang untuk peka terhadap tindakan orang lain berdasarkan pada harapan bahwa orang lain akan melakukan tindakan tertentu pada orang yang mempercayainya. Adapun tanggapan responden mengenai pertanyaan tentang kepercayaan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.6
Frekuensi Variabel Kepercayaan

Item Pertanyaan	Total STS	%	Total TS	%	Total N	%	Total S	%	Total SS	%
X2.1	0	0	0	0	29	33.0	42	47.7	17	19.3
X2.2	0	0	2	2.3	26	29.5	42	47.7	18	20.5
X2.3	0	0	2	2.3	21	23.9	47	53.4	18	20.5
X2.4	0	0	0	0	17	19.3	48	54.5	23	26.1
X2.5	0	0	2	2.3	29	33.0	40	45.5	17	19.3
X2.6	0	0	0	0	12	13.6	55	62.5	21	23.9

Sumber : data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.5 berisi tentang jawaban responden mengenai pernyataan-pernyataan yang berhubungan dengan variabel Kepercayaan yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Item X2.1, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 17 orang (19.3%), yang menyatakan setuju sebanyak 42 orang (47.7%), yang menyatakan netral sebanyak 29 orang (33.0%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 0 orang (0%) dan responden yang

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan berkompeten dalam melayani anggota.

b) Item X2.2, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 18 orang (20.5%), yang menyatakan setuju sebanyak 42 orang (47.7%), yang menyatakan netral sebanyak 26 orang (29.5%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 2 orang (2.3%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan memiliki pengalaman yang luas dalam mengelola dana anggota.

c) Item X2.3, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 18 orang (20.5%), yang menyatakan setuju sebanyak 47 orang (53.4%), yang menyatakan netral sebanyak 21 orang (23.9%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 2 orang (2.3%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan memiliki pengetahuan yang luas dalam menjalankan amanat anggota.

d) Item X2.4, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 23 orang (26.1%), yang menyatakan setuju sebanyak 48 orang (54.5%), yang menyatakan netral sebanyak 17 orang (19.3%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 0 orang (0%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa BMT dapat diharapkan dalam memudahkan anggota melakukan penyimpanan dana.

e) Item X2.5, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 17 orang (19.3%), yang menyatakan setuju sebanyak 40 orang (45.5%), yang menyatakan netral sebanyak 29 orang (33.0%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 2 orang (2.3%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan bersikap jujur dan terbuka kepada anggota.

f) Item P6, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 21 orang (23.9%), yang menyatakan setuju sebanyak 55 orang (62.5%), yang menyatakan netral

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

sebanyak 12 orang (13.6%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 0 orang (0%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa BMT memiliki repustasi yang terpecaya dan mampu menjaga dana dari anggota dengan baik.

3. Variabel Kualitas Pelayanan

Kualitas pelayanan merupakan hasil dari suatu proses evaluasi dimana pelanggan membandingkan persepsi mereka terhadap pelayanan dan hasilnya, dengan apa yang mereka harapkan. Adapun tanggapan responden mengenai pertanyaan tentang kualitas pelayanan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.7
Frekuensi Variabel Kualitas Pelayanan

Item Pertanyaan	Total STS	%	Total TS	%	Total N	%	Total S	%	Total SS	%
P1	0	0	1	1.1	19	21.6	44	50.0	24	27.3
P2	0	0	3	3.4	25	28.4	35	39.8	25	28.4
P3	0	0	1	1.1	23	26.1	46	52.3	18	20.5
P4	0	0	3	3.4	23	26.1	40	45.5	22	25.0

Sumber : data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.7 berisi tentang jawaban responden mengenai pernyataan-pernyataan yang berhubungan dengan variabel Kualitas Pelayanan yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Item X3.1, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 24 orang (27.3%), yang menyatakan setuju sebanyak 44 orang (50.0%), yang menyatakan netral sebanyak 19 orang (21.6%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang (1.1%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa BMT mempunyai interior kantor dan ruang tunggu yang rapi dan bersih.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

b) Item X3.2, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 25 orang (28.4%), yang menyatakan setuju sebanyak 35 orang (39.8%), yang menyatakan netral sebanyak 25 orang (28.4%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 3 orang (3.4%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan berpenampilan rapi dan sesuai kaidah Islam.

c) Item X3.3, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 18 orang (20.5%), yang menyatakan setuju sebanyak 46 orang (52.3%), yang menyatakan netral sebanyak 23 orang (26.1%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang (1.1%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa karyawan memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan.

d) Item X3.4, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 22 orang (25.0%), yang menyatakan setuju sebanyak 40 orang (45.5%), yang menyatakan netral sebanyak 23 orang (26.1%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 3 orang (3.4%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa BMT memberikan kemudahan dan kecepatan dalam penarikan dan penyimpanan.

4. Variabel Minat Menabung Anggota

Minat menabung anggota merupakan suatu sikap senang terhadap suatu objek yang membuat individu berusaha untuk mendapatkan objek tersebut dengan cara membayarnya dengan uang atau pengorbanan.. Adapun tanggapan responden mengenai pertanyaan tentang minat menabung anggota dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Tabel 4.8
Frekuensi Variabel Minat Menabung Anggota

Item Pertanyaan	Total STS	%	Total TS	%	Total N	%	Total S	%	Total SS	%
P1	0	0	1	1.1	29	30.0	39	44.3	19	21.6
P2	0	0	3	3.4	34	38.6	36	40.9	15	17.0
P3	0	0	3	3.4	36	40.9	36	40.9	13	14.8
P4	0	0	3	3.4	44	50.0	26	29.5	15	17.0

Sumber : data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.8 berisi tentang jawaban responden mengenai pernyataan-pernyataan yang berhubungan dengan variabel *Personal Selling* yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Item Y1, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 19 orang (21.6%), yang menyatakan setuju sebanyak 39 orang (44.3%), yang menyatakan netral sebanyak 29 orang (30.6%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang (1.1%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa BMT memiliki sistem yang sesuai dengan prinsip syari'ah.
b) Item Y2, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 15 orang (17.0%), yang menyatakan setuju sebanyak 36 orang (40.9%), yang menyatakan netral sebanyak 34 orang (38.6%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 3 orang (3.4%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa BMT mampu menjaga amanah yang diberikan oleh anggota.
c) Item Y3, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 13 orang (14.8%), yang menyatakan setuju sebanyak 30 orang (40.9%), yang menyatakan netral sebanyak 36 orang (40.9%), yang menyatakan tidak

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

setuju sebanyak 3 orang (3.4%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa anggota menyukai pelayanan yang diberikan.

d) Item Y4, responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 15 orang (17.0%), yang menyatakan setuju sebanyak 26 orang (29.5%), yang menyatakan netral sebanyak 44 orang (50.0%), yang menyatakan tidak setuju sebanyak 3 orang (3.4%) dan responden yang menyatakan tidak setuju sebayak 0 orang (0%), hal ini menunjukan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa anggota menyukai produk simpanan yang ditawarkan BMT.

C. Analisis Data

1. Uji Validitas

Percobaan keabsahan dipakai buat mengukur sah atau asi tidaknya suatu angket. Angket dikatakan asi apabila perkara pada angket mampu berkata sesuatu yang akan diukur.[119] Determinasi yang dipakai buat memastikan keabsahan instrument merupakan angka r- tabel. Dengan determinasi, bila angka r-hitung > r-tabel maksudnya item itu berarti asi, kebalikannya bila angka r-hitung < r-tabel maksudnya item itu tidak asi.[120]

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur. Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} denga r_{tabel} untuk *degree of freedom* (df) = n-k, dalam hal ini n adalah jumlah sampel dan k adalah konstruk dengan alpha 0,05. Apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan bernilai positif, maka variabel tersebut valid, r_{tabel} dicari pada signifikan 0,05 dan df = 88-3 = 85, maka didapat $r_{tabel} = 0{,}210$.

Pengujian validitas ini dibantu dengan program SPSS. Dari hasil pengolahan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut :

[119] Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, 173

[120] Syofian Siregar, Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS, 253.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Tabel 4.9
Hasil Pengujian Validitas Item Kuesioner Pada Pertanyaan Mengenai *Personal Selling* (X1)

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
P1	0.695	0,210	*Valid*
P2	0.865	0,210	*Valid*
P3	0.814	0,210	*Valid*
P4	0.786	0,210	*Valid*
P5	0.661	0,210	*Valid*
P6	0.854	0,210	*Valid*
P7	0.790	0,210	*Valid*

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Berdasarkan tabel semua item pertanyaan variabel *personal selling* (X1) dikatakan valid. Hal ini dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} sehingga syarat validitas item pertanyaan variabel *personal selling* dapat dipenuhi.

Tabel 4.10
Hasil Pengujian Validitas Item Kuesioner Pada Pertanyaan Mengenai Kepercayaan (X2)

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
P1	0.892	0,210	*Valid*
P2	0.900	0,210	*Valid*
P3	0.888	0,210	*Valid*
P4	0.756	0,210	*Valid*
P5	0.883	0,210	*Valid*
P6	0.778	0,210	*Valid*

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Berdasarkan tabel semua item pertanyaan variabel kepercayaan (X2) dikatakan valid. Hal ini dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} sehingga syarat validitas item pertanyaan variabel kepercayaan dapat dipenuhi.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Tabel 4.11
Hasil Pengujian Validitas Item Kuesioner Pada Pertanyaan Mengenai Kualitas Pelayanan (X3)

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
P1	0.886	0,210	*Valid*
P2	0.869	0,210	*Valid*
P3	0.866	0,210	*Valid*
P4	0.848	0,210	*Valid*

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Berdasarkan tabel semua item pertanyaan variabel kualitas pelayanan (X3) dikatakan valid. Hal ini dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} sehingga syarat validitas item pertanyaan kualitas pelayanan dapat dipenuhi.

Tabel 4.12
Hasil Pengujian Validitas Item Kuesioner Pada Pertanyaan Mengenai Minat Menabung Anggota (Y)

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
P1	0.834	0,210	*Valid*
P2	0.918	0,210	*Valid*
P3	0.877	0,210	*Valid*
P4	0.874	0,210	*Valid*

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Berdasarkan tabel semua item pertanyaan variabel minat menabung anggota (Y) dikatakan valid. Hal ini dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} sehingga syarat validitas item pertanyaan minat menabung anggota dapat dipenuhi.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat untuk megukur 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.[121]

[121] Imam Ghozali, Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19, 48.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Pengujian reliabilitas ini dibantu dengan program SPSS. Dari hasil pengolahan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4.13
Hasil Pengujuan Reliabilitas Item Kuesioner

Variabel	N of item	Cronbach's Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Personal Selling	7	0,894	0,60	*Reliabel*
Kepercayaan	6	0.917	0,60	*Reliabel*
Kualitas Pelayanan	4	0.883	0,60	*Reliabel*
Minat Menabung Anggota	4	0.899	0,60	*Reliabel*

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Hasil pengujian pada tabel 4.10 menunjukan bahwa semua item pertanyaan mengenai *personal selling* (X1), kepercayaan (X2), kualitas pelayanan (X3) dan minat menabung anggota (Y) dapat dikatakan reliabel karena hasil *Cronbach's Alpha* lebih besar dari standar yang ditentukan yaitu 0,60. Artinya semua item pertanyaan dapat digunakan sebagai instrumen penelitian.

D. Uji Asumsi Klasik

Untuk mengetahui apakah suatu data dianalisa lebih lanjut diperlukan suatu uji asumsi klasik agar hasil dan analisa bisa efisien dan tidak bias sehingga dapat digeneralisasikan pada populasi. Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

1. Uji Multikolinieritas

Uji ini dimaksudkan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen (bebas). Model regresi yang baik tentu tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel tersebut tidak membentuk variabel ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antar sesama variabel bebas sama dengan nol. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi adalah dengan nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Suatu regresi dikatakan tidak terjadi multikolinearitas apabila nilai *tolerance* kurang < 0,1 dan jika nilai VIF > 10 maka terjadi gejala

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

multikolenieritas.[122] Berdasarkan hasi perhitungan SPSS diperoleh uji multikolinieritas sebagai berikut :

Tabel 4.14
Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Personal Selling	0.364	2.747	Bebas multikolineritas
Kepercayaan	0.274	3.644	Bebas multikolineritas
Kualitas Pelayanan	0.310	3.226	Bebas multikolineritas

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Dari hasil pengujian multikolineritas yang dilakukan diketahui bahwa nilai *tolerance* variabel *personal selling* 0.364, nilai *tolerance* variabel kepercayaan 0.274, dan nilai *tolerance* kualitas pelayanan 0.310 nilai VIF variabel *personal selling* 2.747, nilai variabel VIF kepercayaan 3.644, dan nilai VIF variabel kualitas pelayanan 3.226. Hal ini menunjukan bahwa tidak ada variabel bebas yanng memiliki *tolerance* < 0,1 dan tidak ada variabel bebas yang memiliki nilai VIF > 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolenieritas 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. Uji heteroskedastisitas berarti berupaya apakah dalam wujud regresi terangkai ketidaksamaan variance dari residual satu pemantauan ke pemantauan yang lain. walhasil dapat melakukan ke eksperimen berikutnya. Wujud regresi yang baik ialah yang Hemoskesdatisitas atau tidak terangkai Heteroskedastisitas.[123]

[122] Imam Ghozali, Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Ibm Spss 19, 106.

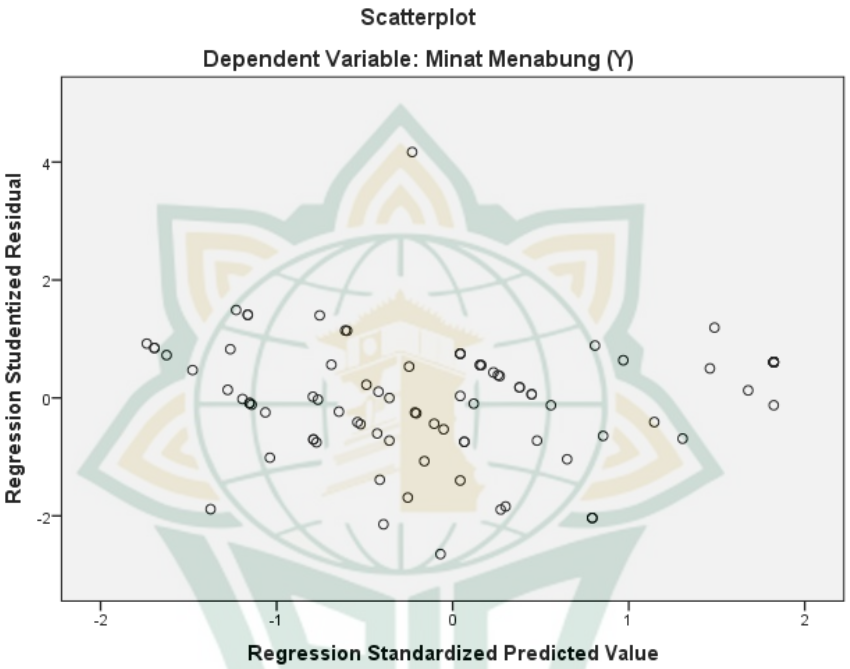
[123] Imam Ghozali, *Aplikasi Analisi Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, 139.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian ini melihat penyebaran titik-titik di *scatterplot*. Dan hasil pengujian SPSS sebagai berikut:

Gambar 4.2
Uji Heteroskedastisitas



Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Hasil tampilan output SPSS diatas menunjukan bahwa tidak ada pola yang jelas serta titik menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Dengan demikian asumsi heteroskedastisitas terpenuhi.

3. Uji Normalitas

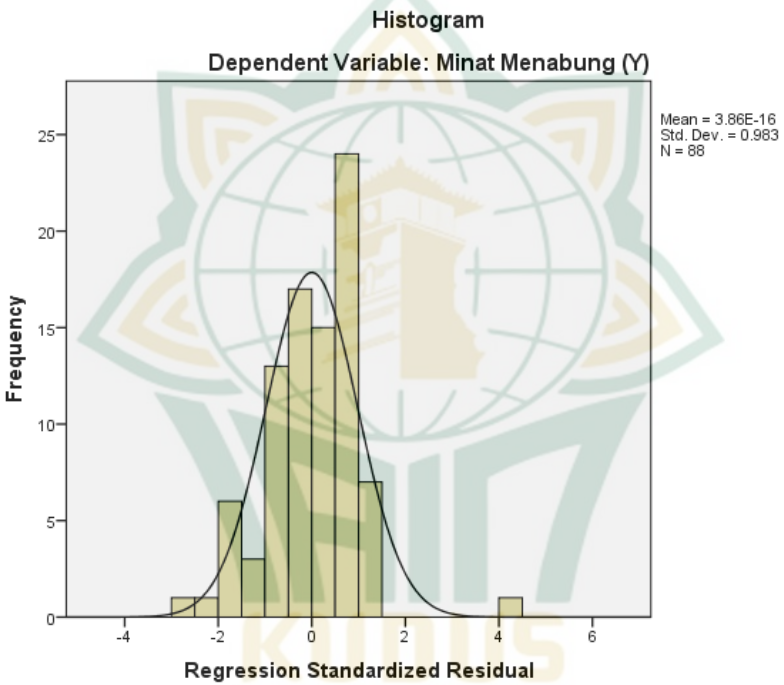
Uji normalitas bermaksud buat mencoba apakah dalam wujud regresi, variable terikat dan variable lapang keduanya mempunyai distribusi data alami atau mendekati alami. Eksperimen regresi yang baik ialah mempunyai penyaluran informasi wajar ataupun mendekati wajar. Dalam riset ini tata cara yang dipergunakan buat mencoba percobaan normalitas informasi merupakan dengan tata cara *One Sample Kolmogorov-Smirnov* dengan derajat sigifikansi

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

sebesar 0,05, yang berarti bila angka residual > 0,05 akan dianggap normal, begitupun sebaliknya jika nilai residualnya < 0,05 maksudnya informasi itu dikira tidak wajar.[124] Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah 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.

Gambar 4.3
Hasil Uji Normalitas Histogram



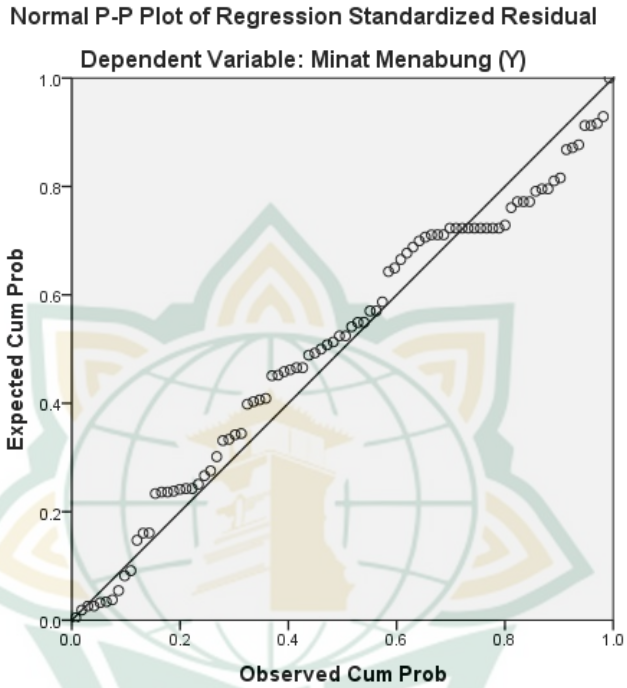
Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

124 Retno Widyaningrum, Statistika, (Yogyakarta : Pustaka Felicha, 2015), 204-208.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Gambar 4.4
Hasil Uji Noralita P-P Plot



Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Berdasarkan pengujian diatas, pada grafik histogram residual data telah menunjukan kurva normal yang membentuk lonceng sempurna, selain itu bedasarkan pada gambar 4.4 gambar P-P Plot, terlihat titik-titik menyebar digaris diagonal, serta penyebarannya mengikuti garis diagonal. Dengan demikian, data yang digunakan telah memenuhi asumsi klasik dan dapat dikatakan data terdistribusi normal.

Selanjutnya pengujian dengan menggunkan Kolmograv Smrinov juga dilakukan oleh peneliti. Uji Kolmograv Smrinov ini apabila asymp.sig melebihi 0,05, dapat diputuskan data tersebut terdistribusi baik, sebaliknya apabila Asymp. Sig dibaah 0,05 bisa diartikan data tersebut tidak terdistribusi baik. Dibawah ini adalah hasil dari pengujiannya:

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Tabel 4.15
Data Pengujian Kolmograv-Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		88
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.93084128
Most Extreme Differences	Absolute	.075
	Positive	.064
	Negative	-.075
Test Statistic		.075
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200

Dari pengujian Kolmograv yang sudah dilakukan, bisa ditarik kesimpulan pada nilai Asymp Signya yaitu sebesar 0,200 artinya dari hasil tersebut nilainya melebihi 0,05. Sehingga bisa ditarik kesimpilan nilai dari residulnya terdistribusi baik dan normal.

E. Teknik Analisis Data

1. Regresi Linier Berganda

Analisis ini untuk memprediksi 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 24 maka diperoleh perhitungan sebagai berikut :

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Tabel 4.16
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.909	1.101		1.734	.087		
	Personal Selling (X1)	.266	.062	.389	4.270	.000	.364	2.747
	Kepercayaan (X2)	.163	.080	.214	2.038	.000	.274	3.644
	Kualitas Pelayanan (X3)	.344	.101	.335	3.397	.000	.310	3.226

a. Dependent Variable: Minat Menabung (Y)

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Persamaan regresi linier berganda sebagaimana berikut:
Rumus : Y = a+b1X1+b2X2+b3X3+e
Y = 2.980 + 0.285X1 + 0.184X2 + 0.383X3
Dimana :
Y : minat menabung nasabag
a : konstanta
b1: koefisien regresi *personal selling*
b2: koefisien regresi kepercayaan
b3: koefisien regresi kualitas pelayanan
X1: *personal selling*
X2: kepercayaan
X3: kualitas pelayanan
e : standar eror

Berdasarkan hasil analisi regresi berganda pada tabel 4.16, variabel *personal selling*, kepercayaan dan kualitas pelayanan adalah bertanda positif, yang berarti variabel bebas tersebut di gunakan dalam penelitian mempunyai

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

hubungan yang searah dengan variabel terikatnya. Jika nilai dari variabel bebas tersebut meningkat maka akan mendorong peningkatan minat anggota dalam melakukan penyimpanan tabungan begitu pula sebaliknya.

a) Nilai konstan (α) sebesar 1.909 artinya jika variabel *personal selling* (X1), kepercayaan (X2), dan kualitas pelayanan (X3) nilainya adalah 0 (nol), maka variabel minat menabung anggota berada pada angka 1.909.
b) Koefisien regresi (X1) dari perhitungan linier berganda didapat nilai coefficient (b1) = 0.266 hal ini berarti setiap ada peningkatan *personal selling* (X1) maka minat menabung anggota juga akan meningkat sebesar 26.6% dengan anggapan variabel kepercayaan (X2) dan kualitas pelayanan (X3) adalah konstan.
c) Koefisien regresi (X2) dari perhitungan linier berganda didapat nilai coefficient (b2) = 0.163 hal ini berarti setiap ada peningkatan kepercayaan (X2) maka minat menabung anggota juga akan meningkat sebesar 16.3% dengan anggapan variabel *personal selling* (X1) dan kualitas pelayanan (X3) adalah konstan.
d) Koefisien regresi (X3) dari perhitungan linier berganda didapat nilai coefficient (b3) = 0.344 hal ini berarti setiap ada peningkatan kualitas pelayanan (X3) maka minat menabung anggota juga akan meningkat sebesar 34.4% dengan anggapan variabel *personal selling* (X1) dan kepercayaan (X2) adalah konstan.

2. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel dependen, nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel – variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel independen memberikan semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen. Dengan menggunakan alat bantu statistik SPSS versi 24 maka diperoleh perhitungan sebagai berikut:

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Tabel 4.17
Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.864[a]	.747	.738	1.40361

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan (X3), Personal Selling (X1), Kepercayaan (X2)

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

Berdasarkan hasil uji determinasi diketahui nilai *adjusted R square* sebesar 0.688, yeng mengandung arti bahwa pengaruh variabel *personal selling*(X1), kepercayaan (X2) dan kualitas pelayanan (X3) terhadap minat menabung anggota (Y) dipengaruhi sebesar 73.8%. Jadi dapat disimpulkan bahwa besarnya pengaruh antara *personal selling*, kepercayaan dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung anggota sebesar 73.8%, sedangkan sisanya 26.3% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar penelitian ini. Dengan demikian *personal selling*, kepercayaan dan kualitas pelayanan dapat menjelaskan alasan anggota dapat memiliki minat untuk menabung di BMT Mubarakah Kudus.

3. Uji t-Parsial

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen (X1, X2, X3) secara parsial berpengeruh 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 t_{tabel} diperoleh df = 88-3-1 = 84 dengan signifikansi 5% : 2 = 0,025 (karena dua sisi) adalah 1.988. Apabila nilai $t_{hitung} > t_{tabel,}$ dan probibabilitas < 0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima, sebaliknya apabila nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan probibabiltas > 0,05 Ho diterima dan Ha ditolak. Hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan alat bantu statistik SPSS versi 24 maka diperoleh perhitungan sebagai berikut :

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Tabel 4.18
Hasil Uji t-Parsial
Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics Tolerance	Collinearity Statistics VIF
1	(Constant)	1.909	1.101		1.734	.087		
	Personal Selling (X1)	.266	.062	.389	4.270	.000	.364	2.747
	Kepercayaan (X2)	.163	.080	.214	2.038	.000	.274	3.644
	Kualitas Pelayanan (X3)	.344	.101	.335	3.397	.000	.310	3.226

a. Dependent Variable: Minat Menabung (Y)

Sumber : hasil data primer yang diolah SPSS'24, 2022

a) Uji t pengaruh *personal selling* terhadap minat menabung anggota

Berdasarkan pada tabel 4.18 dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} sebesar 4.720 dan tingkat probabilitas signifikan-t (*p-value*) sebesar 0,000. Nilai tersebut menunjukan bahwa t_{hitung} 4.720 > 1.988 dan p-value 0,000 < (α) 0,05, maka **Ho ditolak** dan **H1 diterima**. Artinya *personal selling* berpengaruh signifikan terhadap minat menabung anggota di BMT Mubarakah Kudus

b) Uji t pengaruh kepercayaan terhadap minat menabung anggota

Berdasarkan pada tabel 4.18 dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} sebesar 2.038 dan tingkat probabilitas signifikan-t (*p-value*) sebesar 0,000. Nilai tersebut menunjukan bahwa t_{hitung} 2.038 > 1.988 dan p-value 0,00 < (α) 0,05, maka **Ho ditolak** dan **H2 diterima**. Artinya kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung anggota di BMT Mubarakah Kudus.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

c) Uji t pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat menabung anggota

Berdasarkan pada tabel 4.18 dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} sebesar 3.397 dan tingkat probabilitas signifikan-t (*p-value*) sebesar 0,000. Nilai tersebut menunjukan bahwa t_{hitung} 4.424 > 1.988 dan p-value 0,000 < (α) 0,05, maka **Ho ditolak** dan **H3 diterima**. Artinya kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung anggota di BMT Mubarakah Kudus.

F. Analisis Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *personal selling*, kepercayaan, dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung anggota di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus. Pembahasan masing-masing variabel adalah sebagai berikut.

1. *Personal Selling*

Personal selling adalah interaksi antar individu, saling bertatap muka menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Indikator pada penelitian ini adalah ketepatan memilih konsumen, kecermatan menggali kebutuhan, kemampuan memulai pembicaraan, penguasaan terhadap produk yang ditawarkan, mengatasi keberatan, kepentingan memiliki kemampuan bernegosiasi, kepentingan melakukan kontak. Dari teori ini dapat disimpulkan bahwa personal selling adalah penjualan yang dilakukan secara langsung secara tatap muka antara penjual dan pembeli.

Hipotesis pertama menyatakan bahwa variabel *personal selling* berpengaruh terhadap minat menabung anggota dengan arah positif. Hal ini diketahui dari nilai koefisien regresi *personal selling* memiliki t_{hitung} 4.720 yang lebih tinggi dari t_{tabel} 1.988, dan hasil pengujian dalam penelitian ini menunjukan bahwa hubungan yang searah yakni semakin tinggi *personal selling* yang diberikan maka minat menabung anggota akan semakin meningkat. Hal ini berdasarkan nilai koefisien signifikan 0,00. Dimana 0,00 lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan **H1 diterima** yang berarti bahwa : terdapat pengaruh signifikan *personal selling* terhadap minat menabung anggota. Dari hasil pengujian tersebut membuktikan bahwa *personal*

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

selling sangat efektif dalam meningkatkan minat menabung anggota, startegi ini sangar efektif karena penjualan personal atau *personal selling* adalah penjualan yang dilakukan secara langsung.[125] Jadi anggota dapat menilai secara langsung bagaimana karyawan bagian pemasaran melakukan penjualan produk simpanan, dengan penampilan sikap serta didukung dengan produk yang bagus dan sesuai dengan kebutuhan anggota minat anggota untuk menabung semakin besar.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Layaman dan Pritha Nilamsari, yang menyatakan bahwa *personal selling* berpengaruh positif terhadap minat menabung. Dari penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa*: personal selling* berpengaruh terhadap minat menabung. Hipotesis pertama diterima.

2. Kepercayaan

Kepercayaan adalah semua pengetahuan yang dimiliki konsumen dan semua kesimpulan yang dibuat konsumen tentang objek, atribut, manfaat. Indikator kepercayaan pada penelitian ini adalah kompetisi, pengalaman,dapat diharapkan, keterusterangan, kehandalan. Dapat disimpulkan dari teori tersebut bahwa kepercayaan merupakan kesimpulan yang berasal dari pengetahuan seorang anggota terhadap produk, semakin tinggi seorang anggota memiliki pandangan yang positif kepada produk maka konsumen akan percaya pada produk tersebut.

Hipotesis kedua menyatakan bahwa variabel kepercayaan berpengaruh terhadap minat menabung anggota dengan arah positif. Hal ini diketahui dari nilai koefisien regresi kepercayaan 0,163 memiliki t_{hitung} 2,038 yang lebih tinggi dari t_{tabel} 1.988, dan hasil pengujian dalam penelitian ini menunjukan bahwa hubungan yang searah yakni semakin tinggi kepercayaan yang diberikan maka minat menabung anggota akan semakin meningkat. Hal ini berdasarkan nilai koefisien signifikan 0,00. Dimana 0,00 lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan **H2 diterima** yang berarti bahwa : terdapat pengaruh signifikan kepercayaan terhadap minat menabung anggota. Dari hasil penelitian membuktikan

[125] Layaman dan Pritha Nilamsari, Analisis Pengaruh Margin dan Personal Selling Terhadap Minat Anggota, *Jurnal Al-Amwal* 10, no. 1, 2018, 86.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

bahwa dalam minat menabung anggota dipengaruhi oleh kepercayaan, BMT dapat dipercaya karena memiliki karyawan yang berkompen, berpengalaman, serta memiliki pengetahuan yang luas selain itu BMT juga memberikan kemudahan, mempunyai sikap yang jujur dan memiliki repustasi yang baik. BMT sadar bahwa kepercayaan itu didapat ketika perusahaan bergantung kepada anggota, dengan kata lain BMT selalu memberikan yang terbaik untuk anggota.

Hasil penenlitian ini sesuai penelitian terdahulu dari Yohana Nesya Setyawan dan Edwin Japarianto, dengan judul analisis pengaruh kepercayaan, jaminan rasa aman, dan aksesbilitas terhadap minat menabung anggota Bank Danamon di Surabaya yang menyatakan bahwa kepercayaan berpengaruh positif terhadap minat menabung. Hipotesis kedua diterima

3. Kualitas Pelayanan

Kualitas pelayanan adalah suatu penyajian produk atau jasa sesuai ukuran yang berlaku ditempat produk tersebut diadakan dan penyampaiannya setidaknya sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen. Indikator kualitas pelayanan pada penelitian ini adalah penampilan fisik gedung, penampilan karyawan, kemampuan pelaksanaan jasa sesuai dengan yang dijanjikan, kemampuan karyawan memberikan pelayanan cepat dan tanggap, pengetahuan dan perilaku karyawan untuk membangun kepercayaan, kemampuan karyawan untuk memberikan perhatian kepada konsumen. Dapat disimpulkan dari teori tersebut bahwa kualitas pelayanan adalah usaha yang diberikan perusahaan untuk melakukan pelayanan yang baik sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen.

Hipotesis kedua menyatakan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat menabung anggota dengan arah positif. Hal ini diketahui dari nilai koefisien regresi kualitas pelayanan 0,344 memiliki t_{hitung} 3.397 yang lebih tinggi dari t_{tabel} 1.988, dan hasil pengujian dalam penelitian ini menunjukan bahwa hubungan yang searah yakni semakin tinggi kualitas pelayanan yang diberikan maka minat menabung anggota akan semakin meningkat. Hal ini berdasarkan nilai koefisien signifikan 0,000. Dimana 0,000 lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan **H3 diterima** yang berarti bahwa bahwa : terdapat pengaruh

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

signifikan kualitas pelayanan terhadap minat menabung anggota. Dari hasil penelitian membuktikan bahwa dalam minat menabung anggota dipengaruhi oleh kualitas pelayanan dengan indikator penampilan inferior kantor dan ruang tunggu yang bersih dan rapi, penampilan karyawan yang rapi, memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan, memberikan kecepatan dan ketepatan dalam melakukan transaksi, jaminan mendapatkan produk yang diinginkan serta sikap yang baik kepada anggota.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dedy Trisnadi dan Ngadino Surip, yang berjudul pengaruh kualitas produk tabungan dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung kembali di CIMB Niaga, sehingga dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat menabung. Hipotesis ketiga diterima

REPOSITORI IAIN KUDUS