

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH MEMILIH  
KREDIT PADA BANK BMT AHMAD DAHLAN DI CAWAS**



**NASKAH PUBLIKASI**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun oleh:

**SULIS ADI PAMUNGKAS**

**B100100246**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

**2014**

## PENGESAHAN

Yang bertandatangan dibawah ini telah membaca Naskah Publikasi dengan judul:

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH MEMILIH  
KREDIT PADA BANK BMT AHMAD DAHLAN DI CAWAS.**

Yang disusun oleh:

Nama : Sulis Adi Pamungkas

NIM : B100100246

Penandatanganan berpendapat bahwa Skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 17 Agustus 2014

Pembimbing



(Edy Purwo Saputro. M.si)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Surakarta



(Dr. Triyono, SE, M.Si)

## ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem bagi hasil, pelayanan dan keyakinan terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan kredit di Bank BMT Ahmad Dahlan Kecamatan Cawas Kabupaten Klaten. Dalam penelitian ini mengambil sampel sebanyak 50 nasabah. Jenis data dan sumber data yang digunakan adalah dengan data primer yang didapat dari jawaban kuesioner dan data sekunder yang berupa dokumentasi yang didapat dari arsip perusahaan.

Uji instrument yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji validitas dan uji reliabilitas. Kemudian dilakukan uji asumsi klasik yang berupa uji normalitas, uji multikorelasi dan uji heterokedastisitas. Metode analisis berganda digunakan uji F, uji T, dan koefisien determinasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem bagi hasil diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,903, pelayanan diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,339 dan keyakinan/agama diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,152, sehingga ketiga variabel tersebut ada pengaruh yang signifikan. Jika ketiga variabel tersebut dibandingkan, maka sistem bagi hasil merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap nasabah yang memilih kredit pada Bank BMT Ahmad Dahlan Kecamatan Cawas Kabupaten Klaten.

Kata Kunci: Sistem Bagi Hasil, Pelayanan, Keyakinan/Agama Dan Keputusan Nasabah.

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Bank sebagai lembaga perantara keuangan melakukan mekanisme pengumpulan dan penyaluran dana secara seimbang sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Bisnis perbankan merupakan bisnis jasa yang berdasarkan asas kepercayaan sehingga masalah kualitas layanan menjadi faktor yang sangat penting menentukan keberhasilan bisnis ini (Suratman, 2012).

Seperti penelitian Mustakim (2013) yang menunjukkan bahwa krisis ekonomi pada tahun 1998 berdampak pada pencabutan izin 16 bank oleh pemerintah. Para nasabah pun mulai kehilangan kepercayaan terhadap perbankan, padahal pencabutan izin bank-bank tersebut dimaksudkan untuk penyehatan perbankan guna mengembalikan kepercayaan para nasabah, tetapi justru meningkatkan ketidakpercayaan para nasabah terhadap perbankan. Walaupun pada akhirnya krisis tersebut dapat diatasi melalui restrukturisasi yang berjalan sangat lama dan memakan biaya yang sangat besar dapat mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap perbankan.

Mengenai kepercayaan nasabah terhadap bank konvensional, bank syariah juga mengalami perkembangan yang signifikan di Indonesia, karena dengan prinsip syariah mampu membuat masyarakat muslim memilih bank syariah. Keluarnya fatwa MUI pada 16 Desember 2003 yang menyatakan bahwa bunga bank hukumnya haram merupakan jawaban atas keraguan masyarakat yang meyakini keberadaan bunga bank sebagai riba yang dilarang dalam Islam. Sehingga akan banyak faktor yang akan mempengaruhi para nasabah dalam memutuskan untuk mengambil kredit atau jasa yang disediakan oleh pihak bank konvensional maupun bank syariah.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah salah satu dari bank syariah yang ada di Indonesia dan merupakan salah satu perintis lembaga keuangan dengan prinsip syariah. Dan ini dimulai dari ide para aktivis Masjid Salman ITB Bandung yang mendirikan Koperasi Jasa Keahlian Teknosa pada 1980. Koperasi ini yang kemudian menjadi cikal bakal BMT yang berdiri pada tahun 1984. BMT Cawas merupakan salah satu koperasi simpan pinjam yang

memanfaatkan dana dari masyarakat, dan kemudian menyalurkannya kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit (pembiayaan) atau pinjaman dengan ketentuan dan syarat-syarat yang ditetapkan oleh pihak BMT. Dengan demikian, para calon nasabah harus mengerti atas kebijakan atau syarat yang ditentukan oleh pihak Bank atau koperasi yang akan dipilih. Sehingga, calon nasabah dapat memutuskan keputusan yang tepat dalam memilih bank atau koperasi yang dianggap sesuai dengan keinginan calon nasabah tersebut.

Berdasarkan penelitian diatas yang mengenai tentang keputusan calon nasabah dalam memilih kredit pada bank atau koperasi, maka peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian dan mengetahui faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memutuskan memilih kredit di bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas.

## **LANDASAN TEORI**

### **A. Kredit (Pembiayaan)**

#### 1. Pengertian Kredit

Kredit bank dalam bahasa latin berarti “*credere*” yang artinya percaya, maksudnya adalah pemberi kredit percaya bahwa kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian, sedangkan bagi penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai dengan jangka waktu yang dijanjikan (Oktavia, 2014).

#### 2. Macam-macam kredit

Kredit dibagi dalam 4 macam (Levina, 2012), yaitu:

##### a. Segi jangka waktu

- 1) Kredit jangka pendek
- 2) Krdit jangka menengah
- 3) Krdit jangka panjang

- b. Segi kegunaan
    - 1) Kredit modal kerja
    - 2) Kredit investasi
    - 3) Kredit profesi
  - c. Segi pemakaian
    - 1) Kredit produktif
    - 2) Kredit konsumtif
    - 3) Kredit perdagangan
  - d. Segi sektor yang dibiayai
    - 1) Kredit perdagangan
    - 2) Kredit pemborongan
    - 3) Kredit pertanian
    - 4) Kredit perternakan
    - 5) Kredit perhotelan
    - 6) Kredit percetakan
    - 7) Kredit pengangkutan
3. Tujuan kredit

Misi bank dalam memberikan kredit tidak lepas dari tujuannya melakukan pemberian kredit, adapun tujuan utama bank dalam memberikan kredit kepada para debitur atau nasabahnya adalah sebagai berikut (Nurul dan Raina, 2012):

- a. Mencari keuntungan
- b. Membawa usaha nasabah
- c. Membantu Pemerintah

## **B. Baitul maal Wat Tamwil (BMT)**

### 1. Pengertian BMT

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitut tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, infaq dan shodaqoh. Baitut tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari

Baitul Maal Wat tamwil sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syari'ah.

## 2. Visi dan Misi BMT

a. Menurut Muhammad Ridwan (2005) visi BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil-pengabd Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

b. Misi BMT (Ibid, 2005) adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat yang adil berkemakmuran-berkemajuan, serta-makmur maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT.

## 4. Jenis Kredit (Pembiayaan)

### 1) Pembiayaan Modal Kerja

Penyediaan kebutuhan modal kerja dapat diterapkan dalam berbagai kondisi dan kebutuhan, karena memang produk BMT sangat banyak sehingga memungkinkan dapat memenuhi kebutuhan modal kerja tersebut.

### 2) Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli

a) Dilihat dari cara pengembaliannya ada 2, yaitu:

Pertama, jual beli bayar cicilan, dengan sistem ini anggota atau nasabah baru akan mengembalikan pembiayaan tersebut yakni harga pokok dan keuntungannya dengan mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan. Kedua, jual bayar tangguh, dengan sistem ini anggota atau nasabah baru akan mengembalikan pembiayaannya setelah jatuh tempo.

b) Dilihat dari pemanfaatannya ada 4, yaitu:

Pertama, jual beli murobahah, jual beli ini dapat berlaku umum untuk semua barang yang dapat diadakan seketika terjadi transaksi. Bai'muajjal merupakan bagian dari al murobahah. Kedua, Bai'as

salam, jual beli salam merupakan pembelian barang yang dananya dibayarkan dimuka, sedangkan barang diserahkan kemudian. Ketiga, Bai'al istisna, merupakan kontrak jual beli dengan pesanan. Keempat, ijarah muntahi bit tamlik, merupakan akad perpaduan antara sewa dengan jual beli.

3) Pembiayaan dengan prinsip kerja sama (*partnership*)

- a) Pembiayaan mudhorobah, yakni hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota atau nasabah yang modalnya 100% dari BMT.
- b) Al musyarrokah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dari risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

4) Pembiayaan dengan prinsip jasa

- a) Al wakalah, yaitu penyerahan, pendelegasian maupun memberi mandat atau amanah.
- b) Kafalah, berarti jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak lain untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak yang ditanggung.
- c) Al hawalah, berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung.
- d) Ar rahn (gadai), adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya.
- e) Al qord, adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali.

c. Tujuan dan Fungsi Kredit

1) Mencari keuntungan

Yaitu mempunyai tujuan untuk mendapatkan hasil dari pemberian pembiayaan. Hal ini terutama dalam bentuk bagi hasil yang diterima oleh pihak BMT sebagai balas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang dibebankan BMT kepada nasabahnya.

## 2) Membantu usaha nasabah

Memberi atau membantu para nasabah yang membutuhkan dana (modal kerja) dalam usahanya atau dalam bentuk investasi. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperbesar usahanya.

## 3) Membantu pemerintah

Bagi pemerintah, semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak BMT maka semakin baik. Dengan semakin banyaknya pembiayaan berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor, sehingga dapat membantu pemerintah dalam mensejahterakan rakyatnya.

Fungsi utama kredit adalah memberi kemungkinan kepada seorang pengusaha untuk memulai suatu usaha secara besar-besaran (skala besar) (Muslehuddin, 1990). Dengan modal yang relatif besar akan memiliki peluang untuk lebih berhasil dalam usahanya dibandingkan dengan modal yang kecil, karena dapat bervariasi dalam menjalankan usahanya.

### **C. Keputusan Nasabah**

Dalam memutuskan kredit pada bank, nasabah telah memiliki alasan-alasan dalam memilih kredit yang ditawarkan oleh bank. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih kredit pada bank antara lain:

1. Suku Bunga
2. Pelayanan
3. Keyakinan atau Agama
4. Proses dan Syarat yang mudah

### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian pada dasarnya merupakan suatu cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2010). Dan metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

## **A. Data dan Sumber Data Penelitian**

Data yang didapat penulis ada dua jenis, yaitu:

### 1. Data Primer

Data yang didapat dengan wawancara secara langsung dengan pemimpin BMT, pihak yang terkait pengurus kredit pada BMT dan para nasabah yang masih terdaftar sebagai nasabah BMT. Data tersebut merupakan hasil jawaban kuesioner dari angket yang disebar pada responden/nasabah di BMT Ahmad Dahlan di Cawas.

### 2. Data Sekunder

Data yang didapat dari literatur yang tersedia dan berhubungan dengan permasalahan yang diteliti. Dalam hal ini data sekunder yang digunakan dalam penelitian meliputi gambaran umum Bank BMT dan struktur organisasi Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas.

## **B. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti antara lain:

### 1. Observasi

Metode ini merupakan pengumpulan data dengan cara datang dan melakukan penelitian langsung dengan pihak yang bersangkutan, salah satunya dengan cara wawancara dengan pihak yang bersangkutan dan melihat bagaimana kinerja dari Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas.

### 2. Kuesioner

Kuesioner adalah angket yang dibagikan kepada karyawan untuk diisi sesuai dengan jawaban yang sudah tersedia. Cara memperoleh data dengan memberikan daftar pertanyaan kepada responden, kepada Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas tentang persepsi karyawan terhadap sistem bagi hasil, pelayanan, keyakinan/agama dan keputusan nasabah dalam pengambilan kredit.

### 3. Wawancara

Adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan dengan dua belah pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang

mengajukan pertanyaan dan yang diwawancari (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Dalam penelitian ini penulis memberikan pertanyaan langsung kepada pimpinan perusahaan dan beberapa nasabah Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas.

### **C. Populasi dan Sampel**

#### **1. Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek dan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2010). Menurut Arikunto (2006) populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan nasabah yang menggunakan kredit pada BMT di Cawas.

#### **2. Sampel**

Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2010). Menurut Arikunto (2006) sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti. Sampel dalam penelitian ini yang diambil adalah 50 nasabah pada Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas.

#### **3. Teknik sampling**

Teknik sampling adalah merupakan teknik pengambilan sampel (Sugiyono, 2010), adapun sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah para nasabah yang mengambil kredit di BMT dan siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, apabila orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.

### **D. Pengujian Instrumen Penelitian**

Sebelum instrumen penelitian digunakan untuk menguji hipotesis, maka terlebih dahulu dilakukan pengujian instrumen penelitian tersebut dengan uji:

1. Uji validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahinan sesuatu instrumen (Arikunto: 2006)

2. Uji reliabilitas

Reliabilitas menunjuk pada satu pengertian bahwa sesuatu instrument cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Arikunto, 2006).

**E. Teknik analisa data**

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan dalam model regresi.

1. Analisis Regresi Berganda

Analisis ini digunakan oleh peneliti bila pemeliti bermaksud bmeramalkan keadaan bagaimana keadaan (naik-turun) variable dependent, bila dua atau lebih variable independent sebagai faktor predictor dimanipulasi.

Rumus regresi untuk dua prediktor sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Keputusan nasabah

X<sub>1</sub> = bagi hasil

X<sub>2</sub> = pelayanan

X<sub>3</sub> = keyakinan

a = konstanta

b = koefisien regresi

e = variabel gangguan

2. Uji T

Uji t dilakukan untuk mengetagui pengaruh masing-masing variabel independent secara parsial terhadap variabel dependen. Uji t dilakukan dengan membandingkan  $t_{hitung}$  terhadap  $t_{tabel}$  dengan ketentuan sebagai berikut:

$H_0$  :  $\beta = 0$ , berarti tidak ada pengaruh signifikan dari masing-masing variabel independent terhadap variabel dependen.

$H_a$  :  $\beta > 0$ , berarti ada pengaruh yang signifikan dari masing-masing variabel dependen secara simultan.

### 3. Uji F

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independent secara bersama-sama dapat berpengaruh terhadap variabel dependen. Cara yang digunakan adalah dengan membandingkan nilai  $F_{hitung}$  dengan  $F_{tabel}$  dengan ketentuan sebagai berikut:

$H_0$ :  $\beta = 0$ , berarti tidak ada pengaruh signifikan dari variabel independent terhadap variabel dependen.

$H_a$  :  $\beta > 0$ , berarti ada pengaruh yang signifikan dari variabel independent terhadap variabel dependen.

### 4. Koefisien Determinasi.

Koefisien derterminasi menunjukkan seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai *R-Squares* 0.75, 0.05, dan 0.25 menunjukkan bahwa model kuat. Setiap tambahan satu variabel independen, maka nilai *R-Squares* pasti akan meningkat (Latan dan Temalagi, 2013:80).

## PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda diperoleh hasil sebagai berikut :  $Y = 1,816 + 0,403 X_1 + 0,297 X_2 + 0,263 X_3 + e$

Dari hasil ini menunjukkan bahwa variabel Bagi Hasil ( $X_1$ ), variabel pelayanan ( $X_2$ ), dan variabel keyakinan/ Agama ( $X_3$ ) mempunyai pengaruh terhadap Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit di Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas akan positif.

Berdasarkan uji t dapat diperoleh bahwa variabel Bagi Hasil mempunyai nilai  $t_{hitung} = 2,903$ , variabel pelayanan sebesar 2,339 dan variabel keyakinan/ Agama

sebesar 2,152. Dari hasil ini menunjukkan bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel} = 2,01$ , maka  $H_0$  ditolak sehingga ada pengaruh yang signifikan bagi hasil, pelayanan dan keyakinan/ Agama terhadap Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit secara individu. Berdasarkan hasil perhitungan uji F diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 24,216, angka tersebut berarti  $F_{hitung}$  lebih besar daripada  $F_{tabel}$  sehingga keputusannya menolak  $H_0$ . Ketiga variabel independen signifikan mempengaruhi Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit di Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas secara simultan.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa adanya persamaan dengan hasil penelitian terdahulu Rio Sudirman (2006) dalam penelitiannya yang berjudul “faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah untuk mengambil kredit pada koperasi bhakti husada di dinas kesehatan kabupaten banyuwangi” menyimpulkan bahwa faktor kemudahan dan syarat pinjaman, tingkat suku bunga, pelayanan dan prosedur pinjaman, semuanya berpengaruh signifikan terhadap pengambilan kredit.

Penelitian Firman (2009) dalam penelitian yang berjudul “pengaruh faktor bauran pemasaran terhadap pertimbangan nasabah memilih bank syari’ah di kota medan”, dari hasil penelitiannya menghasilkan bahwa faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih bank syari’ah di kota medan adalah faktor produk, tempat dan saluran distribusi serta pelayanan pegawai bank, sedangkan faktor harga, promosi, proses dan bukti fisik tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah memilih bank syari’ah.

Dalam penelitian Muladi (2010) yang berjudul “perilaku konsumen pengaruhnya terhadap keputusan menjadi nasabah pada kopwan syari’ah”. Faktor sistem bagi hasil, persyaratan adminitrasi, kualitas pelayanan, sistem operasional syari’ah dan promosi berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah kopwan syari’ah.

Penelitian Evi (2012) yang berjudul “analisis faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim menjadi nasabah bank syari’ah mandiri di medan”, dimana hasil penelitiannya adalah variabel fasilitas, promosi, dan

produk sama-sama berpengaruh terhadap keputusan nasabah non muslim untuk memilih bank syari'ah mandiri di medan.

Sedangkan penelitian Suratman (2012) yang berjudul “pengaruh faktor suku bunga, kualitas pelayanan, keamanan dana simpanan terhadap keputusan nasabah (studi kasus pada PT. Bank bukopin Tbk. Palembang)”. Menyimpulkan bahwa faktor pelayanan, keamanan dana simpanan dan promosi yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih bank bukopin. Ika (2013) dalam penelitian yang berjudul “analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih jasa perbankan syari'ah di kota padang”. Hasil penelitiannya adalah faktor agama/prinsip syari'ah, reputasi bank, nilai bagi hasil, prosedur cepat dan lokasi merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen memilih perbankan syari'ah.

Demikian dengan penelitian Mustakim (2013) dengan judul penelitian “faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih bank (bank syari'ah dan konvensional)” menyimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih bank adalah faktor kepercayaan atau agama, kejelasan produk bank, fasilitas dan proses, dan peran dalam keluarga.

## **PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

1. Berdasarkan hasil perhitungan program komputer SPSS versi 16.00 diperoleh hasil sebagai berikut :  $Y = 1,816 + 0,403 X_1 + 0,297X_2 + 0,263 X_3 + e$

Berdasarkan persamaan regresi di atas, maka interpretasi dari koefisien masing-masing variabel sebagai berikut:

- a = Konstanta sebesar 1,816 menyatakan bahwa jika variabel Bagi Hasil ( $X_1$ ), variabel pelayanan ( $X_2$ ), dan variabel keyakinan/ Agama ( $X_3$ ) dianggap konstan maka Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit di Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas akan positif dan signifikan.

- $b_1 = 0,403$ , koefisien regresi  $X_1$  (Bagi Hasil) sebesar 0,403 yang berarti apabila  $X_2$  (pelayanan), dan  $X_3$  (keyakinan/ Agama) konstan, maka dengan adanya peningkatan Bagi Hasil, Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit positif dan signifikan.
- $b_2 = 0,297$ , koefisien regresi  $X_2$  (pelayanan) sebesar 0,297 yang berarti apabila  $X_1$  (Bagi Hasil),  $X_3$  (keyakinan/ Agama) konstan, maka dengan adanya peningkatan pelayanan, Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit positif dan signifikan.
- $b_3 = 0,263$ , koefisien regresi  $X_3$  (keyakinan/ Agama) sebesar 0,263 yang berarti apabila  $X_1$  (Bagi Hasil) dan  $X_2$  (pelayanan) konstan, maka dengan adanya peningkatan keyakinan/ Agama, Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit positif dan signifikan.

2. Berdasarkan hasil analisis membuktikan bahwa hipotesis:

- a. Diduga ada pengaruh Bagi Hasil, pelayanan dan keyakinan/ Agama terhadap Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit di Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas ”terbukti kebenarannya”, dibuktikan dengan hasil perhitungan yang diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 24,216, angka tersebut berarti  $F_{hitung}$  lebih besar daripada  $F_{tabel}$  sehingga keputusannya menolak  $H_0$ . Dengan demikian secara simultan variabel Bagi Hasil, pelayanan dan keyakinan/ Agama signifikan mempengaruhi Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit di Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas. Ini membuktikan bahwa hipotesis pertama yang menyatakan “diduga sistem bagi hasil, pelayanan dan keyakinan/agama berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan kredit di Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas” terbukti kebenarannya.
- b. Berdasarkan hasil analisis uji t diperoleh hasil variabel bagi hasil mempunyai nilai  $t_{hitung} = 2,903$ , variabel pelayanan sebesar 2,339 dan variabel keyakinan/ Agama sebesar 2,152. Dari hasil ini menunjukkan bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel} = 2,01$ , maka  $H_0$  ditolak sehingga ada pengaruh yang signifikan bagi hasil, pelayanan dan keyakinan/ Agama terhadap Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit secara individu. Ini

membuktikan hipotesis yang menyatakan “diduga sistem bagi hasil merupakan variable yang paling berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan kredit di Bank BMT Ahmad Dahlan Cawas” terbukti kebenarannya.

## **B. Saran-Saran**

1. Selain penerapan bagi hasil, pelayanan dan keyakinan perlu mengadakan promosi perlu ditingkatkan dan dilakukan secara kontinue agar lebih mudah dikenal oleh masyarakat dengan menampilkan kelebihan-kelebihan yang dimilikinya.
2. Semakin persaingan antar bank yang begitu ketat, perlu memperhatikan strategi pemasaran baik pelayanan yang dijangkau oleh konsumen dan perlu garansi produk yang terjamin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Prakti*. Jakarta. PT. Rineka Cipta.
- Dewi, Oktavia A. Darminto, Endang, Maria Goretti. 2014. *Analisis Manajemen Kredit Guna Meminimalisir Kredit Bermasalah*. Vol. 9, No. 2.
- Fitria, Nurul Dan Sari, Raina Linda. 2012. *Analisis Kebijakan Pemberian Kredit Dan Pengaruh Non Performing Loan Terhadap Loan To Deposit Ratio Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO), Tbk Cabang Rantau, Aceh Tamiang (Periode 2007-2011)*. Vol. 1, No. 1
- Ghozali, Imam. 2002. *Aplikasi Spss*. Semarang. BP Universitas Diponegoro
- Latan, Hengky dan Selva Temalagi. 2013. *Analisis Multivariate teknik dan aplikasi menggunakan program IBM spss 20,0*. Bandung: Alfabeta.
- Mardalis, Ahmad dan Edwin Zusrony. 2009. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Memilih Bank Syariah*. Vol. 10, No. 2.
- Martawijaya, Suratman. 2012. *Pengaruh Faktor Suku Bunga, Kualitas Pelayanan, Keamanan Dana Simpanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah (Studi Kasus Pada Pt. Bank Bukopin, Tbk Cabang Palembang)*. Vol. 10, No. 10.
- Muchlis, Mustakim. 2013. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Memilih Bank (Bank Syariah vs Konvensional)*. Vol. 3, No. 1.
- Nawawi, Ismail. 2009. *Ekonomi Kelembagaan Syariah*. Surabaya. Putra Media Nusantara.
- Ridwan, Muhammad. 2005. *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*. Yogyakarta. UII Press.
- Sudirman, Rio. 2006. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah Untuk Mengambil Kredit Pada Koperasi Bhakti Husada Di Dinas Kesehatan Kabupaten Banyuwangi*. Vol. 3, No. 7.
- Sugiyono. 2006, *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta. Bandung
- Sugiyono. 2010. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta.
- Sugiyono. 2010. *Metode penelitian pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D)*. Bandung. Alfabeta.

- Tjoekam, Muhammad. 1999. *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial*. Jakarta. Gramedia Pustaka Media.
- Wibowo, Muladi. 2010. *Perilaku Konsumen Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Kopwan Syari'ah*. Vol. 1, No. 1.
- Yuanita, Ika dan Nurhayati. 2013. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah Di Kota Padang*. Vol. 14, No. 2.
- Yulianto, Firman. Yuniarinto, Agung dan Surachman. 2009. *Pengaruh Faktor Bauran Pemasaran Terhadap Pertimbangan Nasabah Memilih Bank Syariah Di Kota Medan*. Vol. 12, No. 2.
- Yupitri, Evi dan Raina LS. 2012. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri Di Medan*. Vol. 1, No. 1.