

**PENGARUH FAKTOR SOSIAL DAN FAKTOR PRIBADI
TERHADAP KEPUTUSAN MENGGUNAKAN
PEMBIAYAAN PADA BMT L-RISMA
CABANG KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

OLEH:

**YEMI PUSPITASARI
NIM. 1316140482**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2017M/1438H**



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

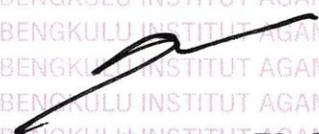
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh: **Yemi Puspitasari, NIM 1316140482** dengan judul **“Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu”**, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 28 Juli 2017 M
04 Dzulkaidah 1438 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Andang Sunarto, Ph. D
NIP. 197611242006041002


Nilda Susilawati, M.Ag
Nip. 197905202007102003



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul: “Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu”, oleh Yemi Puspitasari NIM. 1316140482 Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan tim sidang *munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 30 Agustus 2017M/ 8 Dzulhijjah 1438H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 05 September 2017M
14 Dzulhijjah 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah

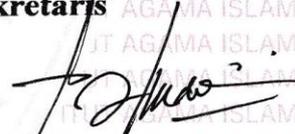
Ketua


Andang Sunarto, Ph. D
NIP. 197611242006041002

Penguji I


Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Sekretaris


Nilda Susilawati, M. Ag
NIP. 197905202007102003

Penguji II


Yosy Arisandy, MM
NIP. 198508012014032001

Mengetahui
Dekan


Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Karena Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah. 5)

“Sampaikan ilmu dariku walau hanya satu ayat”

(HR. Bukhari)

PERSEMBAHAN

Puji syukurku atas nikmat, ridho, dan kesempatan yang diberikan Allah SWT kepadaku, Akan kupersembahkan skripsiku ini kepada orang-orang yang aku cintai dunia akhirat:

1. Bapakku (Segino) dan Emakku (Alma) tercinta yang tak pernah lelah membesarkanku dengan penuh kasih sayang, serta memberi dukungan, memotivasiku, membimbingku dan selalu menyelipkan doa tulus untuk kesuksesanku.
2. Kedua adik ku tersayang Rizal Hayadi dan Ryzqy Jaseven yang menjadi tonggak penyemangat ku.
3. Keluarga besarku, datuk, nenek, paman, bunda, uncu, anya, pakwaw, pak uncu, wak ngah, puyang yang selalu memberikan aku dukungan.
4. Untuk kedua orang tua angkatku, karya alex siregar dan linda mayang sari yang selalu memotivasiku dan selalu memberiku semangat.
5. Pembimbing Skripsiku Bapak Andang Sunarto Ph.D selaku pembimbing I dan Ibu Nilda Susilawati, M. Ag selaku pembimbing II yang selalu membimbing, memberikan arahan dan meluangkan waktu sehingga penulis mampu menyelesaikan Skripsi ini.
6. Alm. Jupri Agus Siregar yang selalu menyemangatiku, memberikan dukungan dan yang selalu mendengarkan curhatku ketika aku sedang sedih dan rapuh.

7. Teman-temanku tersayang Ranci Presti, Yepi Nopita sari, Medika Yunita, Isti Qoma Laili, Opetri, Susi Susanti, Juliana Puspita, Berry Porliwan, Yogi Firdaus yang telah membagi canda tawa, suka dan duka selama kita bersama.
8. Serta anak kosan kuning (Rumpi) Dina, Liza, Lipa, Isti, Vina, Sari, Yesi, Tia, vita, ayuk Tessa, ayuk Selvi, ayuk Lita, Asra, Yesi Mar, Ayu, Rika, Mukmin, Riko, Doni
9. Teman-Teman PBS D 2013 dan Teman-teman KKN kelompok 28 angkatan tahun 2016 yang seling memotivasi.
10. Agama, Bangsa dan Almamater yang telah menempahku.

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpanan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 03 Juli 2017M
09 Syawal 1438 H

Mahasiswa yang menyatakan



Yemi Puspitasari
NIM 1316140482

Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan
Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu

Oleh Yemi Puspitasari NIM 1316140482.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh faktor sosial terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma cabang Kota Bengkulu, untuk mengetahui pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma cabang Kota Bengkulu, untuk mengetahui pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma cabang Kota Bengkulu dan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma cabang Kota Bengkulu. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dengan pendekatan kuantitatif asosiatif. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah survei dan studi kepustakaan. Instrument yang digunakan adalah kuesioner tertutup dan dokumentasi. Populasi pada penelitian ini adalah nasabah dengan teknik Sampling jenuh, dengan sampel 30 responden. Teknik analisa data dalam uji validitas menggunakan *Corrected Item-Total Correlation*, uji reliabilitas menggunakan Cronbach Alpha, uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov-Sminov*, dan homogenitas menggunakan *Uji Levene Test*. Sedangkan uji hipotesis menggunakan Regresi Linear Berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan dengan nilai sig. 0,000, faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan dengan nilai sig. 0,000 dan faktor sosial dan faktor pribadi berpengaruh simultan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan nilai sig. 0,000.

Kata Kunci : *Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan keputusan menggunakan pembiayaan*

ABSTRACT

The Influence of Social Factors and Personal Factors On The Decision Of Using Financing On BMT L-Risma Branch of Bengkulu City
By Yemi Puspitasari NIM 1316140482.

The purpose of this study is to determine the effect of Social Factors on Decision Using Financing On BMT L-Risma Branch Bengkulu City, to determine the effect of Personal Factors Against Decision Using Financing On BMT L-Risma Branch Bengkulu City, to determine the influence of Social Factors and Personal Factors Against Decision Using Financing On BMT L-Risma Branch of Bengkulu City and to find out how much influence Social Factor and Personal Factors Against Decision Using Financing On BMT L-Risma Branch of Bengkulu City. This research uses field research with associative quantitative approach. Types of data used are primary data and secondary data, data collection techniques in this study is survey and literature study. Instruments used are closed questionnaires and documentation. The population in this study is the customer with the technique Sampling saturated, with a sample of 30 respondents. The technique of data analysis in validity test using *Corrected Item-Total Correlation*, reliability test using Cronbach Alpha, normality test using *Kolmogorov-Sminov* test, and homogeneity using *Levene Test Test*. While the hypothesis test using Multiple Linear Regression. The results showed that social factors have significant effect on financing with sig value. 0,000, personal factors significantly influence the decision to use financing with sig value. 0,000 and social factors and personal factors simultaneously affect the decision to use sig value financing. 0,000.

Keywords: *Social Factors, Personal Factors and the decision to use financing*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah – Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu.**

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi Salah Satu Syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, MH selaku Rektor IAIN Bengkulu
2. Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu
3. Desi Isnaini, MA selaku Kajur Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
4. Yosy arisandy, MM selaku Kaprodi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
5. Andang Sunarto, Ph.D selaku Pembimbing I yang telah mengarahkan dan membimbing dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Nilda Susilawati M. Ag selaku Pembimbing II yang telah mengarahkan dan membimbing dalam penyelesaian skripsi ini.

7. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik.
8. Terima kasih kepada kedua orang tuaku yang selalu memberikan do'a, cinta, dan kasih sayang kepada penulis, sehingga penulis dapat menulis skripsi yang merupakan persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana.
9. Kepada adikku tercinta (Rizal dan Ryzqy) terima kasih atas semua motivasi yang selalu membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Serta teman-teman seperjuangan yang saling memotivasi.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, 30 Agustus 2017

Penulis

YEMI PUSPITASARI
NIM 1316140482

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	6
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian	7
F. Penelitian Terdahulu	8
G. Sistematika Penulisan	10

BAB II KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teori	
1. Perilaku Konsumen.....	13
2. Keputusan menggunakan pembiayaan	
a. Pengertian keputusan menggunakan pembiayaan	13
b. Faktor yang mempengaruhi keputusan menggunakan Pembiayaan	14
c. Indikator keputusan	15
3. Faktor sosial.....	18
a. Faktor-faktor yang mempengaruhi faktor sosial.....	18
b. Indikator faktor sosial	19
4. Faktor pribadi.....	20
a. Faktor-faktor yang mempengaruhi faktor pribadi.....	20
b. Indikator faktor sosial	22
5. Pembiayaan	
a. Pengertian pembiayaan	22
b. Prinsip-prinsip pembiayaan.....	25
c. Fungsi pembiayaan.....	27
6. Pengaruh Faktor Sosial dan faktor pribadi Terhadap Keputusan menggunakan pembiayaan	
a. Pengaruh Faktor sosial Terhadap Keputusan menggunakan pembiayaan.....	28
b. Pangaruh faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan.....	29
B. Kerangka berfikir.....	30

C. Hipotesis Penelitian	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	33
B. Waktu Penelitian	33
C. Populasi dan Sampel	
1. Populasi	34
2. Sampel	34
D. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	
1. Sumber Data	34
2. Teknik Pengumpulan Data	35
E. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	35
F. Instrumen Penelitian	36
G. Teknik Analisis Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Objek Penelitian	
1. Gambaran umum responden	43
2. Gambaran umum lokasi penelitian.....	45
B. Hasil Penelitian	54
C. Pembahasan.....	65
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 : Skala Likert Untuk Pertanyaan Tertutup	37
Tabel 4.1 : Jenis Kelamin Responden	43
Tabel 4.2 : Status Pernikahan Responden	44
Tabel 4.3 : Pekerjaan Responden	45
Tabel 4.4 : Hasil Uji Validitas (X1)	54
Tabel 4.5 : Hasil Uji Validitas (X2)	55
Tabel 4.6 : Hasil Uji Validitas (Y)	55
Tabel 4.7 : Hasil Uji Reabilitas (X1)	56
Tabel 4.8 : Hasil Uji Reabilitas (X2)	56
Tabel 4.9 : Hasil Uji Reabilitas (Y)	57
Tabel 4.10 : Hasil Uji Normalitas	58
Tabel 4.11 : Hasil Uji Homogenitas	58
Tabel 4.12 : Hasil Uji Multikolinearitas	59
Tabel 4.13 : Hasil Uji Autokorelasi	60
Tabel 4.15 : Hasil Uji Heterokedastisitas	61
Tabel 4.16 : Hasil Uji Koefisien Regresi Linier Ganda	62
Tabel 4.17 : Hasil Uji F	63
Tabel 4.18 : Hasil Uji t	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Kerangka berpikir	31
--------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Jadwal Kegiatan Penyusunan Skripsi
- Lampiran 2 : Data Input
- Lampiran 3 : Output Spss
- Lampiran 4 : Kuesioner Peneitian
- Lampiran 5 : Data Responden
- Lampiran 6 : Dokumentasi Foto Penelitian
- Lampiran 7 : Lembaran Bimbingan Skripsi
- Lampiran 8 : Izin Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah khalifah dimuka bumi, Islam memandang bahwa bumi dengan segala isinya merupakan amanah Allah kepada sang khalifah agar dipergunakan sebaik-baiknya bagi kesejahteraan bersama. Tujuan inti islam adalah membangun tatanan sosial yang adil, bermoral, dan bergairah melalui perantara manusia, karena itu individu dan masyarakat dipandang saling berkaitan. Akan tetapi dimasyarakat terjadi kesenjangan pendapatan dan kekayaan alam dan itu berlawanan dengan semangat serta komitmen islam terhadap persaudaraan dan keadilan sosial ekonomi.¹ kesenjangan harus diatasi dengan menggunakan cara yang ditekankan Islam yaitu diantaranya melalui lembaga keuangan syariah.

Pada zaman sekarang ini banyak sekali lembaga keuangan yang berdiri khususnya yang menggunakan label syariah. Lembaga keuangan menurut Dahlan Siamat adalah suatu badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk *asset* keuangan (*financial assets* atau tagihan-tagihan (*claim*) misalnya saham, obligasi, dibanding *asset rill*.² Seiring dengan pesatnya pembangunan berkelanjutan dewasa ini, meningkat pula kebutuhan akan pendanaan oleh masyarakat. Salah satu cara untuk mendapatkan dana tersebut adalah melalui

¹ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*,(Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 15

² Irham Fahmi, *Pengantar Perbankan Teori dan Aplikasi*. (Bandung : Alfabeta. 2014), h.

penggunaan pembiayaan, baik pembiayaan melalui lembaga keuangan maupun lembaga keuangan non bank. Salah satu contohnya yaitu koperasi simpan pinjam syariah biasa disebut dengan BMT (*Baitul Mal wa Tamwil*).

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) adalah suatu badan usaha atau lembaga keuangan non bank yang prinsip operasionalnya berdasarkan syariat islam. *Baitul Mal wa Tamwil* mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil menengah antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya sebagai kegiatan utamanya.³ *Baitul Mal wa Tamwil* juga bisa menerima titipan zakat, infaq, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.⁴

Selain itu, dengan kehadiran BMT diharapkan mampu menjadi sarana dalam menyalurkan dana untuk usaha bisnis kecil dengan mudah dan bersih, karena didasarkan pada kemudahan dan bebas bunga/riba, memperbaiki/meningkatkan taraf hidup masyarakat bawah, lembaga untuk memberdayakan ekonomi umat, mengentaskan kemiskinan, serta meningkatkan produktifitas, karena sesungguhnya riba sangat diharamkan oleh ajaran islam. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surah Ali-Imran (3) : 130

³ Ma'ruf Abdullah, *Hukum Keuangan Syariah Pada Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2016), h. 201

⁴ Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2007), h. 187

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٥٦﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*

Di Kota Bengkulu ada salah satu lembaga keuangan syariah yaitu BMT L-Risma yang mana memiliki produk pembiayaan yaitu pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah*, pembiayaan *hiwalah*, pembiayaan *ijarah*, pembiayaan *wakalah* dan pembiayaan *qordhul hasan*. Dari setiap lembaga memiliki kewenangan sendiri dalam menentukan pembiayaan apa yang akan dilaksanakan. Karena itulah BMT dapat berkembang pesat berkat produk yang ditawarkan dapat diterima oleh masyarakat umum.⁵

Sementara itu, lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana dikenal dengan istilah pembiayaan. Pembiayaan merupakan aktivitas suatu lembaga keuangan dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana.⁶ Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Sedangkan menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.⁷

⁵ Moni Hastri, Costumer Service, wawancara pada tanggal 10 januari 2017

⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2011), h.105

⁷ Muhammad Syafi'i , *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160

Dalam keadaan seperti ini faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam pengambilan keputusan yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis. Didalam penelitian ini, peneliti mengambil 2 faktor saja yaitu faktor sosial dan faktor pribadi. Dalam mengambil keputusan pihak nasabah saat ini juga sudah pintar untuk memilih produk-produk yang ditawarkan oleh pihak lembaga keuangan baik bank dan non-bank, termasuk dalam memilih pembiayaan. Sebelum memutuskan menggunakan pembiayaan mereka mengenali kebutuhannya terlebih dahulu, mengevaluasi alternatif yang ada dan memutuskannya.

Menurut Kotler keputusan menggunakan pembiayaan dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis. Selanjutnya menurut Husien Umar, perilaku konsumen atau nasabah sangat menentukan dalam mengambil keputusan menggunakan produk atau jasa. Keputusan adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap suatu barang atau jasa.⁸

Adapun indikator keputusan adalah mengenali kebutuhan, mencari informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli dan perilaku setelah membeli. Berdasarkan penjelasan diatas, beberapa faktor di atas menunjukkan bahwa setiap ingin memutuskan pembelian produk atau jasa ada faktor yang mempengaruhinya begitu juga dengan anggota BMT L-Risama Cabang Kota Bengkulu dalam memutuskan untuk menggunakan pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu dari bulan Februari sampai Agustus 2017 yang menggunakan

⁸ Kotler, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Pt Indeks, 2004), h. 200

pembiayaan semakin sedikit atau menurun dari bulan ke bulan.⁹ Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan anggota memutuskan mengambil pembiayaan. Salah satunya adalah banyak anggota yang terkait dengan kondisi sosial seseorang. Pada umumnya anggota berada pada kondisi sosial yang mendukung untuk melakukan pengambilan pembiayaan seperti rekan kerja dan keluarga. Rekan kerja dapat mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan. Seseorang dapat melakukan perbandingan dengan rekan kerjanya, menampung saran dari rekan kerja, pada akhirnya terbentuk sikap atau perilaku mengambil pembiayaan. Begitu pula dengan keluarga, dorongan keluarga juga menjadi faktor yang mempengaruhi anggota dalam mengambil pembiayaan. Dalam memenuhi kebutuhan keluarga, seseorang dapat memutuskan untuk mengambil pembiayaan. Beberapa contoh kebutuhan keluarga antara lain, biaya sekolah, biaya pengobatan, renovasi rumah, membeli perabotan rumah, dan sebagainya. Semakin tinggi hubungan teman, keluarga dan orang tua, maka semakin tinggi keputusan nasabah untuk menggunakan pembiayaan.¹⁰

Faktor pribadi juga dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil pembiayaan. Hal ini terkait dengan pengelolaan keuangan dan pekerjaan seseorang. Kemampuan pengelolaan keuangan anggota yang belum memadai mengakibatkan pengeluaran yang lebih besar dibanding pendapatan. Terlebih, sangat jarang anggota yang memiliki investasi untuk memenuhi kebutuhannya di masa yang akan datang. Dalam menutupi pengeluarannya

⁹ Moni Hastri, Wawancara, Pada Tanggal 4 Februari 2017

¹⁰ Nizar Ilmi, *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* : Volume 5, Nomor 8, Agustus 2016, ISSN : 2461-0593, Diakses Pada Tanggal 1 Agustus 2017, Jam 16.00

tersebut, anggota memutuskan untuk mengambil pembiayaan. Adapun pekerjaan juga mempengaruhi anggota dalam mengambil pembiayaan. Pada umumnya anggota tidak memiliki pekerjaan sampingan untuk memperoleh pendapatan tambahan. Tak sedikit, anggota yang ingin mengambil pembiayaan dengan alasan karena gajinya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Semakin tinggi jabatan orang tua dalam bekerja, mapan dari segi ekonomi dan gaya hidup yang semakin meningkat, maka semakin tinggi keputusannya untuk menggunakan suatu produk atau jasa.¹¹ Merujuk pada kondisi tersebut, peneliti menganggap bahwa anggota kurang memikirkan perencanaan keuangan di masa yang akan datang. Dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **Pengaruh Faktor Sosial Dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu.**

B. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini bertujuan untuk membatasi masalah pada pokok permasalahan penelitian saja, sehingga masalah-masalah dalam penelitian ini dapat dipahami dan di mengerti dengan mudah dan baik. Ruang lingkup dalam penelitian ini hanya dua faktor yang diambil yaitu faktor sosial dan faktor pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu

¹¹ Supriyono, *Kelola* Vol. 2. No. 3. Edisi September 2015, ISSN : 2337 – 5965, h. 47, diakses pada tanggal 1 Agustus, jam 16.05

C. Rumusan Masalah

1. Apakah faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu ?
2. Apakah faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu ?
3. Apakah faktor sosial dan faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu ?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor sosial terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu
3. Untuk mengetahui pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu

E. Kegunaan Penelitian**1. Kegunaan teoritis**

Menambah ilmu pengetahuan serta pengalaman bagi penulis, terutama mengenai tentang pengaruh faktor sosial terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu

2. Kegunaan Praktis

- a. Mahasiswa, untuk menambah wawasan dan pemahaman dalam mengetahui pengaruh faktor sosial terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu.
- b. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, penelitian diharapkan dengan hasil penelitian ini dapat menyumbangkan sebagai tambah reverensi buat penelitian sejenis yang akan datang.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini dimaksudkan agar penelitian ini tidak tumpang tindih dengan penelitian yang dilakukan penelitian lainnya maka perlu dilakukan telaah kepustakaan, dengan tujuan untuk mengetahui pemersalahan ini sudah ada Mahasiswa yang meneliti dan membahasnya. Namun ada beberapa skripsi yang berkaitan dengan judul ini diantaranya :

1. Anita melakukan penelitian yang berjudul Pengaruh faktor pribadi dan psikologis terhadap keputusan mahasiswa Fakultas Ekonomi Islam IAIN Bengkulu untuk menggunakan jasa Bank syariah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah faktor pribadi dan faktor psikologis berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa menggunakan jasa menyeluruh, dalam penelitian ini menggunakan 82 responden. Dari hasil penelitian bahwa faktor pribadi dan faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam untuk menggunakan jasa bank syariah. Penelitian yang akan dilakukan oleh penulis memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu

yaitu pada variabel X yaitu faktor pribadi sedangkan perbedaan pada penelitian ini adalah pada objek penelitian.

2. Andini melakukan penelitian yang berjudul pengaruh psikologis terhadap keputusan pembelian pocari sweat pada mahasiswa universitas Gunadarma. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan dan sikap terhadap keputusan pembelian pocari sweat pada mahasiswa Universitas Gunadarma. Teknik pengumpulan data menggunakan data primer dengan penyebaran kuesioner sebanyak 100 responden dengan teknik *Random Sampling*. Obyek penelitian ini adalah konsumen pocari sweat khususnya pada mahasiswa Universitas Gunadarma. Analisis data yang digunakan yaitu uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik dan uji regresi linier berganda. Hasil penelitian berdasarkan analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan dan sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pocari sweat pada mahasiswa Universitas Gunadarma. Sedangkan secara parsial hanya variabel keyakinan dan sikap yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian pocari sweat pada mahasiswa Universitas Gunadarma. Penelitian yang akan dilakukan oleh penulis memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yaitu metode analisis regresi berganda sedangkan perbedaan pada penelitian ini adalah jumlah sampel, teknik pengambilan sampel dan objek penelitian.

3. Atin Yulaifah melakukan penelitian yang berjudul pengaruh budaya, sosial, pribadi dan psikologis terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah (study kasus pada masyarakat Ciputat pengguna jasa Perbankan Syariah). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh budaya, sosial, pribadi dan psikologis terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. Dalam penelitian ini diambil sebanyak 100 responden kepada masyarakat ciputat pengguna jasa bank syariah dengan pengambilan *convenience* sampling. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan variabel budaya, sosial, pribadi dan psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.¹² Penelitian yang akan dilakukan oleh penulis memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yaitu metode analisis regresi berganda sedangkan perbedaan pada penelitian ini adalah jumlah sampel, teknik pengambilan sampel dan objek penelitian.

G. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang disusun dalam skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I adalah pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu dan sistematika penulisan. Latar belakang masalah dapat

¹² Atin Yulaifah, *Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Study Kasus Pada Masyarakat Ciputat Pengguna Jasa Perbankan Syariah)*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis , Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2011)

memberikan informasi relevan untuk membantu menemukan pokok permasalahan dimulai dari hal yang umum kepada yang khusus. Pokok permasalahan memberikan pernyataan tentang sesuatu keadaan yang memerlukan pemecahan dan jawaban akibat dari ketidaksesuaian antara teori dan praktek. Rumusan masalah merupakan suatu pernyataan yang dirumuskan secara formal atau pernyataan yang diharapkan akan ditemukan jawaban melalui penelitian yang dilakukan dan juga bermanfaat untuk mempermudah dalam melaksanakan penelitian karena rumusan masalah sebagai pendorong atau penyebab suatu kegiatan penelitian dilakukan. Tujuan dari penelitian yang berisi penjelasan secara spesifik tentang hal-hal yang ingin dicapai melalui penelitian yang dilakukan. Penelitian terdahulu ditunjukkan untuk melihat lebih permasalahan-permasalahan yang ada dalam penelitian sekarang dan untuk melihat kekurangan penelitian terdahulu guna mendapatkan hasil penelitian baru yang baik dan bermanfaat. Sistematika penulisan skripsi memaparkan setiap bab atau komponen-komponen dalam skripsi secara runtun dan singkat.

BAB II adalah kajian teori, kerangka berfikir dan hipotesis penelitian. Kajian teori menguraikan teori yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti dan juga sebagai sumber informasi dan referensi, kemudian dikemukakan dalam kerangka berfikir yang merupakan langkah-langkah dalam melakukan penelitian dan memperlihatkan masalah dalam penelitian dan kemudian dikemukakan hipotesis yang memberikan arah bagi penelitian yang akan

dilaksanakan, mencegah penelitian melakukan penelitian coba-coba, membantu penelitian untuk menghindari berbagai variabel pengganggu dan menjadi dugaan awal hasil penelitian.

BAB III adalah metode penelitian menjelaskan metode-metode apa saja yang digunakan dalam penelitian ini. seperti jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan lokasi penelitian, populasi dan sampel, variabel dan definisi operasional, instrumen penelitian dan teknik analisis data.

Bab IV berisi gambaran pembahasan hasil penelitian. Gambaran umum merupakan penyajian informasi mengenai objek penelitian. Hasil penelitian merupakan penjelasan penyajian data hasil penelitian yang sudah di olah yang disajikan dalam bentuk table atau grafik. Penyajian data ini disertai dengan penjelasan sejarah deskriptif, sehingga dapat memperjelas sajian tabel atau grafik tersebut.

BAB V berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan penyajian secara singkat apa yang diperoleh dari pembahasan serta menjawab hipotesis awal dan saran merupakan anjuran yang diberikan penulis kepada pihak yang berkepentingan terhadap hasil penelitian dan berperan bagi penulis selanjutnya.

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teori

1. Perilaku Konsumen

Menurut Engel Et Al perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam pemerolehan, pengonsumsi, dan penghabisan produk/jasa, termasuk proses yang mendahului dan menyusul tindakan ini. Menurut Mowen dan Minor perilaku konsumen adalah studi unit-unit dan proses pembuatan keputusan yang terlibat dalam penerimaan, penggunaan dan pembuatan keputusan yang terlibat dalam penerimaan, penggunaan dan pembelian dan penentuan barang, jasa dan ide.

Dari pengertian perilaku konsumen di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen adalah disiplin ilmu yang mempelajari perilaku individu, kelompok, atau organisasi dari proses-proses yang digunakan konsumen untuk menyeleksi, menggunakan produk, pelayanan, dan dampak dari proses-proses tersebut pada konsumen dan masyarakat.¹

2. Keputusan menggunakan pembiayaan

a. Pengertian keputusan

Menurut Schiffman dan Kanuk mendefinisikan keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua pilihan alternatif atau lebih.² Menurut

¹ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Andi, 2013), h. 7-9

² Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Andi, 2013), h. 120

kotler keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, mencari informasi, beberapa penilaian alternatif, membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli yang dilalui konsumen.³ Pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Hasil dari proses pengintegrasian ini adalah suatu pilihan yang disajikan secara kognitif sebagai keinginan berperilaku.⁴

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keputusan menggunakan pembiayaan merupakan suatu tindakan atau perilaku yang didasari oleh sikap afektif, sikap kognitif, dan sikap *behavioral* dalam mengevaluasi alternatif dan memilih satu alternatif diantaranya. Perilaku tersebut sebagai bentuk evaluasi atas dua atau lebih alternatif.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menggunakan pembiayaan

1) Faktor Budaya

Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling dasar. Pengaruh unsur nilai budaya terhadap perilaku konsumen terletak pada keberanian mengambil keputusan membeli. Keputusan konsumen merefleksikan pertimbangan yang terkait dengan sama aspek yang relevan dengan nilai budaya.

³ Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku konsumen*, (Yogyakarta: CAPS, 2014), h. 283

⁴ Nugroho J, *Prilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 4

2) Faktor Sosial

Kelas sosial merupakan pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara hierarkis dan yang anggotanya menganut nilai-nilai, dan perilaku yang serupa. Kelas sosial ditentukan oleh satu faktor tunggal, seperti pendapatan, tetapi diukur sebagai kombinasi dari pekerjaan, pendapatan, pendidikan, kekayaan dan variabel lain.

3) Faktor Pribadi

Faktor pribadi didefinisikan sebagai karakteristik seseorang yang berbeda dengan orang lain yang menyebabkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan.

4) Faktor Psikologis

Faktor psikologis merupakan bagian dari pengaruh lingkungan dimana ia tinggal dan hidup pada waktu pada sekarang tanpa mengabaikan pengaruh dimasa lampau atau antisipasinya pada waktu yang akan datang.⁵

c. Indikator keputusan

Indikator untuk mencapai keputusan dilakukan oleh konsumen melalui beberapa tahapan yang meliputi mengenali kebutuhan, mencari informasi, evaluasi alternatif, keputusan menggunakan dan perilaku setelah menggunakan pembiayaan.

⁵ Nugroho J, Setiadi, *Prilaku Konsumen* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 6

Setiap anggota setidaknya memiliki pertimbangan dalam mengambil keputusan. Pembuatan keputusan yang dilakukan anggota berbeda-beda. Anggota akan merasa bahwa pembiayaan yang akan diambilnya bersifat penting karena dapat memenuhi kebutuhannya. Menurut Kotler (2012) pada saat anggota akan menggunakan pembiayaan dengan keterlibatan terdapat lima tahapan yang akan dilalui yaitu:⁶

1) Tahapan kebutuhan

Tahapan kebutuhan dalam proses pengambilan keputusan adalah pengenalan masalah (*Problem Recognition*) yang terjadi ketika konsumen melihat suatu masalah yang menimbulkan kebutuhan dan ia termotivasi untuk menyelesaikan masalah atau memenuhi kebutuhan itu. Pengenalan masalah terjadi karena adanya perbedaan antara kondisi atau situasi ideal yang diinginkan konsumen dengan kondisi atau situasi yang sesungguhnya. Penyebab pengenalan masalah dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mencakup persediaan habis atau berkurang, ketidakpuasan, kebutuhan baru, keinginan, peran pemasar dan produk baru.

2) Pencarian informasi

Konsumen secara didasari atau tidak akan mencari informasi, konsumen mungkin tidak berusaha secara aktif dalam mencari informasi sehubungan dengan kebutuhannya. Seberapa jauh orang

⁶ Dian Friantoro, *Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Dan Pribadi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Mengambil Kredit Pada Kp-Ri Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang*, Skripsi (Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2016)

tersebut mencari informasi tergantung pada kuat lemahnya dorongan kebutuhan, banyaknya informasi yang dimiliki, kemudahan memperoleh informasi, tambahan dan kepuasan yang diperoleh dari kegiatan mencari informasi.

3) Evaluasi alternatif

Langkah selanjutnya dari proses pengambilan keputusan konsumen adalah evaluasi alternatif dari hasil pencarian informasi. Konsumen membandingkan apa yang mereka ketahui tentang perbedaan antar produk dan merek serta apa yang menurut mereka paling penting dan mulai mempersempit wilayah pencarian alternatif sebelum akhirnya mereka membeli salah satu dari alternatif tersebut.⁷

4) Keputusan menggunakan pembiayaan

Anggota akan siap memutuskan menggunakan pembiayaan setelah mampu melakukan pengenalan masalah, mengumpulkan informasi dan menilai alternatif. Walaupun anggota sudah melakukan tahapan- tahapan tersebut, keputusannya bisa saja berubah.

5) Perilaku pasca menggunakan pembiayaan

Setelah memutuskan untuk menggunakan pembiayaan, anggota dimungkinkan menghadapi konflik yang disebabkan oleh beberapa faktor tertentu. Konflik tersebut dapat menghasilkan

⁷ Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 123

suatu perasaan kecewa. Oleh karena itu, keputusan anggota dalam menggunakan pembiayaan dapat menghasilkan dua hal, yakni perasaan puas dan perasaan kecewa.

3. Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan faktor yang dihasilkan dari interaksi sosial antara individu dengan individu lainnya dalam suatu masyarakat. Perilaku seseorang dapat dipengaruhi oleh faktor sosial.

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi faktor sosial yaitu:

1) Kelompok acuan

Kelompok acuan seseorang terdiri atas semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung (tatap muka) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Kelompok yang memiliki pengaruh langsung terhadap seseorang dinamakan kelompok keanggotaan. Beberapa kelompok keanggotaan adalah kelompok primer, seperti keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja, yang berinteraksi dengan seseorang secara terus menerus dan informal. Kelompok sekunder, seperti kelompok keagamaan, profesional, dan asosiasi perdagangan, yang cenderung lebih formal dan membutuhkan interaksi yang tidak begitu rutin.⁸

⁸ Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 99

2) Keluarga

Keluarga merupakan kelompok terkecil dari masyarakat. Keluarga memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap perilaku seseorang. Seseorang dapat dipengaruhi oleh keterlibatan orangtua, anak atau keluarga terdekat dalam melakukan pembelian berbagai produk dan jasa. Keluarga dibedakan menjadi dua macam yakni keluarga sebagai sumber orientasi misalnya orangtua dan keluarga sebagai sumber keturunan yang terdiri dari pasangan suami-istri beserta anak-anaknya.

3) Peran dan Status

Peran merupakan pembuktian posisi atau kedudukan seseorang dalam kelas sosialnya, sehingga dapat membawa status sebagai cerminan penghargaan yang diberikan oleh masyarakat. Peran dan status dapat mempengaruhi perilaku seseorang.

b. Indikator faktor sosial

Menurut Anoraga, Faktor sosial diukur melalui indikator sebagai berikut:⁹

- 1) Keberadaan teman untuk memilih produk
- 2) Keberadaan anggota keluarga untuk memilih produk
- 3) Keberadaan orang tua untuk memilih produk

⁹ Firda Amalia, *Analisis Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Penambah Tenaga Cairan Merek M-150 Di Semarang*, (Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Diponegoro , Semarang, 2011)

4. Faktor pribadi

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya. Kepribadian konsumen sangat ditentukan oleh faktor internal dirinya (motif, IQ, emosi, cara berfikir, persepsi) dan faktor eksternal dirinya (lingkungan fisik, keluarga, masyarakat, sekolah, lingkungan alam). Kepribadian menurut Ujang Sumarwan adalah perbedaan karakteristik yang paling dalam pada diri manusia. Perbedaan tersebut menggambarkan ciri unik dari masing-masing individu.¹⁰

a) Faktor pribadi dapat mempengaruhi perilaku seseorang dalam mengambil keputusan.

1) Usia dan Tahap Siklus Hidup

Perubahan usia dan siklus hidup dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk atau jasa. Hal ini dikarenakan dalam setiap tingkatan usia dan siklus hidup terjadi perubahan selera, kepentingan, dan kebutuhan. Semakin seseorang bertambah dewasa kebutuhannya juga semakin kompleks. Begitupun apabila seseorang mengalami tahapan siklus keluarga, ada kalanya kebutuhannya juga semakin kompleks.

2) Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi

Pekerjaan dan keadaan ekonomi seseorang dapat mempengaruhi daya beli produk atau jasa. Para pemasar biasanya

¹⁰ Dian Friantoro, *Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Dan Pribadi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Mengambil Kredit Pada Kp-Ri Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang*, (skripsi: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2016)

mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerjaan yang memiliki kecenderungan minat di atas rata-rata dalam produk atau jasa mereka. Setiap orang menyesuaikan pilihannya dalam membeli produk atau jasa berdasarkan jenis pekerjaan. Begitupun dengan keadaan ekonomi, setiap orang juga akan mempertimbangkan keputusan membeli produk atau jasa berdasarkan pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan kepemilikan kekayaan, serta kemampuan meminjam dan pendirian terhadap belanja dan menabung.

3) Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian merupakan suatu pola dari perilaku, pemikiran atau sifat dari diri seseorang. Pada umumnya diuraikan dalam arti rasa percaya diri, dominasi, kemudahan bergaul, otonomi, mempertahankan diri, kemampuan adaptasi, dan keagresifan. Adapun konsep diri merupakan cara bagi seseorang dalam melihat bagaimana gambaran dirinya sendiri dan pada saat yang sama ia memiliki gambaran tentang diri orang lain.

4) Gaya Hidup dan Nilai

Gaya hidup mencakup kegiatan, minat dan pendapat seseorang yang membentuk suatu pola secara konsisten dalam kehidupan sehari-hari. Gaya hidup menggambarkan pola perilaku seseorang secara keseluruhan yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian produk atau jasa. Nilai juga dapat mempengaruhi

perilaku pembelian produk atau jasa. Nilai merupakan suatu kumpulan pemikiran pribadi yang lebih berpengaruh dibandingkan sikap dan perilaku.

b. Indikator faktor pribadi

Pengukuran pengaruh pribadi dengan menggunakan indikator sebagai berikut:

- 1) Semakin bertambah umur seseorang kebutuhan akan bank semakin perlu
- 2) Tingkat pendapatan
- 3) Kecenderungan ketertarikan akan produk, dan tingkat bunga
- 4) Pengaruh opini diri sendiri
- 5) Kepribadian yang berbeda-beda.

5. Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan menurut UU No. 10 tahun 1998 adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut.

Pengertian pembiayaan yang di artikan kepercayaan, berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai

dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹¹

Menurut Ahmad Sumiyanto, pembiayaan adalah aktivitas menyalurkan dana yang terkumpul kepada anggota pengguna dana, memilih jenis usaha yang akan dibiayai agar diperoleh jenis usaha yang produktif, menguntungkan dan dikelola oleh anggota yang jujur dan bertanggung jawab.¹²

Menurut M. Syafi'i Antonio, pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.¹³

Menurut para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu aktifitas penyaluran dana kepada pahaak yang membutuhkan, untuk dipergunakan dalam aktifitas yang produktif sehingga anggota dapat menulunasi pembiayaan tersebut.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.¹⁴ Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, yaitu sebagai berikut :

¹¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2002), h. 57

¹² Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, (Yogyakarta : ISES Pub, 2008), h. 165

¹³ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), h. 160

¹⁴ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. . .160

- 1) Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- 2) Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk kebutuhan konsumsi, yang akan habis untuk memenuhi kebutuhan.¹⁵

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut :

- a) Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan, yaitu :

1. Peningkatan produksi baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) maupun kualitatif (peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi)
2. Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

- b) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.¹⁶

b. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi

¹⁵ Syafi'i Antonio, Bank Syariah Dari Teori ke Praktik. . h. 99

¹⁶ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik...* h. 160-161

secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C yaitu :

1) *Character* (Karakteristik)

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin menyakini *willingness to repay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya.¹⁷

2) *Capacity* (Kemampuan)

Analisis ini ditunjukkan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan

¹⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2011), h.120

keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

3) *Capital* (Modal)

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin menyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.

4) *Collateral* (Jaminan)

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya. Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dalam jaminan dan harus

diperhatikan adalah punajual dari agunan yang diserahkan oleh nasabah.

5) *Condition of economy* (Kondisi Ekonomi)

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.¹⁸

c. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, lembaga, badan usaha, dan lain-lainnya yang membutuhkan dana. Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain :

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.
- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*.
- 3) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

¹⁸ Ismail, *Perbankan Syariah...* h.121-125

- 4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.¹⁹

6. Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan menggunakan pembiayaan

a. Pengaruh faktor sosial terhadap keputusan menggunakan pembiayaan

Faktor sosial merupakan faktor yang dihasilkan dari interaksi sosial antara individu dengan individu lainnya dalam suatu masyarakat. Menurut Purimahua faktor sosial adalah sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan suatu tindakan berdasarkan kebiasaan. Faktor sosial ini terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan dan status. Kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang. Para anggota keluarga juga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap keputusan. Kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam pengertian peranan dan status. Setiap peran akan mempengaruhi perilaku pembelian seseorang. Tingkah laku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, serta peran dan status sosial konsumen. Kelompok referensi memiliki pengaruh langsung (tatap muka) atau pengaruh tidak langsung pada sikap dan perilaku seseorang. Kelas sosial kadang-kadang berupa suatu sistem kasta dimana anggota dari kasta yang berbeda untuk peranan-peranan

¹⁹ Ismail, *Perbankan Syariah...* h.105-109

tertentu dapat mengubah keanggotaan kasta mereka, termasuk dalam pembelian suatu produk. Faktor sosial dapat dilihat dari hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua dalam mempengaruhi keputusan menggunakan pembiayaan. Semakin tinggi hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua, maka semakin tinggi keputusan konsumen untuk menggunakan pembiayaan.²⁰

b. Pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya. Hubungan faktor pribadi dengan keputusan pembelian faktor pribadi merupakan cara mengumpulkan dan mengelompokkan kekonsistenan reaksi seorang individu terhadap situasi yang sedang terjadi. Perilaku seseorang dalam menggunakan pembiayaan sesuatu juga dipengaruhi oleh faktor-faktor kepribadian dari konsumen yang bersangkutan. Faktor pribadi menggabungkan antara tatanan psikologis dan pengaruh lingkungan. Termasuk watak, dasar seseorang, terutama karakteristik dominan mereka. Kepribadian seseorang terbentuk disebabkan oleh bermacam-macam indikator, seperti pekerjaan orang tua, keadaan ekonomi dan gaya hidup. Semakin tinggi jabatan orang tua dalam bekerja, mapan dari segi

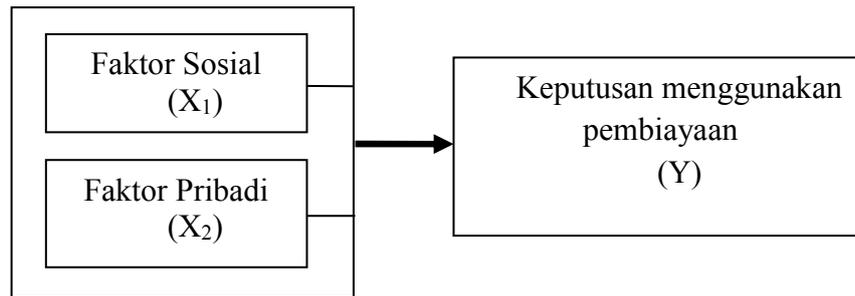
²⁰ Nizar Ilmi, *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* : Volume 5, Nomor 8, Agustus 2016, ISSN : 2461-0593, Diakses Pada Tanggal 1 Agustus 2017, Jam 16.00

ekonomi dan gaya hidup yang semakin meningkat, maka semakin tinggi keputusannya untuk menggunakan suatu produk atau jasa.²¹

B. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir berguna untuk mempermudah didalam memahami persoalan yang sedang diteliti serta mengarahkan peneliti pada pemecah masalah yang dihadapi. Penelitian ini yang berjudul Pengaruh pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu, sehingga tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui pengaruh faktor sosial terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu, Untuk mengetahui pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu, Untuk mengetahui pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu. Maka penulis membuat suatu kerangka pemikiran yaitu sebagai berikut :

²¹ Supriyono, *Kelola* Vol. 2. No. 3. Edisi September 2015, ISSN : 2337 – 5965, h. 47, diakses pada tanggal 1 Agustus, jam 16.05



Sumber : Lutfi²²

**Gambar 2.1 Kerangka berpikir
Pengaruh Faktor Sosial Dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan
Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu**

Kerangka berpikir diatas menunjukkan hubungan variabel-variabel independen terhadap variabel dependen dalam penelitian ini, baik secara parsial maupun simultan. Adapun keterangan pada gambar adalah sebagai berikut :

 : menunjukkan variabel X dan Y
 : menunjukkan adanya pengaruh variabel X berpengaruh terhadap variabel Y.

C. Hipotesis penelitian

Berdasarkan uraian kajian teori dan kerangka berpikir diatas maka dirumuskan hipotesis penelitian :

1. Faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan.
2. Faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan.

²² Lutfi rohmawati, *Pengaruh Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pda Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islam Index Periode 2012-2014*, (iain Bengkulu : skripsi fakultas ekonomi dan bisnis islam, 2016)

3. Faktor sosial dan faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur *statistic* atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran). Pendekatan kuantitatif memusatkan perhatian pada gejala-gejala yang mempunyai karakteristik tertentu di dalam kehidupan manusia yang dinamakannya sebagai variabel. Dalam pendekatan kuantitatif hakekat hubungan di antara variabel-variabel dianalisis dengan menggunakan teori yang obyektif.¹

B. Waktu dan Lokasi Penelitian

1. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dimulai dari observasi awal bulan Februari sampai Agustus 2017. (Jadwal terlampir)

2. Lokasi Penelitian

Lokasi pada penelitian ini adalah BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu yang beralamat di Jalan Raya salak 09 Kelurahan Lingkar Timur Kecamatan Singaran Pati Kota Bengkulu, Telp : (0736) 7324794.

¹ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka Baru Press, 2014, h.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas kumpulan obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu yang berjumlah 120 orang nasabah pembiayaan *murabahah*.²

2. Sampel

Menurut Arikunto, jika populasi lebih dari 100 orang maka sampel dapat diambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih.³ Pada penelitian ini diambil 25% dari populasi 120 yaitu 30 orang nasabah pembiayaan.

D. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber data

a. Data Primer

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dengan memberikan kuesioner atau daftar pertanyaan kepada nasabah pembiayaan BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua setelah data primer. Data ini dapat diperoleh dari dokumentasi yang

² Moni hastri, Wawancara, Pada Tanggal 4 Februari 2017

³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT Asdi Muhasatya, 2002), h. 112

terdiri dari dokumen-dokumen, catatan, majalah, koran, literatur, tulisan para ahli yang berhubungan dengan skripsi ini.

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan beberapa pernyataan secara tertulis mengenai hal-hal apa saja yang akan diteliti kepada responden pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu.

E. Variabel dan Definisi Operasional

1. Keputusan menggunakan pembiayaan (Y)

suatu tindakan atau perilaku yang didasari oleh sikap afektif, sikap kognitif, dan sikap behavioral dalam mengevaluasi alternatif dan memilih satu alternatif diantaranya. Perilaku tersebut sebagai bentuk evaluasi atas dua atau lebih alternatif. Indikator keputusan adalah mengenali kebutuhan, mencari informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli dan perilaku setelah membeli.

2. Faktor sosial (X_1)

Faktor sosial merupakan faktor yang dihasilkan dari interaksi sosial antara individu dengan individu lainnya dalam suatu masyarakat. Indikator Faktor sosial adalah Keberadaan teman untuk memilih produk, Keberadaan anggota keluarga untuk memilih produk dan Keberadaan orang tua untuk memilih produk.

3. Faktor pribadi (X_2)

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya. Kepribadian konsumen sangat ditentukan oleh faktor internal dirinya (motif, IQ, emosi, cara berfikir, persepsi) dan faktor eksternal dirinya (lingkungan fisik, keluarga, masyarakat, sekolah, lingkungan alam). Indikator faktor pribadi adalah Semakin bertambah umur seseorang kebutuhan akan bank semakin perlu, Tingkat pendapatan, Kecenderungan ketertarikan akan produk, dan tingkat bunga, Pengaruh opini diri sendiri, Kepribadian yang berbedabeda.

F. Instrumen Penelitian

1. Kuesioner Tertutup

Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner tutup (angket), dimana responden tidak diberi kesempatan menjawab dengan kata-katanya sendiri melainkan telah disediakan alternatif jawaban.⁴ Skala yang digunakan dalam pengumpulan data ini menggunakan skala likert, adapun kategori yang digunakan penulis adalah yang terlihat pada table dibawah ini:

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kombinasi*, (Bandung Alfabet, 2014), h.

Tabel. 3.1
Skala Likert Pada Pertanyaan Tertutup

No	Kategori	Skor
1	Sangat Setuju	5
2	Setuju	4
3	Kurang Setuju	3
4	Tidak Setuju	2
5	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: *Sugiyono*⁵

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu instrumen yang menggunakan dokumen sebagai sumber data-data. Peneliti menggunakan instrumen dokumentasi untuk memperoleh data tentang kondisi umum BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu, data diperoleh melalui dokumen-dokumen dari BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu. Instrumen ini dilakukan untuk melengkapi data-data yang diperlukan, dengan menggali dokumen yang dimiliki tentang hal-hal yang ada hubungannya dengan penelitian.

G. Teknik Analisa Data

Data yang dikumpulkan dari penelitian, kemudian dianalisis terhadap persyarat Analisis Uji Regresi.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kombinasi...* h. 137

1. Pengujian Kualitas Data

a. Uji Validitas dan Reliabilitas

1) Uji Validitas

Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak di ukur.⁶ Teknik statistik yang digunakan untuk menguji kevalidtan data pada penelitian ini menggunakan *Corrected Item-Total Correlation*.

2) Uji Reliabilitas

Suatu instrumen dikatakan *reliable* apabila jawaban seseorang (Responden) terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan konsisten. Pengujian Reliabilitas Dalam penelitian ini menggunakan metode analisis *cronbach alpha*. Pengujian ini menggunakan batasan 0,60 dapat ditentukan apakah instrumen *reabel* atau tidak.⁷

b. Uji Asumsi Dasar

1) Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengkaji data variabel bebas (X) dan data variabel (Y) pada persamaan regresi yang dihasilkan, yaitu berdistribusi normal dan berdistribusi tidak normal. Untuk mengetahui berdistribusi normal atau tidak,

⁶Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2009) h. 348

⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), h. 114

dalam skripsi ini menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*. Dalam uji *Kolmogorov-Sminov* dapat diketahui suatu populasi berdistribusi normal yaitu dengan membandingkan hasil nilai signifikansi dengan nilai alpha. Jika nilai signifikansi lebih besar dari alpha maka berdistribusi normal.

2) Uji Homogenitas

Pengujian homogenitas dimaksudkan untuk memperlihatkan bahwa dua atau lebih kelompok data sampel berasal dari populasi yang memiliki varians yang sama. Metode yang digunakan untuk uji homogenitas data dalam peneitian ini adalah *levene test* yaitu *test of homogeneity of variance*.⁸ Untuk menentukan homogenitas digunakan kreteria sebagai berikut :

- a) Signifikasi uji (α) = 0,05
- b) Jika $\text{sig} > \alpha$, maka variasi setiap sampel sama
- c) Jika $\text{sig} < \alpha$, maka variansi setiap sampel tidak sama (tidak homogen).

c. Uji Asumsi klasik

1) Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah ada korelasi antara variabel yang satu dengan variabel bebas yang lain dalam model regresi yang digunakan. Semakin kecil korelasi diantara variabel bebasnya maka semakin baik model

⁸ Mika Agus Widiyanto, *Statistika Terapan dan Aplikasi SPSS*, (Jakarta: PT Efek Media Komputindo, 2013), h. 178

regresi yang akan diperoleh. Metode yang digunakan untuk mendeteksi adanya Multikolinearitas yaitu dengan menggunakan *tolerance* dan *variance inflation faktor* (VIF) tidak lebih dari 10 dan nilai *tolenrance* tidak kurang dari 0,1 maka model regresi dapat dikatakan bebas dari masalah Multikolinearitas.⁹

2) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya korelasi antara variabel pengganggu pada periode waktu tertentu dengan periode waktu sebelumnya. Metode yang dapat digunakan untuk mendeteksi adanya autokorelasi yaitu dengan uji *durbin Watson* (D-W). autokorelasi akan terjadi jika $1 > DW > 3$ dengan skala 1-4.

3) Uji Heterokedastisitas

Uji Heterokedastisitas digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi kesamaan varian dari faktor pengganggu pada data pengamatan yang satu ke data pengamatan yang lain. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastistas dengan memilih pola titik-titik pada *scalterplots* regresi. Jika titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi masalah heterokedastisitas.

⁹ Duwi Priyanto, *Analisis Korelasi, Regresi dan Multivariate dengan SPSS* (Yogyakarta: Gava Media, 2011), h. 60

2. Pengujian Hipotesis

a. Analisa Regresi Berganda

Analisis Regresi Berganda digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen. Adapun bentuk persamaannya adalah sebagai berikut :

$$Y = a + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + e$$

Dengan:

Y = variabel dependen (pembiayaan)

α = konstanta

β_1, β_2 = koefisien regresi masing-masing variabel

X1 = variabel independen (survei)

X2 = variabel independen (jaminan)

e = variabel pengganggu

b. Uji F

Uji F atau Uji Koefisien secara serentak, yaitu untuk mengetahui pengaruh variabel independen (X) secara serentak terhadap variabel dependen (Y), apakah pengaruhnya signifikan atau tidak.

Adapun cara pengujiannya sebagai berikut :

- 1) Taraf signifikansi $\alpha = 0,05$.
- 2) Sig < α , maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- 3) Jika sig > α , maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

c. Uji t

Uji t untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen, apakah pengaruhnya signifikan atau tidak. Adapun cara pengujiannya sebagai berikut :

- 1) Taraf signifikansi $\alpha = 0,05$.
- 2) $\text{Sig} < \alpha$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- 3) Jika $\text{sig} > \alpha$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Responden

Penyajian data deskriptif penelitian bertujuan untuk melihat profil dari data penelitian dan hubungan antar variabel yang digunakan dalam penelitian. Data deskriptif yang menggambarkan keadaan atau kondisi responden merupakan informasi tambahan untuk memahami hasil-hasil penelitian. Responden dalam penelitian ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin responden nasabah BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Jenis kelamin responden

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
Laki-laki	8	26,6 %
Prempuan	22	73,4 %
Total	30	100%

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.1 di atas menunjukkan bahwa sebagian nasabah BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu yang diambil

sebagai responden dalam penelitian ini adalah perempuan dengan persentase 73,4 % dan laki-laki 26,6 %.

b. Berdasarkan Status Pernikahan

Adapun status pernikahan nasabah yang memutuskan untuk menggunakan pembiayaan di BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Status Pernikahan Responden

Status Pernikahan	Frekuensi	Persentase (%)
Menikah	29	96,7 %
Belum menikah	1	3,3 %
Total	30	100 %

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, dapat disimpulkan bahwa nasabah yang memutuskan untuk menggunakan pembiayaan di BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu yang menjadi responden terbanyak adalah berstatus menikah dengan persentase 96,7 %.

c. Berdasarkan Pekerjaan Responden

Adapun data pendapatan nasabah yang memutuskan untuk menggunakan pembiayaan di BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
Pegawai swasta	2	6,7 %
Pedagang	28	93,3 %
Total	30	100 %

Berdasarkan tabel 4.3 diatas, dapat disimpulkan bahwa nasabah yang memutuskan untuk menggunakan pembiayaan di BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu yang menjadi responden terbanyak adalah bekerja sebagai pedagang dengan persentase 93,3 % dan yang paling sedikit adalah bekerja sebagai pegawai swasta dengan persentase 6,7 %.

2. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Berdirinya BMT L-Risma Kota Bengkulu

Baitul Maal Wat Tamwil L-RISMA (BMT L-RISMA) cabang Bengkulu Kota adalah *unit* usaha dari koperasi serba usaha (KSU) L-RISMA yang bergerak dalam simpan pinjam syariah yang mempunyai 2 (dua) kegiatan utama yaitu menghimpun dan menyalurkan dana zakat, infaq, sedekah, dan wakaf tunai yang bersifat *social oriented* (*non profit*) dan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat yang bersifat bisnis yang berlandaskan syariat agama Islam.

BMT L-RISMA Cabang Kota Bengkulu merupakan salah satu kantor cabang koperasi BMT L-RISMA dari Lampung Timur yang dimana telah memiliki 23 kantor cabang dan 1 kantor cabang pembantu yang tersebar di daerah Lampung, Bengkulu, dan Sumatera Utara (Medan).

BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu berdiri dan memulai operasional pada tanggal 05 Januari 2015 dengan awal mulanya merupakan koperasi yang di akuisisi atau diambil alih dari koperasi yang sebelumnya bernama Koperasi Arata.

Barokah Syariah (ABS), dimana kantor koperasi ABS tersebut sebelumnya pada tahun 2014 akhir mengalami penurunan pengembangan koperasi. Pada saat itu pimpinan pemilik koperasi BMT L-Risma sedang bersilaturahmi ke Bengkulu dan diundang untuk menghadiri pertemuan seluruh koperasi yang ada di Bengkulu kebetulan pada saat itu diadakan di Bank Muamalat, singkat cerita pimpinan kami tertarik mendengar berita keluhan yang dijelaskan oleh pimpinan koperasi ABS dipertemuan tersebut, dan kemudian pimpinan BMT L-risma pusat berencana untuk menstabilkan, mengembangkan, dan membangun kembali koperasi ABS tersebut yang sangat sedang mengalami keterpurukan agar tetap ada berdiri dan dikenal masyarakat sekitar. Oleh karena itu, pada akhirnya ABS diambil alih dengan BMT L-Risma dengan syarat-syarat

dan ketentuan-ketentuan yang telah diselesaikan hingga bisa berdirilah KSPS BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu.¹

3. Visi dan Misi BMT L-Risma

a. Visi

Menjadi lembaga keuangan syariah yang profesional, terbesar & terpercaya.

b. Misi

- 1) Menjadi lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat dalam bertransaksi yang bebas riba.
- 2) memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah dan kecil.

4. Produk-produk BMT L-Risma

a. Produk-produk simpanan

1) Simpanan Sukarela (*Si Suka*)

- a) Simpanan yang dapat ditambah dan diambil setiap saat Mudah, praktis dan aman.
- b) Pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga dengan setoran awal Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-
- c) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (nisbah) 22 : 78
- d) Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.10.000,-

¹ Moni Hastri, *Costumer Servis*, BMT L-Risma Kota Bengkulu

2) Simpanan Pendidikan (*SiPadi*)

- a) Simpanan khusus untuk pendidikan yang hanya dapat diambil pada saat/menjelang tahun ajaran baru
- b) Pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga dengan setoran awal Rp. 20.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-
- c) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (nisbah) 25 : 75
- d) Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.25.000,-
- e) Program “Si Padi Panen Hadiah” menggunakan system poin berlaku kelipatan Rp.50.000,- (panen hadiah 2 kali dalam setahun)

3) Simpanan Qurban (*Si Qurban*)

- a) Simpanan yang hanya bisa diambil menjelang hari raya qurban atau aqiqah
- b) Pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-
- c) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (nisbah) 30 : 70
- d) Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.25.000,-

4) Simpanan Idul Fitri (*Si Fitri*)

- a) Simpanan yang hanya dapat diambil menjelang hari raya idul fitri
- b) Pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga dengan setoran awal Rp. 20.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-
- c) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (nisbah) 30 : 70
- d) Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.20.000,-
- e) Ada juga program menarik “Si Fitri Berbagi Rejeki” dengan menggunakan system poin berlaku kelipatan Rp.100.000 dan akan dibagikan setiap tahunnya

5) Simpanan Berjangka (*Si Jangka*)

- a) Simpanan yang hanya bisa diambil dan ditambah dalam jangka waktu tertentu
- b) Minimal saldo Rp.1.000.000,-
- c) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- d) Nisbah bagi hasil antara Nasabah : BMT L RISMA
 - a) Jangka waktu 1 bulan 25 : 75
 - b) Jangka waktu 3 bulan 30 : 70
 - c) Jangka waktu 6 bulan 35 : 65
 - d) Jangka waktu 12 bulan 40 : 60
 - e) Jangka waktu 24 bulan 50 : 50

- e) Memiliki rekening Si Suka
 - f) Fasilitas ARO (*Automatic Roll Over*)
- 6) Simpanan Arisan (*Si Ari*)
- a) Peserta harus mengisi form permohonan simpanan dan membayar administrasi Rp.5.000,-
 - b) Membayar setoran Rp.100.000,- atau Rp.50.000,- perbulan
 - c) Pembayaran dapat dilakukan dengan cara angsur atau cicilan
 - d) Arisan ini menggunakan sistem gugur
 - e) Satu group/kelompok 300 orang
- 7) Simpanan Haji dan Umroh (*Si Hanum*)
- a) Membuka rekening Si Hanum dengan setoran awal Rp.250.000,-
 - b) Setoran selanjutnya minimal Rp.50.000,-
 - c) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (nisbah) 40 : 60
 - d) Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.50.000,-
 - e) BMT L-RISMA juga bekerja sama dengan Bank Syariah dengan program Talangan Haji
- 8) Simpanan Tamasya (*Si Tama*)
- a) Simpanan yang hanya bisa diambil akhir tahun/menjelang tahun baru

- b) Pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-
- c) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 30 : 70
- d) Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.25.000.²

b. Produk-produk Pembiayaan

Dalam bidang *lending* atau penyaluran dana BMT L-Risma Memiliki beberapa produk pembiayaan yang ditawarkan kepada anggota untuk keperluan produktif, konsumtif maupun jasa dengan akad sebagai berikut:

- 1) Mudharabah (MDA) (Bagi Hasil).
- 2) Murabahah (MBA) (Jual Beli).
- 3) Musyarakah (Kerjasama Modal Usaha).
- 4) Hiwalah.
- 5) Ijarah.
- 6) Wakalah (Perwakilan)
- 7) *Qordhul Hasan* (QH) (Pinjaman Kebajikan)³

5. Persyaratan Pembiayaan

- a. Foto copy identitas (KTP, SIM, KK)
- b. Foto copy buku nikah
- c. Agunan/jaminan (sertifikat, AJB, BPKB, dll)

² Moni Hastri, *Costumer Servis*, BMT L-Risma Kota Bengkulu

³ Moni Hastri, *Costumer Servis*, BMT L-Risma Kota Bengkulu

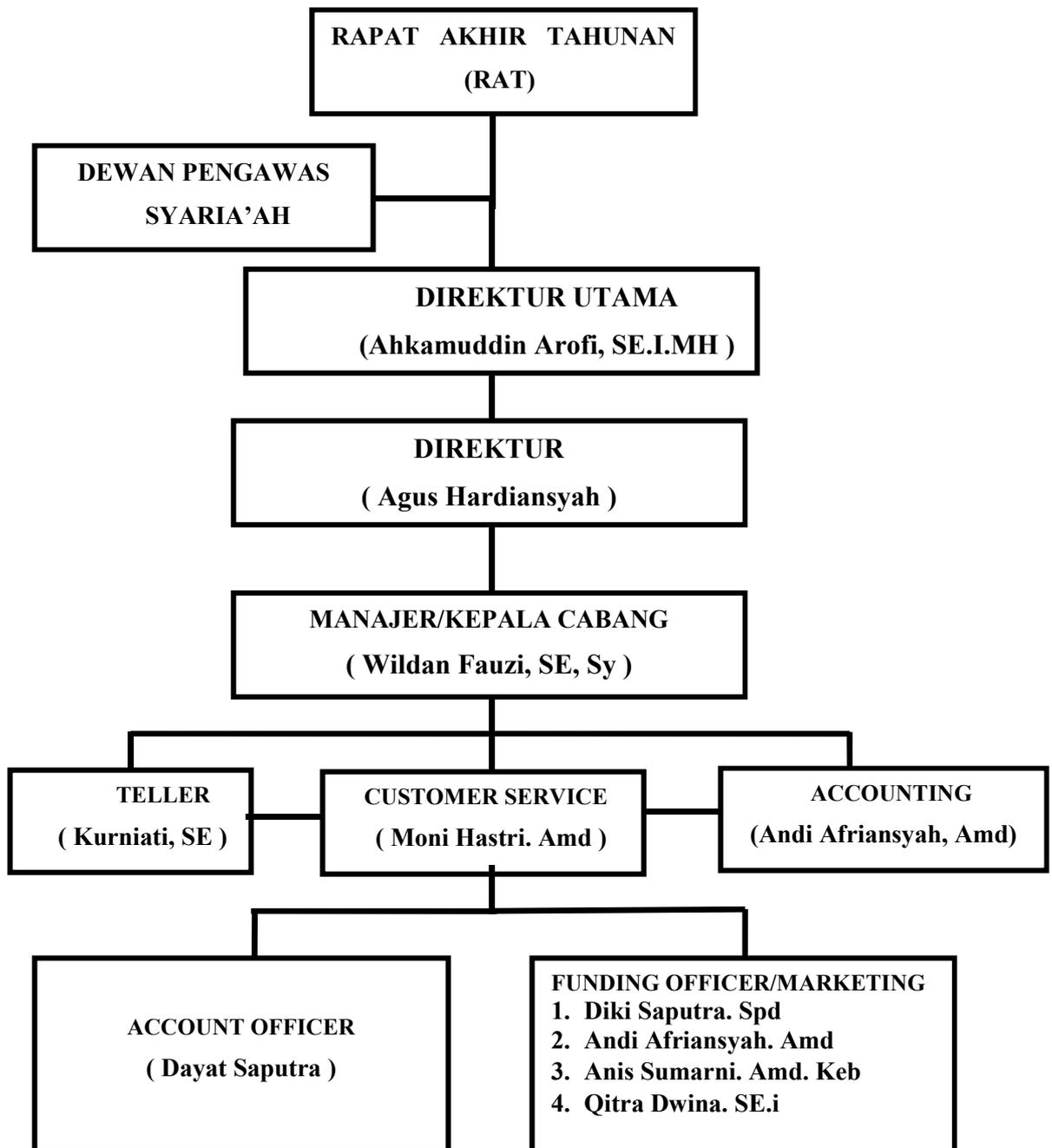
- d. Foto berwarna 4x6 (2 lembar)
- e. Bersedia di survei
- f. Berkas masuk tidak dapat ditarik kembali

6. Layanan Transaksi/jasa BMT L-Risma Kota Bengkulu

- a. Pembiayaan PLN, Angsuran dan Telkom
- b. Transfer ONLINE (Terima dan kirim)
- c. Jasa lainya⁴

⁴ Moni Hastri, *Costumer Servis*, BMT L-Risma Kota Bengkulu

**STRUKTUR KEPENGURUSAN
BMT L-RISMA KOTA BENGKULU
PERIODE 2017**



B. Hasil Pengujian Kualitas Data

1. Uji validitas dan Uji Reliabilitas

a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam suatu pertanyaan dalam mendefinisikan suatu variabel.⁵ Butir-butir dalam suatu pertanyaan dapat dinyatakan valid jika nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} , maka pertanyaan tersebut valid, dengan melihat kolom *Corrected Item-Total Correlation*. Hasil uji validitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas
Faktor Sosial (X₁)**

pertanyaan	syarat	Corrected Item- Total Correlation	Keterangan Corrected Item- Total Correlation
X11	0,240	0.511	valid
X12	0,240	0.462	valid
X13	0,240	0.677	valid
X14	0,240	0.319	valid
X15	0,240	0.411	valid

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan tabel hasil uji validitas diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan untuk mengukur variabel Faktor Sosial (X₁) menghasilkan nilai *Corrected Item-Total Correlation* (Korelasi Butir Dengan Total Butir) berada diatas 0,240 maka seluruh pertanyaan yang ada dinyatakan valid.

⁵ Wiratma Sujarweni, *SPSS Untuk Paramedis*, (yogyakarta: Gava Media, 2012) h. 172

**Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas
Faktor Pribadi (X₂)**

pertanyaan	Syarat	Corrected Item- Total Correlation	Keterangan Corrected Item- Total Correlation
X21	0,240	0.601	valid
X22	0,240	0.316	valid
X23	0,240	0.725	valid
X24	0,240	0.489	valid
X25	0,240	0.361	valid

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan tabel hasil uji validitas diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan untuk mengukur variabel Faktor Pribadi (X₂) menghasilkan nilai *Corrected Item-Total Correlation* (Korelasi Butir Dengan Total Butir) berada diatas 0,240 maka seluruh pertanyaan yang ada dinyatakan valid.

**Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas
Keputusan Pembelian (Y)**

pertanyaan	Syarat	Corrected Item- Total Correlation	Keterangan Corrected Item- Total Correlation
Y1	0,240	.583	valid
Y2	0,240	.567	valid
Y3	0,240	.583	valid
Y4	0,240	.695	valid
Y5	0,240	.585	valid

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan tabel hasil uji validitas diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan untuk mengukur variabel Keputusan Pembelian (Y) menghasilkan nilai *Corrected Item-Total Correlation* (Korelasi Butir Dengan Total Butir) berada diatas 0,240 maka seluruh pertanyaan yang ada dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Suatu instrumen dikatakan *reliabel* apabila jawaban seseorang (responden) terhadap pernyataan atau pertanyaan yang diajukan konsisten atau stabi dari waktu ke waktu. Metode yang digunakan untuk menguji Reliabilitas kuesioner dalam penelitian ini adalah menggunakan rumus *Alpha Cronbach*, dimana dikatakan *reliabel* jika *Alpha Cronbach* > 0,60. Hasil uji Reliabilitas direkap pada tabel berikut :

**Tabel 4.7 Hasil uji Reliabilitas
Faktor Sosial (X1)**

Cronbach's Alpha	N of Items
.705	5

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

**Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas
Faktor Pribadi (X2)**

Cronbach's Alpha	N of Items
.718	5

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas Keputusan Pembelian (Y)

Cronbach's Alpha	N of Items
.796	5

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasar hasil tabel di atas, dapat diketahui bahwa seluruh variabel memiliki nilai *Alpha Cronbach* yang lebih dari 0,60 maka butir pernyataan tersebut dinyatakan *reliable*.

2. Uji Asumsi Dasar

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dimaksudkan untuk memperlihatkan data sampel berdasarkan data populasi yang berdistribusi normal atau tidak normal. Kenormalan data dapat dilihat dari residualnya. Metode yang digunakan adalah uji kolmogrov-smirnov, dengan kriteria taraf signifikansi 0,05. Jika signifikansi lebih besar dari $\text{sig} > \alpha$, maka data berdistribusi normal, sedangkan jika signifikansi lebih kecil dari $\text{sig} < \alpha$, maka data berdistribusi tidak normal.⁶ Hasil uji normal dapat dilihat pada tabel berikut :

⁶ Getut Pramesti, *Statistika Lengkap Secara Teori dan Aplikasi Dengan Spss 23*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2016) h. 67

Tabel 4.10
Hasil Uji Normalitas

		TOTAL
N		30
Normal Parameters ^a	Mean	64.03
	Std. Deviation	5.822
Most Extreme Differences	Absolute	.137
	Positive	.137
	Negative	-.081
Kolmogorov-Smirnov Z		.751
Asymp. Sig. (2-tailed)		.626

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan tabel di atas hasil uji normalitas data dengan melihat nilai Asymp. Sig. (2-tailed) dapat diketahui bahwa data dalam penelitian ini adalah data berdistribusi normal atau tidak normal. Dari tabel diatas jelas terlihat bahwa nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $0,626 > 0,05$ yang berarti bahwa data dalam penelitian ini berdistribusi normal.

b. Uji Homogenitas

Pengujian homogenitas menggunakan levene test dengan ketentuan jika $\text{sig} > \alpha$, maka variansi setiap sampel sama (homogen). Hasil pengujian homogenitas data dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.11
Hasil uji homogenitas

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
FAKTOR_SOSIAL	1.459 ^a	7	21	.235
FAKTOR_Pribadi	2.459 ^b	7	21	.052

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas hasil uji homogenitas dengan menggunakan *levene test* dapat diketahui bahwa nilai probabilitas signifikansi (sig) dari seluruh variabel dalam penelitian ini lebih besar dari 0,05 hal ini berarti bahwa seluruh variabel bersifat homogen artinya sampel yang diambil dari populasi yang sama dapat dianggap mewakili varians yang sama.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Metode yang digunakan untuk mendeteksi adanya Multikolinearitas yaitu dengan menggunakan tolerance dan variance inflation factor (VIF). Jika nilai VIF tidak lebih dari 10 maka model regresi dapat dikatakan bebas dari masalah Multikolinearitas. Berikut ini adalah hasil uji multikolinearitas.

Tabel 4.12
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
FAKTOR_SOSIAL	.392	2.548
FAKTOR_Pribadi	.392	2.548

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa nilai tolerance dari masing-masing variabel independen lebih dari 0,1 dan nilai vif

kurang dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah Multikolinearitas dalam model regresi.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya korelasi antar variabel pengganggu pada periode waktu tertentu dengan periode waktu sebelumnya. Autokorelasi akan terjadi jika $1 > DW > 3$ dengan skala 1-4.

Tabel 4.13
Hasil Uji Autokorelasi

Model	Durbin-Watson
1	1.482

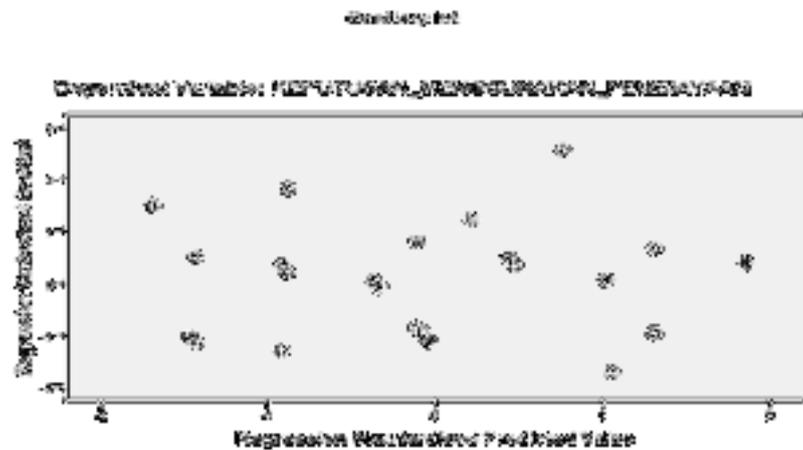
Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai durbin-watson sebesar 1.105. Nilai $DW\ 1 < 1.105 < 3$, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi. Artinya tidak terdapat korelasi antara variabel pengganggu dalam model regresi linear berganda.

c. Uji Heterokedastisitas

Uji Heterokedastisitas Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastistas dengan memilih pola titik-titik pada *scalterplots* regresi. Jika titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi masalah heterokedastisitas.

Tabel 4.14
Hasil Uji Heterokedastisitas



Dari gambar diatas terlihat titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y, tidak ada pola tertentu yang teratur. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi ini.

4. Uji Hipotesis

a. Model Regresi Linear Berganda

Penelitian ini menggunakan model regresi berganda karena penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh beberapa variabel independen dengan satu variabel dependen, dan juga untuk mendeskripsikan nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan, serta untuk mengetahui arah hubungan pengaruh variabel independen terhadap variabel independen terhadap variabel dependen. Seperti yang ditunjukkan pada tabel berikut :

Tabel 4.15
Hasil Uji Koefisiensi Regresi Linier Berganda

variabel	Koefisien regresi
KONSTANTA	-4.723
FAKTOR_SOSIAL	.629
FAKTOR_PIRIBADI	.551

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan tabel koefisien regresi yang diperoleh dari analisis regresi pada tabel maka dapat disusun persamaan regresi linear sebagai berikut :

$$Y = -4,723 - 0,629X_1 + 0,551X_2 + e$$

- 1) Nilai konstanta (β_0) sebesar -4,723 artinya apabila faktor sosial (X_1) dan faktor pribadi (X_2) dalam konstanta atau 0, maka keputusan menggunakan pembiayaan nilainya sebesar -4,723 yang artinya tidak ragu-ragu dan hal ini berarti jika faktor sosial dan faktor pribadi nasabah tinggi maka nasabah tidak ragu-ragu untuk menggunakan pembiayaan pada BMT L-Risama Cabang Kota Bengkulu.
- 2) β_1 (koefisien regresi X_1) sebesar 0,629 artinya setiap kenaikan satu variabel faktor sosial (X_2) nasabah alami, maka keputusan menggunakan pembiayaan (Y) akan naik sebesar 0,629 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

- 3) β_2 (koefisien regresi X_2) sebesar 0,551 artinya setiap kenaikan satu variabel faktor pribadi (X_2) nasabah alami, maka keputusan menggunakan pembiayaan (Y) akan naik sebesar 0,551 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

b. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel faktor sosial (X_1) dan faktor pribadi (X_2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan (Y). Hasil penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.16
Hasil Uji F

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	134.151	2	67.076	161.480	.000 ^a
Residual	11.215	27	.415		
Total	145.367	29			

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Berdasarkan hasil uji F pada tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi ($0,000 < (\alpha) 0,05$), maka disimpulkan bahwa faktor sosial dan faktor pribadi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan.

c. Uji t

Uji t bertujuan untuk mengetahui apakah faktor sosial (X1) dan faktor pribadi (X2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan (Y). Hasil pengujian dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.17
Hasil Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-4.723	1.441		-3.277	.003
FAKTOR_SOSIAL	.629	.096	.557	6.522	.000
FAKTOR_PRIBADI	.551	.102	.461	5.407	.000

Sumber : Data sekunder diolah, 2017

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen apakah pengaruhnya signifikan atau tidak. Berdasarkan hasil uji t diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

b. Pengujian hipotesis kedua

Berdasarkan hasil regresi yang di lihat dari tabel diatas dapat diketahui nilai signifikansi (sig) adalah 0,000. Berarti nilai signifikansi (sig) (0,000) < (α) 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa H_a yang menyatakan faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan diterima.

c. Pengujian hipotesis ketiga

Berdasarkan hasil regresi yang di lihat dari tabel diatas dapat diketahui nilai signifikansi (sig) adalah 0,000. Berarti nilai signifikansi (sig) $(0,000) < (\alpha) 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa H_a yang menyatakan faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan diterima.

Tabel 4. 18
Ringkasan Hasil Uji Hipotesis

No	Hipotesis	Keterangan
1	Faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan	H_a Diterima
2	Faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan	H_a Diterima
3	Faktor sosial dan faktor pribadi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan	H_a Diterima

C. Pembahasan

1. Faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan

Faktor sosial dapat dilihat dari hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua dalam mempengaruhi keputusan menggunakan pembiayaan. Semakin tinggi hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua, maka semakin tinggi keputusan konsumen untuk

menggunakan pembiayaan. Hasil penelitian Purimahua (2005) menunjukkan bahwa faktor sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.⁷

Sesuai dengan pengujian hipotesis 1, yang telah dilakukan oleh penulis. Maka dapat diketahui dan disimpulkan bahwa faktor sosial berpengaruh signifikan/positif terhadap keputusan menggunakan pembiayaan. Dapat diketahui dengan melihat uji t, dengan demikian H_a diterima.

2. Faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan

Faktor pribadi menggabungkan antara tatanan psikologis dan pengaruh lingkungan. Termasuk watak, dasar seseorang, terutama karakteristik dominan mereka. Semakin tinggi jabatan orang tua dalam bekerja, mapan dari segi ekonomi dan gaya hidup yang semakin meningkat, maka semakin tinggi keputusannya untuk menggunakan suatu produk atau jasa.⁸

Sesuai dengan hasil uji yang telah dilakukan oleh penulis, pada hipotesis ke 2 menyatakan bahwa faktor pribadi berpengaruh positif terhadap keputusan menggunakan pembiayaan. Hal ini dinyatakan dengan melihat dari hasil uji t. Dengan kata lain H_a diterima.

⁷ Nizar Ilmi, Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen : Volume 5, Nomor 8, Agustus 2016, ISSN : 2461-0593, h. 6, diakses pada tanggal 1 Agustus 2017, jam 16.00

⁸ Supriyono, Kelola Vol. 2. No. 3. Edisi September 2015, ISSN : 2337 – 5965, h. 47, diakses pada tanggal 1 Agustus, jam 16.05

3. Faktor sosial dan faktor pribadi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan

Sesuai dengan hasil uji yang telah dilakukan oleh penulis, pada hipotesis ke 3 menyatakan bahwa faktor sosial dan faktor pribadi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan. Hal ini dinyatakan dengan melihat dari hasil uji F. Dengan kata lain H_a diterima.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, maka penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh faktor sosial terhadap keputusan menggunakan pembiayaan. Hal ini dapat diketahui dari hasil uji t dimana nilai sig < 0,05 berarti nilai signifikansi (sig) (0,000) < 0,05. Artinya, faktor sosial berpengaruh positif terhadap keputusan menggunakan pembiayaan atau dengan kata lain H_a diterima.
2. Terdapat berpengaruh signifikan faktor pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan. Dari hasil pengujian yang telah dilakukan hal ini dapat dibuktikan dan diketahui dari uji t dapat diketahui dimana nilai sig < 0,05 berarti nilai signifikansi (sig) (0,000) < 0,05 artinya, faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan atau dengan kata lain H_a diterima.
3. Faktor sosial dan faktor pribadi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji F (0,000 < 0,05). Dengan kata lain H_a diterima.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, sebaiknya BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu melakukan beberapa hal berikut sebagai bahan pertimbangan dalam memutuskan pembiayaan yang akan dilakukan, yaitu :

1. Pimpinan dan karyawan BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu hendaknya memberikan pelayanan yang lebih efektif kepada nasabah maupun calon nasabah.
2. Apabila dalam setiap tahun pencapaian jumlah nasabah mengalami penurunan, hendaknya perlu diperhatikan kembali faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi minat nasabah dalam memilih pembiayaan pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu.
3. Sarana dan prasarana dari BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu haruslah lengkap demi keamanan dan kenyamanan nasabah maupun calon nasabah.
4. Kepada pihak BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu juga disarankan lebih meningkatkan strategi persaingan terhadap perusahaan sejenis baik dalam pemberian pelayanan maupun promosi yang dilakukan ditempat-tempat tertentu seperti pasar, masyarakat atau pengusaha-pengusaha lain yang sekiranya membutuhkan jasa BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu sehingga mereka dapat mengenal atau mengetahui lebih dekat mengenai sistem syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. *Hukum Keuangan Syariah Pada Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*. Yogyakarta: aswaja pressindo. 2016
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Asdi Muhasatya. 2002
- Dian Friantoro, *Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Dan Pribadi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Mengambil Kredit Pada Kp-Ri Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang*. Skripsi: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. 2016
- Fahmi, Irham. *Pengantar Perbankan Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta. 2014
- Firda Amalia, *Analisis Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Penambah Tenaga Cairan Merek M-150 Di Semarang*, Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Diponegoro , Semarang. 2011
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group. 2011
- Ismanto, Kwat. *Manajemen Syariah*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar. 2009
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT raja Grafindo persada. 2008
- Kotler. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Indeks. 2004
- Lutfi rohmawati, *Pengaruh Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pda Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islam Index Periode 2012-2014*, IAIN Bengkulu : skripsi fakultas ekonomi dan bisnis islam, 2016
- Mamang ,Etta Sangadji dan Sopiah. *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Andi. 2013
- Maryanto Supriyono. *Buku Pintar Perbankan*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta. 2011

- Nizar, Ilmi, *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen* : Volume 5, Nomor 8, Agustus 2016, ISSN : 2461-0593, diakses pada tanggal 1 Agustus 2017, jam 16.00
- Rangkuti, Freddy. *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2009
- Pramesti Getut. *Statistika Lengkap Secara Teori dan Aplikasi Dengan Spss 23*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo. 2016
- Priyanto, Duwi, *Analisis Korelasi, Regresi dan Multivariate Dengan SPSS*. Yogyakarta: gava media. 2011
- Rivai, Veithzal. *Islamic Financial Management*. Jakarta: Rajawali Pers. 2008.
- Suhendi, *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo. 2007
- Setiadi, Nugroho J, *Prilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group. 2009
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kombinasi*. Bandung Alfabet. 2014
- Sujarweni Wiratna, *SPSS Untuk Paramedis*. Yogyakarta: Gava Media. 2012
- Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press. 2014
- Sunyoto, Danang. *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku konsumen*. Yogyakarta: CAPS, 2014
- Suyanto, Ali. *Pengelolaan BPR dan Lembaga Keuangan Pembiayaan Mikro*. Yogyakarta: Andi Offset. 2013.
- Syafi'i Muhammad. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.
- Untung, Budi. *Kredit Perbankan Di Indonesia*. Yogyakarta: Andi Offset. 2005.
- Widianto, Mika. *Statistika Terapan Dan Aplikasi Spss*. Jakarta: PT Efek media komputindo. 2013