

ABSTRAK

Elvia Rodiana, 2022, *Pengaruh Lokasi, Bagi Hasil Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Anggota Menabung Di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis*, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Mdura (IAIN), Dosen Pembimbing: Dr. Sri Handayani, M.M.

Kata Kunci: Lokasi, Bagi Hasil, Personal Selling, Keputusan Anggota

Lokasi dan *Personal Selling* merupakan esensi yang paling penting bagi keberlangsungan hidup suatu badan usaha, begitu juga dengan bagi hasil pada lembaga keuangan yang salah satunya yaitu BMT. BMT adalah salah satu lembaga keuangan yang pengoperasiannya atau pelaksanaannya berbasis syariah, dimana mayoritas masyarakat di Indonesia memilih lembaga keuangan syariah untuk melakukan transaksi berdasarkan *Personal Selling* yang maksimal dan baik, dengan letak yang strategis dan tingkat bagi hasil yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat untuk menarik Anggota dalam menyimpan atau menabung dananya di lembaga tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui terdapat pengaruh lokasi, bagi hasil dan *Personal Selling* secara parsial dan simultan terhadap keputusan anggota pada KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jenis kasual yang menggunakan regresi linear berganda. Sampel dalam penelitian ini adalah 97 responden anggota KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Adapun penelitian teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan teknik *Nonprobability Sampling* dengan metode *Accidental Sampling*. Data yang diperoleh merupakan data primer, yaitu jawaban responden dan kuesioner yang telah disebar. Pengujian statistik dalam penelitian menggunakan uji kualitas data (Uji Validitas dan Uji Reabilitas), uji regresi linear berganda, Asumsi Klasik (uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji autokorelasi, normalitas), dan uji hipotesis (uji F dan uji t).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: pertama. Lokasi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan anggota dengan nilai t hitung $-0.721 < t \text{ tabel } 1.98580$ dan taraf signifikansi $0.472 > \alpha = 0.05$. Kedua, Bagi Hasil berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan anggota dengan nilai t hitung $9.818 > t \text{ tabel } 1.98580$ dan taraf signifikansi $0.000 < \alpha = 0.05$. Ketiga, *Personal Selling* berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan anggota dengan nilai t hitung $2.334 > t \text{ tabel } 1.98580$ dan taraf signifikansi $0.022 < \alpha = 0.05$. Keempat, Lokasi, Bagi Hasil dan *Persona Selling* berpengaruh secara simultan terhadap keputusan anggota menabung dengan nilai F hitung $69.774 > F \text{ tabel } 2.70$ dan taraf signifikansinya $0.000 < \alpha = 0.05$.