

## BAB IV

### DESKRIPSI, HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Data

##### 1. Gambaran Umum KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis

###### a. Profil Umum KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis

Nama Lembaga	: KSPPS. BMT NU Jawa Timur Cabang Galis
Alamat	: Jalan Raya Pamekasan-Sumenep, Pandian, Ponteh, Kec. Galis, kabupaten Pamekasan, Jawa Timur.
HP	: 0817-0374-7444
Telp./Fax	: -
Website	: -
Email	: <a href="mailto:bmtnu_galis12@yahoo.com">bmtnu_galis12@yahoo.com</a> <sup>1</sup>

###### b. Sejarah KSPPS BMT NU Jawa Timur

Berdirinya KSPPS BMT NU Jawa Timur berangkat dari sebuah keprihatinan terhadap kondisi masyarakat sumenep karena semakin merajalelanya praktek rentenir yang nyata-nyata mencekik usaha masyarakat. Hal inilah yang membuat pengurus MWC NU prihatin, sehingga pada tahun 2003 pengurus MWC NU memberi tugas kepada lembaga perekonomian yang saat itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomian adalah bapak Masyudi untuk melakukan aksi nyata dalam membantu perekonomian masyarakat. Berangkat dari kesepakatan

---

<sup>1</sup> Titin Musyarrofah, Admin BMT NU cabang Galis, *Wawancara Langsung*, (20 Mei 2022)

bersama, akhirnya lembaga perekonomian merencanakan program penguatan perekonomian rakyat untuk mensejahterkan masyarakat yang *Mardhatillah*.<sup>2</sup>

Dalam rangka mewujudkan program tersebut, pengurus MWC NU dan lembaga perekonomian mengadakan beberapa kegiatan, seperti pada tanggal 08-10 April 2003 mereka melakukan pelatihan kewirausahaan, pada tanggal 13 Juli 2003 melakukan kegiatan temu alumni pelatihan guna berbincang bincang untuk merumuskan model penguatan ekonomi kerakyatan, sedangkan pada tanggal 21 November 2003 dalam rangka temu usaha, dan diadakan kembali acara lokakarya tanaman tembakau dan lokakarya perencanaan pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU) pada tanggal 13 Mei 2004.<sup>3</sup>

Dari lokakarya tersebutlah baru diketahui bahwa persoalan yang dihadapi oleh masyarakat kecil terletak pada lemahnya akses permodalan. Sehingga masalah yang harus ditangani terlebih dahulu adalah penguatan modal bagi usaha kecil yang pada saat itu dikuasai oleh pemodal besar atau praktek rentenir. Dari situlah munculnya gagasan untuk mendirikan BMT. Meski pada waktu itu masih banyak peserta lokakarya dan MWC NU keberatan dengan gagasan tersebut dikarenakan truma masalah yang seringkali di lembaga keuangan ujung-ujungnya dana mereka disalahgunakan. Tetapi ketua lembaga perekonomian yaitu Masyudi tidak pantang menyerah untuk meyakinkan peserta lokakarya yang masih keberatan. Usaha Masyudi membuahkan hasil sehingga akhirnya pada

---

<sup>2</sup> <https://bmtnujatim.com/> diakses tanggal 15 April 2022 pukul 09:21 WIB

<sup>3</sup> Zainal Abidin, Manajer BMT NU Jawa Timur. *Wawancara Langsung* (19 Mei 2022)

tanggal 1 Juli 2004 pengurus MWC NU sepakat untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam pola syariah yang diberi nama BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*).<sup>4</sup>

Awal terbentuknya BMT NU merupakan tantangan terberat bagi pengurus. Salah satunya adalah untuk meyakinkan kembali pendiri BMT NU, Sebab dari 36 hanya 22 orang yang bersedia membayar simpanan anggota yang pada saat itu hanya terkumpul modal sebesar 400 Ribu. Jatuh bangun dan semangat tinggi dari pengurus yang pada saat itu hanya Masyudi dan Dawis Benar-benar diuji dalam mengembangkan BMT NU yang diyakini dapat mengangkat derajat ekonomi usaha kecil dan mikro. Usaha dan jerih payah mereka akhirnya membuahkan hasil yang sangat baik dan sampai sekarang tetap eksis, terbukti pada akhir tahun buku 2006 jumlah aset BMT NU sudah mencapai 30.361.230,17 dengan jumlah anggota 182 orang dan laba Bersih 5.356.282.

Seiring berjalannya waktu BMT NU mulai mendirikan Cabang diberbagai tempat, salah satunya di Desa Ponteh, yang diberi nama KSPPS BMT NU Cabang Galis yang didirikan pada tanggal 31 Mei 2015 dan resmi mulai beroperasi pada tanggal 02 juni 2015, dengan alamat kantor di Jalan Raya Ponteh Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan Kode Pos 69382, HP.085231908248, dengan jumlah anggota yang menjadi karyawan hanya 5 orang yaitu terdiri dari kepala cabang, administrasi (keuangan dan admin umum), pembiayaan, tabungan dan teller.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup><https://www.google.com/search?q=sejarah+bmt+nu+jawa+timur&oq=sejarah+bmt+nu+jawa+timur&aqs=chrome..69i57.11066j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8#> diakses pada tanggal 15 April 2022 pukul 09:27 WIB

<sup>5</sup> Imam Maulidi, kepala Cabang BMT NU Jawa Timur cabang Galis, *Wawancara langsung* ( 21 Mei 2022)

### c. Visi dan Misi BMT NU Jawa Timur

#### 1) Visi

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga mampu melayani dan melampaui harapan anggota pada tahun 2018 memiliki prestasi di tingkat nasional dengan aset Rp. 20 milyar menuju kesejahteraan anggota yang mardhâtillah.<sup>6</sup>

#### 2) Misi

- a) Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha kecil dan menengah serta membina kepedulian *Aghniyâ* (orang mampu) kepada *Dhuafâ* (orang kurang mampu) secara terpola dan berkesinambungan.
- b) Memberikan layanan usaha yang prima kepada seluruh anggota dan mitra KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur.
- c) Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur yang layak serta proporsional untuk kesejahteraan bersama
- d) Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan layanan Syariah BMT NU Jawa Timur.
- e) Turut berperan serta dalam gerakan pengembangan ekonomi syariah.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Ainol Yaqin, Persepsi Kiai Dan Tokoh Nahdhatul Ulama Terhadap Akad Dan Produk Al-Qardh Al-Hasan, Rahn Dan Hadiah Di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah Baitul Mal Wa Tamwil (Kspps Bmt Nu) Jawa Timur Di Gapura Sumenep, *Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan* Vol 4 No 1 (2020), 61.

<sup>7</sup> Ibid.,

**d. Legalitas KSPPS BMT NU Jawa Timur**

Tanggal Berdiri : 4 Mei 2007

Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007

TDP : 132125200588

SIUP : 503/6731/SIUP-K/435.114/2007

NPWP : 02.599.962.4-608.000

Alamat : Jalan Raya Gapura- Desa Gapura Tengah Kec.  
Gapura Kab. Sumenep Kode pos 69472

Telp/Fax : 0328 661654

Email : [bmt\\_gapura@yahoo.co.id](mailto:bmt_gapura@yahoo.co.id)

Website : [www.bmtnujatim.com](http://www.bmtnujatim.com)<sup>8</sup>

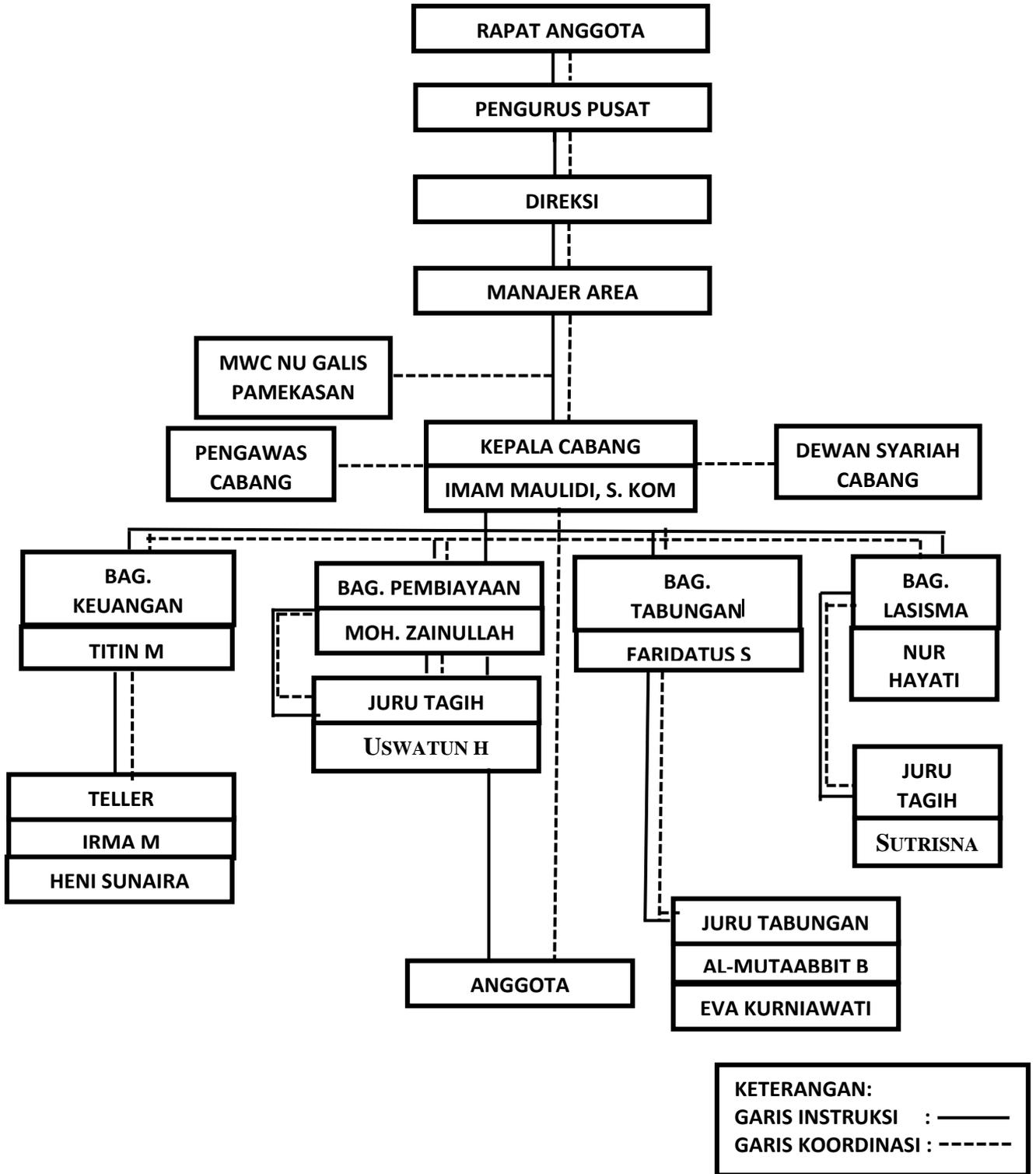
---

<sup>8</sup> Zainal Abidin, Manajer BMT NU Jawa Timur, *Wawancara langsung* ( 30 Mei 2022)

e. Struktur Organisasi

Gambar 4.1

Struktur Organisasi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis



## 1. Karakteristik Data Penelitian dan Responden

### a. Deskripsi Data Penelitian

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini yaitu dengan cara memberikan kuesioner langsung kepada para responden. Peneliti menyebarkan kuesioner sebanyak 97 pada anggota BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Setelah itu data diolah menggunakan SPSS Versi 24, dengan jumlah sampel terwujud. Di bawah ini adalah paparan data penelitian dengan kuesioner yang ditunjukkan sebagai berikut:

**Tabel 4.1**

**Rincian Penerimaan dan Pengembalian Kuesioner**

Kuesioner yang disebarkan	97
Kuesioner yang kembali	97
Kuesioner yang tidak kembali	0
Kuesioner yang digunakan	97
Tingkat pengambilan	100%
Tingkat pengembalian yang digunakan	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2022

### b. Deskripsi Data Responden

Deskripsi data responden merupakan informasi tambahan untuk menggambarkan keadaan narasumber sehingga dapat memahami hasil penelitian. Responden dalam penelitian ini memiliki beberapa karakteristik penelitian sebagai berikut:

## 1) Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.2

### Jenis Kelamin Responden

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	44	45.4	45.4	45.4
	Perempuan	53	54.6	54.6	100.0
Total		97	100.0	100.0	

Sumber: *Output SPSS Versi 24*, data primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, diketahui bahwa total narasumber dalam penelitian ini berjumlah 97 orang. Narasumber yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 44 orang dengan persentase 45.4%. Sedangkan narasumber yang berjenis kelamin perempuan berjumlah 53 dengan presentase 54.6%. Jadi dapat diartikan bahwa dalam penelitian ini kebanyakan responden berjenis kelamin perempuan.

## 2) Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.3

### Usia Responden

		Usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20-30	13	13.4	13.4	13.4
	31-40	22	22.7	22.7	36.1
	>40	62	63.9	63.9	100.0
Total		97	100.0	100.0	

Sumber: *Output SPSS 24*, data primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, diketahui bahwa responden yang berumur sekitar 20-30 berjumlah 13 responden dengan pesentase 13.4%, responden yang berumus sekitar 31-40 berjumlah 22 responden dengan persentase 22.7%, sedangkan responden yang berumur sekitar >40 berjumlah 62 responden dengan

persentase 63.9%. Jadi dapat diartikan bahwa kebanyakan umur responden dalam penelitian ini berumur >40.

### **c. Deskripsi Variabel**

Dijabarkan lewat ulasan responden, variabel X terdiri atas Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling*. Sedangkan variabel Y yaitu keputusan anggota. Data variabel-variabel diatas diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner.

Instrumen yang dipakai dalam penelitian ini yaitu kuesioner dengan menetapkan skala bertingkat, dengan jumlah pertanyaan 8 bagian untuk variabel Lokasi, untuk variabel Bagi Hasil berjumlah 3 bagian, sedangkan untuk variable *Personal Selling* sebanyak 4 bagian, dan sebanyak 5 bagian untuk variabel keputusan anggota. Jadi dapat dijumlah keseluruhan pertanyaan yang ada sebanyak 20 bagian. Untuk lebih lengkapnya dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### **1) Lokasi (X1)**

Sikap responden terkait variabel Lokasi (X1) dijelaskan oleh item pernyataan berikut:

- a) Lokasi di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis mudah di jangkau.
- b) Lokasi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dekat serta terlihat dari jalan raya.
- c) Jalan lalu lintas di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis bebas dari macet
- d) Tempat parker di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis aman dan luas.

- e) Tersedianya tempat yang luas untuk perluasan usaha dikemudian hari.
- f) Kondisi lingkungan sekitar BMT NU Jawa Timur Cabang Galis aman.
- g) Lingkungan BMT NU Jawa Timur Cabang Galis yang mendukung terhadap jasa yang ditawarkan.
- h) Peraturan Pemerintah yang sesuai.

**Tabel 4.4**

**Tanggapan Responden Tentang Variabel Lokasi (X1)**

Item	SS		S		KS		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	25	25,8	46	47,4	26	26,8	-	-	-	-	97	100
2	28	28,9	47	48,5	22	22,7	-	-	-	-	97	100
3	31	32	47	48,5	19	19,6	-	-	-	-	97	100
4	30	30,9	48	49,5	19	19,6	-	-	-	-	97	100
5	35	36,1	49	50,5	13	13,4	-	-	-	-	97	100
6	25	25,8	46	47,4	26	26,8	-	-	-	-	97	100
7	34	35,1	48	49,5	15	15,5	-	-	-	-	97	100
8	34	35,1	48	49,5	15	15,5	-	-	-	-	97	100
Total	242	249,7	379	390,8	155	159,9	-	-	-	-	776	800

Sumber: Data Primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, bahwa responden yang menyatakan Sangat setuju berjumlah 242, Tidak Setuju berjumlah 379, responden yang menyatakan Kurang Setuju berjumlah 155. Dalam ulasan responden pada item lokasi tidak ada yang menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju.

$$\begin{aligned}
 \text{Skor} &= \{(\sum \text{STS} \times 1) + (\sum \text{TS} \times 2) + (\sum \text{KS} \times 3) + (\sum \text{S} \times 4) + (\sum \text{SS} \times 5)\} : (n \times 7 \times 5) \\
 &= \{(0 \times 1) + (0 \times 2) + (155 \times 3) + (379 \times 4) + (242 \times 5)\} : (97 \times 8 \times 5)
 \end{aligned}$$

$$= \{0 + 0 + 465 + 1.516 + 1.210\} : 3.880$$

$$= 3.191 : 3.880$$

$$= 0,822 \times 100\%$$

$$= 82,2\% \text{ (Baik).}$$

Dari hasil diatas dapat diartikan bahwa penerimaan responden terhadap item Lokasi bisa dikatakan baik disebabkan hasil yang diperoleh ada di antara angka 66%-84%.

## 2) Bagi Hasil (X2)

Sikap responden terkait variabel Bagi Hasil (X2) dijelaskan oleh item pernyataan berikut:

- a) Penentuan Bagi Hasil di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis sesuai kesepakatan.
- b) Nasabah mendapatkan manfaat dari bagi hasil di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.
- c) Besar keuntungan Bagi Hasil sudah adil bagi nasabah.

**Tabel 4.5**

**Tanggapan Responden Tentang Variabel Bagi Hasil (X2)**

Item	SS		S		KS		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	41	42,3	44	45,4	7	7,2	5	5,2	-	-	97	100
2	43	44,3	44	45,4	10	10,3	-	-	-	-	97	100
3	44	45,4	43	44,3	10	10,3	-	-	-	-	97	100
Total	128	132,0	131	135,1	27	27,8	5	5,2	-	-	291	300

Sumber: Data primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, bahwa responden yang menyatakan sangat setuju berjumlah 128, yang menyatakan setuju berjumlah 131, dan yang menyatakan kurang setuju berjumlah 27. Dan dalam item ini ada beberapa responden yang menyatakan tidak setuju dengan jumlah 5, sedangkan tidak ada responden yang menyatakan sangat tidak setuju terhadap item bagi hasil ini.

$$\text{Skor} = \{(\Sigma\text{STS} \times 1) + (\Sigma\text{TS} \times 2) + (\Sigma\text{KS} \times 3) + (\Sigma\text{S} \times 4) + (\Sigma\text{SS} \times 5)\} : (\text{nx}3\text{x}5)$$

$$= \{(0 \times 1) + (5 \times 2) + (27 \times 3) + (131 \times 4) + (128 \times 5)\} : (97 \times 3 \times 5)$$

$$= \{0 + 10 + 81 + 524 + 640\} : 1455$$

$$= 1255 : 1455$$

$$= 0,862 \times 100\%$$

$$= 86,2\% \text{ ( Sangat Baik).}$$

Dari hasil diatas dapat diartikan bahwa penerimaan responden terhadap item Bagi Hasil bisa dikatakan sangat baik disebabkan hasil yang diperoleh tersebut ada diantara angka 85%-100%.

### **3) *Personal Selling* (X3)**

Sikap responden terkait variabel *Personal Selling* (X3) dijelaskan oleh item pernyataan berikut:

- a) Karyawan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis sangat sopan dalam berkomunikasi.
- b) Penjelasan karyawan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis sangat jelas.

- c) Karyawan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis memiliki kesabaran dalam memasarkan produk.
- d) Karyawan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis memberikan perhatian dan kesungguhan dalam melayani keluhan anggota.

**Tabel 4.6**  
**Tanggapan Responden Tentang Variabel *Personal Selling* (X3)**

Item	SS		S		KS		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	41	42,3	45	46,4	9	9,3	2	2,1	-	-	97	100
2	49	50,5	39	40,2	9	9,3	-	-	-	-	97	100
3	37	38,1	53	54,6	7	7,2	-	-	-	-	97	100
4	42	43,3	44	45,4	9	9,3	2	2,1	-	-	97	100
Total	169	174,2	181	186,6	34	35,1	4	4,1	-	-	388	400

Sumber: Data primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, bahwa responden yang menyatakan sangat setuju berjumlah 169, yang menyatakan setuju berjumlah 181, sedangkan yang menyatakan kurang setuju berjumlah 34. Dalam item ini juga terdapat responden yang menyatakan tidak setuju dengan jumlah 2, selebihnya tidak ada responden yang menyatakan sangat tidak setuju.

$$\text{Skor} = \{(\sum \text{STS} \times 1) + (\sum \text{TS} \times 2) + (\sum \text{KS} \times 3) + (\sum \text{S} \times 4) + (\sum \text{SS} \times 5)\} : (\text{nx}4\text{x}5)$$

$$= \{(0 \times 1) + (4 \times 2) + (34 \times 3) + (181 \times 4) + (169 \times 5)\} : (97 \times 4 \times 5)$$

$$= \{0 + 8 + 102 + 724 + 845\} : 1940$$

$$= 1679 : 1940$$

$$= 0,865 \times 100\%$$

$$= 86,5\% \text{ ( Sangat Baik).}$$

Dari hasil diatas dapat diartikan bahwa penerimaan responden terhadap item *Personal Selling* bisa dikatakan sangat baik disebabkan hasil yang diperoleh diatas ada diantara angka 85%-100%.

#### 4) Keputusan Anggota (Y)

Sikap responden terkait variable Keputusan Anggota (Y) dijelaskan oleh item pernyataan berikut:

- a) Saya memakai produk tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis kerana dapat memenuhi kebutuhan saya.
- b) Saya mendapatkan informasi produk melalui brosur atau website di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.
- c) Produk tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis memiliki standar kualitas yang tinggi.
- d) Saya membeli produk tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis karena keinginan sendiri.
- e) Produk tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis tidak pernah mengecewakan.

**Tabel 4.7**

#### **Tanggapan Responden Tentang Variabel Keputusan Anggota**

Item	SS		S		KS		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	34	35,1	50	51,5	13	13,4	-	-	-	-	97	100
2	34	35,1	56	57,7	7	7,2	-	-	-	-	97	100
3	52	53,6	37	38,1	8	8,2	-	-	-	-	97	100
4	47	48,5	40	41,2	8	8,2	2	2,1	-	-	97	100
5	44	45,4	42	43,3	11	11,3	-	-	-	-	97	100
Total	211	217,5	225	232,0	47	48,5	2	2,1	-	-	485	500

Sumber: Data primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, bahwa responden yang menyatakan sangat setuju berjumlah 211, yang menyatakan setuju berjumlah 225, sedangkan untuk responden yang menyatakan kurang setuju berjumlah 47. Dalam item ini juga terdapat reponden yang menyatakan tidak setuju dengan jumlah 2, dan tidak ada responde yang menyatakan sangat tidak setuju.

$$\begin{aligned}
 \text{Skor} &= \{(\Sigma\text{STS} \times 1) + (\Sigma\text{TS} \times 2) + (\Sigma\text{KS} \times 3) + (\Sigma\text{S} \times 4) + (\Sigma\text{SS} \times 5)\} : (n \times 5 \times 5) \\
 &= \{(0 \times 1) + (2 \times 2) + (47 \times 3) + (225 \times 4) + (211 \times 5)\} : (97 \times 5 \times 5) \\
 &= \{0 + 4 + 141 + 900 + 1055\} : 2425 \\
 &= 2100 : 2425 \\
 &= 0,865 \times 100\% \\
 &= 86,5\% \text{ ( Sangat Baik).}
 \end{aligned}$$

Dari hasil diatas dapat diartikan bahwa penerimaan responden terhadap item Keputusan Anggota bisa dikatakan sangat baik disebabkan hasil yang diperoleh ada diantara angka 85%-100%.

## 2. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran demografis pada suatu data yang sudah dikumpulkan. Pengujian statistik deskriptif melalui pengujian nilai *mean*, *median*, *modus*, *standar deviasi*, dan *varians*.

Dibawah adalah hasil *output* statistik deskriptif yang diperoleh:

**Tabel 4.8**  
**Hasil Statistik Deskriptif**

		<b>Statistics</b>			
		LOKASI	BAGI HASIL	P. SELLING	KEPUTUSAN
N	Valid	97	97	97	97
	Missing	0	0	0	0
Mean		32.90	12.94	17.31	21.65
Median		32.00	13.00	18.00	22.00
Mode		32	14	19	24
Std. Deviation		4.753	1.632	2.195	2.319
Variance		22.593	2.663	4.820	5.376

Sumber: *Output SPSS 24*, data primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, diketahui bahwa total nilai lokasi memiliki *mean* 32.90, *median* 32.00, *standart deviasi* 4.753, dan *varians* 22.593. Untuk total nilai bagi hasil memiliki *mean* 12.94, *median* 13.00, *standart deviasi* 1.632, dan *varians* 2.663. Dan untuk total nilai *personal selling* meiliki *mean* 17.31, *median* 18.00, *standart deviasi* 2.195, dan *varians* 4.820. Sedangkan total nilai keputusan memiliki *mean* 21.65, *median* 22.00, *standart deviasi* 2.319, dan *varians* 5.376.

### 3. Uji Kualitas Data

Uji yang diterapkan di penelitian ini adalah uji validita serta uji reliablitas, peneliti menganalisis dengan menggunakan SPSS Versi 24. Dibawah ini adalah uji validita dan uji reliablitas:

#### a. Uji Validitas

Di penelitian ini jumlah sampel sebanyak  $(n) = 97$  dan besarnya  $(df)$  dapat dihitung,  $(n - 2) = (97 - 2) = 95$ . Dari hasil perhitungan tersebut di dapat harga koefisien korelasi pada tabel= 0.1996. Apabila koefisien korelasi yang di hasilkan oleh analisis > koefisien korelasi pada tabel dengan tingkat kepercayaan 0.05 itu bisa dinyatakan semua pertanyaan valid. Dan sebaliknya.

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji Validitas**

Variabel	Item Pernyataan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
<b>X1</b> <b>(Lokasi)</b>	X1.1	0.938	0.1996	Valid
	X1.2	0.837	0.1996	Valid
	X1.3	0.811	0.1996	Valid
	X1.4	0.796	0.1996	Valid
	X1.5	0.836	0.1996	Valid
	X1.6	0.938	0.1996	Valid
	X1.7	0.791	0.1996	Valid
	X1.8	0.791	0.1996	Valid
<b>X2</b> <b>(Bagi Hasil)</b>	X2.1	0.774	0.1996	Valid
	X2.2	0.794	0.1996	Valid
	X2.3	0.734	0.1996	Valid
<b>X3</b> <b>(Personal Selling)</b>	X3.1	0.923	0.1996	Valid
	X3.2	0.733	0.1996	Valid
	X3.3	0.629	0.1996	Valid
	X3.4	0.924	0.1996	Valid
<b>Y</b> <b>(Keputusan Anggota)</b>	Y1	0.773	0.1996	Valid
	Y2	0.696	0.1996	Valid
	Y3	0.740	0.1996	Valid
	Y4	0.609	0.1996	Valid
	Y5	0.702	0.1996	Valid

Sumber: *Output SPSS 24*, data primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, diketahui bahwasanya semua nilai koefisien korelasi pada analisis > koefisien korelasi pada tabel. Jadi dapat diartikan bahwa

indicator lokasi, bagi hasil dan *personal selling*, serta keputusan bisa dikatakan valid.

#### b. Uji Reliabilitas

Variabel bisa dikatakan reliabel apabila nilai *cronbachs alpha* ( $\alpha$ ) suatu variabel lebih dari 0.60. Apabila nilai *cronbachs alpha* ( $\alpha$ ) suatu variabel kurang 0.60 maka indicator yang digunakan variabel tersebut tidak reliabel.

Dibawah adalah hasil uji reliabilitas:

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Reabilitas**

<b>Variabel</b>	<b><i>Cronbach's Alpha</i></b>	<b>Keterangan</b>
Lokasi (X1)	0.942	Reliabel
Bagi Hasil (X2)	0.644	Reliabel
Personal Selling (X3)	0.825	Reliabel
Keputusan Anggota (Y)	0.741	Reliabel

Sumber: *Output SPSS 24*, data primer yang diolah 2022.

Dapat dilihat dari tabel diatas, diketahui bahwa hasil uji perhitungan uji reliabilitas dari semua variabel memiliki nilai *Cronbachs alpha* berada diatas 0.60. Sehingga dapat diartikan bahwa lokasi, bagi hasil dan *personal selling*, serta keputusan bisa dikatakan reliable.

#### 4. Uji Asumsi Klasik

##### a. Uji Normalitas

Pada uji ini penguji menganalisis data dengan menerapkan dua metode uji yaitu, uji grafik normal *Probability Plot* dan uji *One Sampel Kolmogorov Smirnov*.

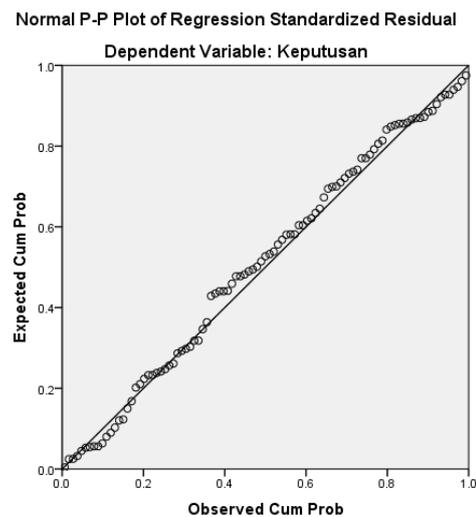
##### 1) Uji Grafik Normal *Probability Plot*

Dalam uji grafik ini bisa dikatakan berdistribusi normal apabila garis yang menggambarkan data menyebar mengikuti garis diagonalnya.

Berikut adalah hasil uji grafik normal *probability plot*:

**Gambar 4.2**

**Uji Normalitas Grafik Normal Probability Plot Hasil**



Sumber: *Output SPSS 24*, data primer yang diolah 2022.

Berdasarkan gambar diatas, dapat dilihat bahwa pennyebaran data mengikuti garis diagonal. Hal ini dapat dikatakan bahwa data terdistribusi normal.

**2) Uji *One-Sampel Kolmogorov-Smirnov***

Pada uji ini bisa dikatakan berdistribusi normal, apabila nilai *Asym.Sig (2-tailed)* > 0.05.

Dibawah ini adalah hasil uji *One-Sample Kolmogorov-Smirnov*:

**Tabel 4.11**

**Hasil Uji Normalitas *One-Sample Kolmogorov-Smirnov***

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		97
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000

	Std. Deviation	1.28596884
Most Extreme Differences	Absolute	.067
	Positive	.043
	Negative	-.067
Test Statistic		.067
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: *Output SPSS 24*, data primer yang diolah 2022

Dapat dilihat dari tabel diatas, diketahui bahwa nilai *Asymp. Sig (2-tailed)* > 0.05 yaitu sebesar 0.200. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa variabel tersebut berdistribusi normal, karena  $0.200 > 0.05$ .

### b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dapat dideteksi dengan melihat nilai *tolerance* dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*). Jika nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF <10 maka tidak terjadi gejala multikolinearitas, begitu pula sebaliknya.

Dibawah ini hasil pengujian multikolinearitas sebagai berikut:

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Model	Coefficients <sup>a</sup>					Collinearity Statistics		
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta					
1 (Constant)	6.013	1.464			4.106	.000		
LOKASI	-.020	.028	-.042		-.721	.472	.997	1.003
BAGI HASIL	1.019	.104	.717		9.818	.000	.620	1.614
P. SELLING	.180	.077	.170		2.334	.022	.621	1.611

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Sumber: *Output SPSS 24, data primer yang diolah 2022.*

Dari tabel diatas, diketahui bahwa semua variabel nilai *tolerancenya* > 0.10 dan nilai VIFnya < 10. Jadi dapat diartikan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas.

### c. Uji Heteroskedastisitas

Dalam uji ini penguji menerapkan 2 metode uji, yaitu uji Grafik scatterplot dan glesjer.

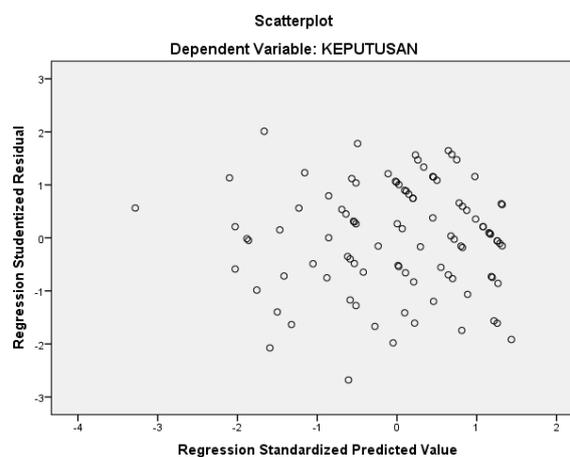
#### 1) Uji Grafik *Scatterplot*

Terjadinya gejala heteroskedastisitas dapat dilihat dari uji grafik *scatterplot*. Dimana dalam uji grafik ini dilihat dari pola yang terdapat pada gambar grafik. Apabila titik penyebaran tidak berpola atau tidak jelas bentuknya dan menyebar di bawah 0 pada sumbu Y maka bisa dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas. Dan sebaliknya apabila titik-titik yang menyebar berpola atau berbentuk maka hal itu terjadi gejala heteroskedastisitas.

Berikut hasil uji grafik *Scatterplot*:

**Gambar 4.3**

#### **Hasil Uji Heteroskedastisitas Grafik *Scatterplot***



Sumber: *Output SPSS 24, data primer yang diolah 2022*

Dapat dilihat dari gambar grafik diatas, diketahui bahwa titik-titik yang menyebar tidak berpola atau bentuknya tidak jelas dan tersebar di bawah angka 0, hal ini dapat dikatakan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

## 2) Uji Glejser

Uji heteroskedastisitas dengan menggunakan uji glejser dapat dilihat dari perbandingan nilai signifikansi dengan tingkat kepercayaan 0.05 (5%). Apabila nilai signifikansinya  $>0.05$ , maka bisa dikatakan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, begitupula sebaliknya.

Dibawah ini adalah hasil uji *Glejser*:

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas *Glejser***

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constant)	2.088	.843		2.476	.015
Lokasi	-.012	.016	-.079	-.767	.445
Bagi Hasil	.018	.060	.038	.293	.770
Personal Selling	-.050	.044	-.147	-1.128	.262

a. Dependent Variable: RES2

Sumber: *Output SPSS 24, data primer yang diolah 2022.*

Dari hasil tabel diatas, dapat dilihat bahwa nilai signifikan semua variabel dalam penelitian ini lebih dari 0,05. Maka dari itu dapat diartikan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

## d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah terjadi korelasi di antara data pengamatan atau tidak.

Dibawah ini adalah hasil uji autokorelasi:

**Tabel 4.14**

**Hasil Uji Autokorelasi**

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.832 <sup>a</sup>	.692	.682	1.307	1.848

a. Predictors: (Constant), P. SELLING, LOKASI, BAGI HASIL

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Sumber: Output SPSS 24, data primer yang diolah 2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa besar Durbin-Watson yaitu 1.848. Untuk melihat terjadi atau tidaknya gejala autokorelasi nilai tersebut harus dibandingkan dengan nilai tabel DW derajat 5% dengan jumlah sampel 97 dan variabel bebas 4, nilai DW= 1.848 menunjukkan berada diantara nilai  $dU = 1.7560$  dan nilai  $4 - dU = 4 - 1.7560 = 2.2665$ . Jadi,  $(dU < DW < 4 - dU) = (1.7560 < 1.848 < 2.244)$ , sehingga dapat diartikan bahwa tidak terjadi gejala autokorelasi.

## **B. Pembuktian Hipotesis**

### **1. Uji Hipotesis**

#### **a. Uji Regresi Linear Berganda**

Persamaan regresi linear berganda dengan tiga variabel independen dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon$$

Berikut hasil uji regresi linear berganda dengan tiga variabel independen:

**Tabel 4.15**  
**Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6.013	1.464		4.106	.000
	LOKASI	-.020	.028	-.042	-.721	.472
	BAGI HASIL	1.019	.104	.717	9.818	.000
	P. SELLING	.180	.077	.170	2.334	.022

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN  
Sumber: *Output* SPSS 24, data primer yang diolah 2022

Dapat dilihat dari tabel diatas, diketahui bahwa dalam hasil uji diatas didapatkan nilai  $\beta$  variabel lokasi sebesar -0.020, 1.019 untuk variabel bagi hasil, dan 0.180 untuk variabel *personal selling* dengan nilai  $\alpha$  adalah 6.013. Sehingga dapat dijabarkan seperti persamaan di bawah ini:

$$Y = 6.013 - 0.020X_1 + 1.019X_2 + 0.180X_3 + \varepsilon$$

Hasil persamaan diatas dapat dijabarkan:

- 1) Nilai konstanta ( $\alpha$ ) = 6.013 yang artinya apabila skor variabel Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling* sama dengan nol, maka nilai variabel keputusan anggota sebesar 6.013.
- 2) Besar  $\beta$  Lokasi adalah -0.020 hal ini dapat diartikan bahwa apabila variabel Lokasi meningkat 1 satuan, maka Keputusan anggota akan mengalami penurunan sebesar 0.020.

- 3) Besar  $\beta$  Bagi Hasil adalah 1.019 hal ini dapat diartikan apabila variabel Bagi Hasil meningkat 1 satuan, maka keputusan anggota akan meningkat sebesar 1.019.
- 4) Besar  $\beta$  *Personsl Selling* (X3) sebesar 0.180 hal ini dapat diartikan apabila variabel *Personal Selling* meningkat 1 satuan, maka keputusan anggota akan meningkat sebesar 0.180.

**b. Uji t (Uji Parsial)**

Uji T digunakan untuk menguji pengaruh variabel indepeden secara parsial terhadap variabel dependen, yaitu pengaruh masing- masing variabel indepeden yang terdiri dari Lokasi, Bagi hasil, dan *Personal Selling* terhadap variabel dependen yaitu keputusan anggota atau nasabah.

Dibawah ini hasil uji signifikan secara parsial:

**Tabel 4.16**  
**Hasil Uji t**

		<b>Coefficients<sup>a</sup></b>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	6.013	1.464		4.106	.000
	LOKASI	-.020	.028	-.042	-.721	.472
	BAGI HASIL	1.019	.104	.717	9.818	.000
	P. SELLING	.180	.077	.170	2.334	.022

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN  
Sumber: *Output* SPSS 24, data primer yng diolah 2022

$H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , begitupun sebaliknya

$H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$ . Diketahui  $t_{tabelnya}$  yaitu

sebesar 1.98580. t tabel tersebut diperoleh dari hasil hitung  $(\alpha/2)$ , ( $df= n-k = 97-4) = (0.025; 93)$ .

- 1) Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Anggota, berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai t hitung sebesar  $-0.721 < t$  tabel 1.98580 sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Yang artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan Lokasi terhadap Keputusan Anggota dengan taraf signifikansi  $0.472 > \alpha = 0.05$ .
- 2) Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keputusan Anggota, berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai t hitung sebesar  $9.818 > t$  tabel 1.98580 sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan Bagi Hasil terhadap Keputusan Anggota dengan taraf signifikansi  $0.000 < \alpha = 0.05$ .
- 3) Pengaruh *Personal Selling* terhadap Keputusan Anggota, berdasarkan hasil perhitungan nilai t hitung sebesar  $2.334 > t$  tabel 1.98580 sehingga disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan *Personal Selling* terhadap Keputusan Anggota dengan taraf signifikansi  $0.022 < \alpha = 0.05$ .

### **c. Uji F (Uji Simultan)**

Uji F digunakan untuk melihat apakah secara bersama-sama antara koefisien variabel X atau tidak terhadap variabel Y.

Dibawah ini adalah hasil uji Signifikan secara simultan:

**Tabel 4.17**  
**Hasil Uji F**

<b>ANOVA<sup>a</sup></b>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	357.326	3	119.109	69.774	.000 <sup>b</sup>
	Residual	158.757	93	1.707		
	Total	516.082	96			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. Predictors: (Constant), P. SELLING, LOKASI, BAGI HASIL

Sumber: *Output SPSS 24*, data primer yang diolah 2022

$H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima apabila F hitung lebih besar dari F tabel, begitu juga sebaliknya apabila  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak apabila F hitung lebih kecil dari F tabel. Diketahui besar F tabel dalam penelitian ini adalah 2.70. Angka ini didapat dari ketentuan (banyak variable dikurangi 1= 4-1), (banyak sampel dikurangi banyak variable dan dikurangi 1= 97-4-1= 94). Dengan tingkat kepercayaan  $\alpha=0.05$ .

Dari tabel diatas, diketahui bahwa diperoleh F hitung  $69.774 > F$  tabel 2.70 dengan nilai signifikansinya  $0.000 < 0.05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Kesimpulannya adalah Lokasi, Bagi hasil dan *Personal Selling* secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Anggota.

#### **d. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Koefisien determinasi merupakan bagian dari keragaman total variabel dependen (Y) yang dapat diperhitungkan oleh keragaman variabel independen (X). Jadi, koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan variabel X mempengaruhi variabel Y.

Dibawah ini merupakan hasil uji koefisien determinasi:

**Tabel 4.18**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi**

<b>Model Summary</b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.832 <sup>a</sup>	.692	.682	1.307

a. Predictors: (Constant), P. SELLING, LOKASI, BAGI HASIL  
Sumber: *Output SPSS 24*, data primer yang diolah 2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa:

- 1) Angka  $R = 0.832$ , yang dapat diartikan bahwa terdapat hubungan yang sangat kuat antara X dengan Y, disebabkan angka tersebut hamper mencapai angka 1 yaitu sebesar 83.2%.
- 2) Angka  $R\ Square\ (R^2) = 0.692$ , yang dapat diartikan bahwa pengaruh Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling* terhadap Keputusan secara bersama adalah 69.2%
- 3) Angka  $Adjusted\ R\ Square = 0.682$ , ini berarti kontribusi variasi variabel X (Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling*) mampu menjelaskan variasi variabel Y (keputusan) sebesar 68.2%, sedangkan sisanya 31.8% dijabarkan oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

### **C. Pembahasan**

#### **1. H<sub>1</sub>: Pengaruh Lokasi terhadap keputusan Anggota menabung di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.**

Pengaruh Lokasi terhadap keputusan anggota dapat diketahui berdasarkan uji regresi linear berganda yang memperlihatkan bahwa besar koefisien regresi

variabel lokasi nilainya negative yaitu  $-0.020$ . Itu artinya Lokasi memiliki hubungan negatif dengan keputusan anggota, sehingga apabila terjadi peningkatan 1 satuan pada besaran Lokasi maka keputusan anggota akan menurun sebesar  $0.020$ . Dari hasil uji t diketahui bahwa nilai t hitung sebesar  $-0.721 < t$  tabel  $1.98580$  dengan taraf signifikansinya sebesar  $0.472 > 0.05$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang artinya Lokasi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota.

Dari penjabaran diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota menabung. Kedekatan atau kestrategisan lokasi tidak mempengaruhi keputusan anggota menabung dan bertransaksi di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Hal ini dikarenakan adanya metode penjemputan bola yang diberikan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Dimana dengan metode tersebut dapat memudahkan anggota dalam bertransaksi sehingga tidak perlu datang langsung ke kantor.

Penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Susanti Mei Diana (2017), mengatakan bahwa Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota menabung di BMT Bina Umat Sejahtera Kalijambe. Dimana dalam penelitian tersebut menyatakan bahwa lokasi tidak berpengaruh signifikan dikarenakan adanya layanan jemput bola yang diberikan BMT Bina Umat yang memudahkan Anggota BMT Bina Umat dalam melakukan Transaksi. Layanan ini juga dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Susanti Mei Diana, "Pengaruh Pengetahuan, lokasi, Kualitas pelayanan dan bagi hasil terhadap keputusan anggota menabung di BMT Bina Umat Sejahtera Kalijambe" (Disertai, IAIN Surakarta, Sukoharjo, 2017), 72.

## **2. H<sub>2</sub>: Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keputusan Anggota Menabung di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.**

Pengaruh Bagi Hasil terhadap keputusan anggota dapat diketahui melalui hasil uji regresi linear berganda yang memperlihatkan bahwa besarnya koefisien regresi variabel Bagi Hasil nilainya positif yaitu 1.019. Itu artinya Bagi Hasil memiliki hubungan yang positif terhadap keputusan anggota, jadi apabila terjadi peningkatan 1 satuan pada besaran Bagi Hasil maka keputusan anggota juga akan meningkat sebesar 1.019. Dari hasil uji t yang telah dilakukan sebelumnya dapat dilihat bahwa besar t hitung sebesar 9.818 > dari t tabel 1.98580 dengan taraf signifikansi sebesar 0.000 lebih kecil dari nilai *alpha* 0.05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>a</sub> diterima yang artinya Bagi Hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota.

Dari hasil penjabaran diatas dapat disimpulkan bahwa Bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota menabung. Besarnya keuntungan atau bagi hasil juga menjadi salah satu hal yang harus dipertimbangkan oleh anggota dalam memutuskan apakah harus menyimpan dananya di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Dimana variabel Bagi Hasil Yang di terapkan yang meliputi indikator: kejelasan besarnya nisbah, manfaat dari bagi hasil, bagi hasil yang kompetitif. Dengan hal itu maka akan meningkatkan keputusan anggota untuk menyimpan dananya.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Aminatuz Zahroh (2019), yang mengatakan bahwa Bagi Hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung di Bank Syariah di Jepara. Dimana

dalam penelitian tersebut bisa dikatakan bahwa sistem bagi hasil merupakan salah satu faktor yang sangat penting, karena tingginya keputusan nasabah menabung tergantung pada hal tersebut. Jika besar bagi hasil sesuai dengan kebutuhan nasabah maka mereka akan menabung di Bank tersebut begitu juga sebaliknya jika besar bagi hasil tidak sesuai dengan kebutuhan nasabah maka mereka akan memilih menyimpan dananya di tempat yang sesuai dengan keinginan mereka.<sup>10</sup>

### **3. H<sub>3</sub>: Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Anggota Menabung di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.**

Pengaruh *Personal Selling* terhadap keputusan anggota dapat diketahui melalui hasil uji regresi linear berganda yang memperlihatkan bahwa besarnya koefisien regresi variabel *Personal Selling* nilainya positif sebesar 0.180. Itu artinya *Personal Selling* memiliki hubungan yang positif terhadap keputusan anggota, jadi apabila terjadi peningkatan 1 satuan pada besaran *Personal Selling* maka keputusan anggota juga akan meningkat sebesar 0.180. Dari hasil uji t yang dilakukan sebelumnya dapat dilihat bahwa besar t hitung  $2.334 > t$  tabel 1.98580 dengan taraf signifikansinya  $0.022 < 0.05$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang artinya *Personal Selling* berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota.

Dari hasil penjabaran diatas dapat disimpulkan bahwa *Personal Selling* berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota menabung. Hal ini

---

<sup>10</sup> Aminatuz Zahroh, “Pengaruh Bagi Hasil, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah di Jepara” (Disertai, Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang), 57.

membuktikan semakin baik *Personal Selling* yang diberikan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis maka semakin meningkat pula keinginan anggota dalam menyimpan dananya di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Dimana variabel *Personal Selling* yang diterapkan meliputi indikator: kemampuan komunikasi, pengetahuan produk kreativitas dan empati.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Lia Alislikhatin (2019), yang mengatakan bahwa *Personal Selling* berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota menabung di KSPPS Al-Hikmah Cabang Welahan. Dimana dalam penelitian tersebut mengatakan bahwa dalam sebuah keuangan memiliki cara atau strategi untuk memperkenalkan produknya serta memberikan kemudahan terhadap para anggota dalam bertransaksi. Seperti yang dilakukan oleh KSPPS MBT Al-Hikmah Cabang Walehan salah satu personal selling yang digunakan adalah dengan adanya layanan jemput bola. Hal ini sama dengan yang dilakukan oleh lembaga KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.<sup>11</sup>

#### **4. H<sub>4</sub>: Pengaruh Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling* terhadap Keputusan Anggota Menabung di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.**

Pengaruh Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling* terhadap keputusan anggota dapat dilihat dari hasil Uji F. Dimana dari pengujian yang dilakukan nilai

---

<sup>11</sup> Lia Aslikhatin, "Pengaruh Personal Selling Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menabung Di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara" (Disertai, IAIN Kudus, Kudus), 65.

F hitung  $69.774 > F$  tabel 2.70 dengan nilai signifikansinya  $0.000 < 0.05$ . Maka dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Hal ini berarti Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling* secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota menabung di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

Dari pengujian yang dilakukan juga didapat nilai  $R^2$  (Koefisien Determinasi) dengan besar  $R = 0.832$ , maka dapat diartikan ada hubungan yang sangat kuat antara variabel X dengan Y (karena hampir mencapai angka 1) sebesar 83.2%. Besar  $R^2 = 0.692$  nilai ini menunjukkan bahwa pengaruh Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling* terhadap Keputusan Anggota secara bersama-sama sebesar 69.2%. Serta ARS (*Adjusted R Square*) = 0.682, maka dari itu dapat dikatakan bahwa variasi variabel X (Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling*) mampu menjabarkan variasi variabel Y (Keputusan Anggota) sebesar 68.2%, sedangkan sisanya 31.8% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Jadi dari penjabaran diatas dapat disimpulkan bahwa Lokasi, Bagi Hasil dan *Personal Selling* secara simultan berpengaruh signifikan dan memberikan kontribusi nyata.