

BAB IV

DESKRIPSI, PEMBUKTIAN HIPOTESIS, DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Profil KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

a) Sejarah BMT NU

Pada tanggal 01 Juli 2004 pengurus MWC Nu bersama dengan peserta lokakarya menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam berpola Syari'ah yang diberi nama BMT (Baitul Maal wa Tamwil). Dan salah satu tantangan terberat bagi pengurus diawal berdirinya BMT NU adalah meyakinkan kembali seluruh pendiri BMT NU yang notabnya adalah dari kalangan pengurus MWC NU Gapura. Sebab di awal berdirinya dari 36 (tiga puluh enam) orang yang bersepakat untuk mendirikan BMT NU hanya 22 (dua puluh dua) orang yang bersedia membayar simpanan anggota dan hanya terkumpul modal awal sebesar Rp. 400,000. kenyataan ini, mengharuskan pengurus BMT NU bekerja keras untuk meyakinkan mereka dan masyarakat bahwa BMT NU yang dilahirkan benar-benar dapat bermanfaat bagi peningkatan usaha kecil dan menengah dan simpanan mereka akan aman dan menentramkan karena dikelola secara profesional dan bebas dari praktik riba yang diharamkan oleh Allah SWT.

Semangat dan motivasi yang sangat tinggi dari pengurus pada waktu itu hanya 2 orang (Masyudi dan Darwis) benar-benar diuji dan memerlukan dedikasi secara total untuk dapat meningkatkan serta mengembangkan BMT NU yang diyakini mampu mengangkat ekonomi usaha kecil dan mikro.

Kerja keras dan dedikasi total pengurus pada tahun 2004 belum banyak membuahkan hasil, Hal ini terlihat dari sebuah modal awal Rp. 400.000, di awal berdirinya (1 Juli 2004) sampai pada Bulan Desember 2004 hanya meningkat menjadi 2.172.000 dengan laba bersih yang diperoleh Rp. 42.000. sedangkan di tahun 2005 kondisinya tetap tidak jauh berbeda dengan tahun 2004 perkembangan yang terjadi jauh dari yang dirapkan, hal ini karena masyarakat yang mau bergabung dan menabung masih belum percayasepenuhnya dan harus berfikir seribu kali untuk menjadi anggota BMT NU. Melihat perkembangan BMT NU akhir 2006, maka pada tanggal 12 April 2007 pengurus melengkapi legal formalnya sebagai sebuah koperasi agar bisa mendapatkan pengakuan dari pemerintah dan akhirnya pada tanggal 04 Mei 2007 telah resmi terdaftar di akte notaris dengan nomor 10, Badan Hukum 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007, SIU: 503/6731/SIUP-K/435,114/2007, TDP: 132125200588, dan NPWP. 02 599.962.4-608.000., dengan nama koperasi jasa keuangan Syari'ah (KJKS) Baitul Maal wa Tamwil Nuansa Ummat yang disingkat dengan BMT NU.

KSPPS BMT NU Cabang kadur termasuk cabang yang ke-30 dari KSPPS BMT NU Jawa Timur dan berdirinya pada tanggal 14 Maret 2017. Setelah melalui beberapa proses yang diantaranya survey lokasi pangsa pasar dan kriteriakriteria lainnya, yang ditentukan oleh pusat dengan modal awal yang dimiliki oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur sebesar Rp. 50.000.000 dan total aset sampai tahun 2020 adalah sebesar Rp. 6.5M. KSPPS BMT NU Cabang Kadur dengan melihat sebuah perkembangan perekonomian masyarakat di wilayah Kadur khususnya dan masyarakat secara umum sangat membutuhkan

lembaga keuangan yang bisa mewadahi dan memfasilitasi masyarakat kadur untuk brtransaksi/bermuamalah sesuai dengan prinsip-prinsip Syari'ah.¹⁰⁴

b) Visi dan Misi

1) Visi

Terwujudnya BMT NU yang Jujur, Amanah, dan Profesional sehingga Anggun dalam Layanan, Unggul dalam Kinerja menuju terbentuknya 100 Kantor Cabang Pada Tahun 2026 untuk Kemandirian dan Kesejahteraan Anggota.

2) Misi

- a) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.
- b) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan Amanah.
- c) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor Cabang pada tahun 2026.
- d) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segment UMKM baik secara Perseorangan maupun berbasis jamaah.
- e) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqah, dan waqaf.
- f) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional, dan memiliki integritas tinggi.

¹⁰⁴JejankDesign, "SejarahBMTNUJawaTimur," diakses dari <https://bmtnujatim.com> pada tanggal 30 maret 2023 pukul 10.30 WIB

- g) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerjayang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- h) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
- i) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

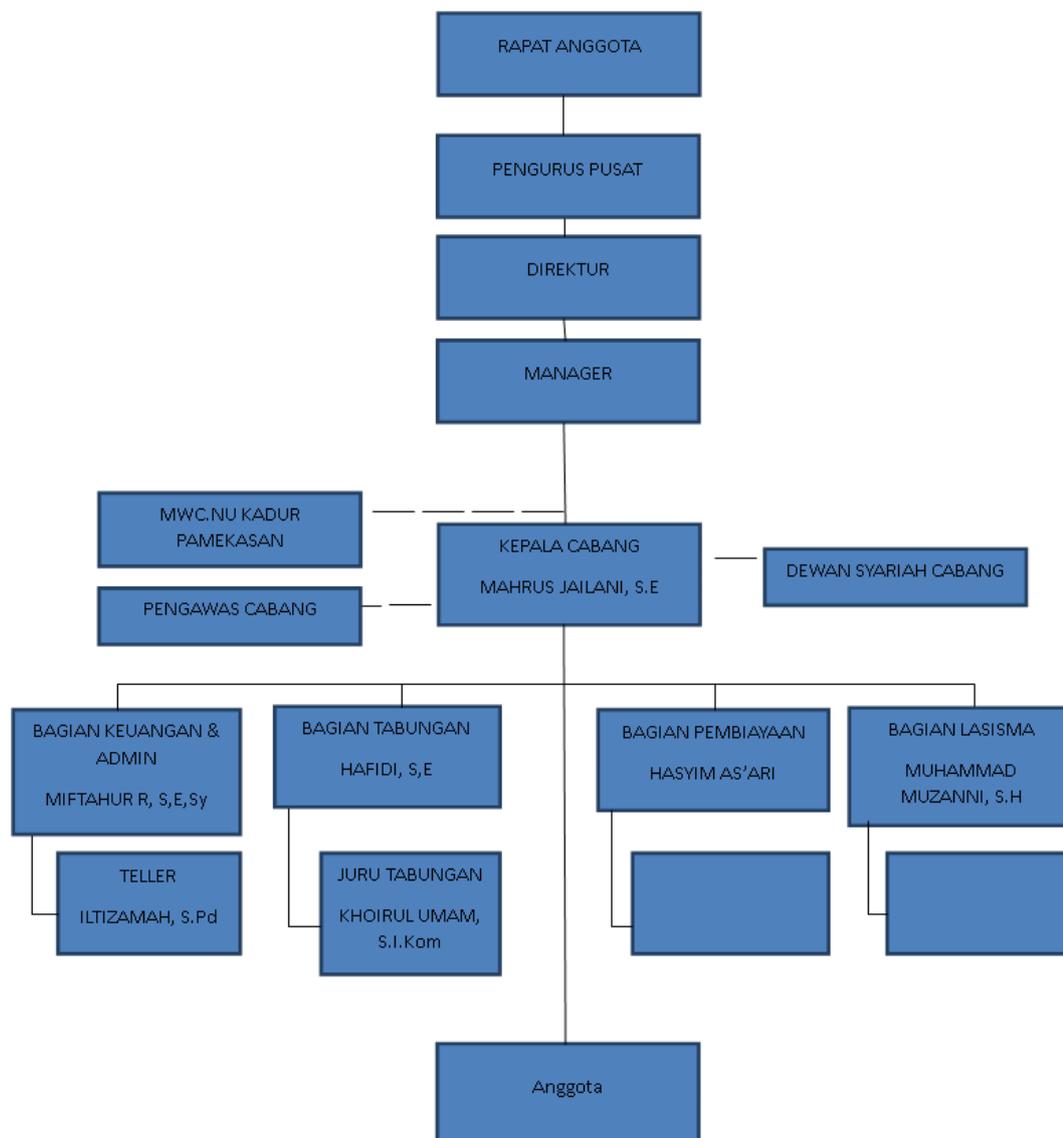
c) Badan Hukum Kspps BMT NUCabang Kadur

Dilihat dari segi legalitas, koperasi syariah ini belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang perkoperasian. Dimana untuk sementara, keberadaan koperasi syariah pada saat ini didasarkan pada hasil keputusan menteri (Kepmen) koperasi dan UKM Republik Indonesia No 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian diterbitkan instrumen pedoman standar operasional manajemen KJKS/UJKS koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi dan pedoman pengawasan KJKS/UJKS koperasi.

KSPPS adalah koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah. Baitul Maal wat Tamwil saat ini banyak yang berbadan hukum koperasi dan dinamakan koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah." Dimana kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah an wakaf (Peraturan Menteri Koperasi an Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor

16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pijam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi)

d) Struktur Organisasi



Gambar 4. 1

Struktur Pengelola KSPP Syariah BMT NU

e) SOP Produk

BMTNU Cabang Kadur memiliki produk simpanan dan pembiayaan. Setiap nasabah yang mau menabung atau mengajukan pembiayaan terlebih dahulu harus terdaftar menjadi anggota BMT NU dengan cara mengisi formulir pendaftaran dan menyerahkan identitas diri, baik itu berupa KTP, KK, dan sebagainya, serta uang untuk saldo awal tabungan dan biaya administrasi pembukaan tabungan. Bagi nasabah yang mau menabung atau mengajukan pembiayaan harus menjadi anggota dengan mendaftar atau membuka Simpanan anggota (SIAGA). Adapun produk-produknya sebagai berikut:

1) Simpanan

a) Simpanan Anggota (SIAGA)

Disediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan Bagi Hasil yang menguntungkan yaitu 70 % dari SHU dengan Menggunakan Akad Musyarakah. SIAGA terdiri dari: SIAGA Pokok dibayar satu kali sebesar Rp.100.000,- SIAGA Wajib Dibayar Setiap Bulan Rp.20.000,- dan SIAGA Khusus dibayar Kapan Saja dengan setoran Minimal Rp.100.000,-. SIAGA Pokok dan Wajib Hanya Dapat ditarik Ketika Berhenti dari ke-Anggota-an, sedangkan SIAGA Khusus Dapat ditarik sesuai ketentuan.

Di BMT NU Cabang Kadur saldo awal untuk pembukaan SIAGA sebesar Rp.10.000,- bukan Rp.100.000,- karena kasian pada nasabah yang ingin menjadi anggota. Sedangkan SIAGA khusus minimal harus terkumpul Rp. 100.000,- dalam satu tahun.

b) Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK Fathonah)

Simpanan anda yang Ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang Menguntungkan. Menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah yang dapat disetor kapan saja dan dapat Ditarik pada saat Tahun Ajaran Baru dan Semesteran. Setoran Awal Rp. 2.500 dan Setoran Selanjutnya Minimal Rp. 500.

c) Simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati di awal dengan memperoleh hadiah Langsung tanpa diundi. Menggunakan Akad Wadiah Yad Al-Dhamanah dan Dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku. Jenis hadiah yang nantinya diperoleh bisa berupa umroh, mobil, sepeda motor, televisi, kulkas, laptop, dan lainnya dengan jangka waktu mulai dari 9 bulan. Simpanan ini tidak dapat diambil atau ditarik oleh nasabah sebelum jatuh tempo. Dalam produk simpanan ini minimal saldo yang diendapkan Rp. 5.000.000,- dengan jangka waktu sesuai ketentuan dan kesepakatan bersama.

d) Simpanan Berjangka Mudharabah (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpah dengan Bagi Hasil 65% Menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran minimal Rp. 500.000 dengan Jangka Waktu minimal 1 (satu) Tahun.

e) Simpanan Hajidan Umroh (SAHARA)

Simpanan yang dapat mempermudah Anda Menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan Bagi Hasil 65% sebagai bekal tambahan Biaya Haji dan Umrah menggunakan Akad

Mudlarabah Muthlaqah. Setoran Awal Minimal Rp.1.000.000,- dan Setoran Selanjutnya sesuai Kemampuan. Setoran Kapan Saja dan Penarikan Hanya dapat Dilakukan ketika akan melaksanakan Hajidan Umrah KecualiUdzur Syar'i.

f) Simpanan Lebaran (SABAR)

Simpanan yang bisa mempermudah Anda Memenuhi Kebutuhan LEBARAN dengan memperoleh keuntungan dari Bagi Hasil Sebesar 55 %. Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah dengan Setoran Awal Rp.25.000 dan Setoran selanjutnya MinimalRp.5.000. Setoran Kapan Saja dan Penarikan hanya bisa dilakukan setiap Bulan Ramadhan.

g) Tabungan Mudharabah (TABAH)

Tabungan yang bisa mempermudah Anda dalamMemenuhi kebutuhan Sehari-hari karena Setoran dan Penarikan dapat Dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan Bagi Hasil 40% Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah. Setoran AwalRp.10.000 dan SelanjutnyaMinimal Rp. 2.500.

h) Tabungan Ukhrawi (TARAWI)

Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, karena bagi hasil Tabungan anda di sedekah kan kepada Fakir Miskin dan AnakYatim Piatu. Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah dengan Setoran Awal Rp.25.000,- dan Selanjutnya Minimal Rp.5.000,-dengan Bagi Hasil50 %.

2) Pembiayaan

a) *Al-Qardlul Hasan*

Pembiayaan dengan Jasa Seikhlasnya (Tanpa Bagi Hasil dan Margin) dengan Jangka Waktu Maksimal 36 bulan dengan Angsuran Mingguan, Bulanan atau Cash Tempo.

b) *Murabahah dan Bai' Bitsamanil Aji l(BBA)*

Pembiayaan dengan Pola Jual Beli Barang. Harga Pokok diketahui bersama dengan Harga Jual Berdasarkan Kesepakatan Bersama. Selisih Harga Pokok dengan Harga Jual merupakan Margin/Keuntungan BMT NU. Jangka Waktu Maksimal 36bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulan, 6 bulan (Bai' Bitsamanil Ajil) dan/atau Cash Tempo (Murabahah).

c) *Mudharabahdan Musyarakah*

Pembiayaan Seluruh Modal Kerja yang Dibutuhkan (Mudlarabah) atau sebagian modalkerja (Musyarakah) denganpola bagihasil. Bagi Hasil Dihitung Berdasarkan Keuntungan yang sebenarnya dengan Bagi Hasil berdasarkan Kesepakatan (Mudlarabah) atau sesuai fungsi modal (Musyarakah). Jangka Waktu Maksimal 36 bulan dengan Angsuran Bulanan, 4 bulan, 6 bulan atau Cash Tempo.

d) *LayananBerbasisJamaah (Lasisma)*

Layanan Berbasis Jamaah (Lasisma) merupakan layanan pinjaman/pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok. Jumlah minimal kelompok pembiayaan adalah 5 orang dan maksiamal 20 Orang. Untuk pembiayaan yang

akan diberikan kepada Kelompok minimal 1.000.000 dan maksimal 5.000.000, angsuran dibayarkan perbulan sesuai dengan jangka waktunya.

2. Deskripsi Data Penelitian dan Responden

a. Deskripsi Data Penelitian

Data penelitian yang dikumpulkan dengan membagikan kuisisioner secara langsung kepada responden. Penyebaran dilakukan sebanyak 97 kuisisioner pada nasabah yang menabung di BMT NU Cabang Kadur. Pengumpulan data dikumpulkan peneliti dengan datang langsung ke kantor BMT NU Cabang Kadur dan menemui langsung nasabah yang bertransaksi. Berikut rincian data penyebaran dan pengembalian kuisisioner yang ditunjukkan dalam table berikut ini:

Tabel 4. 1 Rincian Penyebaran Pengembalian kuisisioner

Keterangan	Jumlah
Kuisisioner yang disebar	97
Kuisisioner yang tidak kembali	0
Kuisisioner yang kembali	97
Kuisisioner yang digugurkan	0
Kuisisioner yang digunakan	97
Tingkat pengembalian (<i>respon rate</i>)	100%
Tingkat pengembalian yang digunakan (<i>usable respon rate</i>)	100%

Sumber : data diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.1 menunjukkan bahwa kuisioner yang akan dianalisis dalam penelitian ini sebanyak 97 kuisioner dengan tingkat pengembalian 100%.

b. Deskripsi Data Responden

1) Jenis Kelamin

Berikut merupakan data responden berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini:

Tabel 4. 2 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	LAKI-LAKI	40	41.2	41.2	41.2
	PEREMPUAN	57	58.8	58.8	100.0
	Total	97	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel 4.2 mayoritas responden berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 58 responden dengan persentase 58,8% dan berjenis kelamin laki-laki sebanyak 41,2 responden dengan persentase 41,2%.

2) Pendidikan

Tabel 4. 3 Karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SD	38	39.2	39.2	39.2
	SMP	24	24.7	24.7	63.9
	SMA	22	22.7	22.7	86.6
	S1	13	13.4	13.4	100.0
	Total	97	100.0	100.0	

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.3 yang menunjukkan pendidikan terakhir dari responden yang mayoritas pendidikan terakhirnya adalah SD sebanyak 39,2

responden dengan presentase 39,2%, 24 responden dengan pendidikan SMP dengan persentase 24%, SMA sebanyak 22 responden dengan persentase 22,7%, dan 13,4 responden dengan pendidikan S1 dengan persentase 13,4% .%.

3) Usia

Tabel 4. 4 Karakteristik responden berdasarkan usia

		USIA			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	16-30	27	27.8	27.8	27.8
	31-40	32	33.0	33.0	60.8
	41-50	27	27.8	27.8	88.7
	51-60	10	10.3	10.3	99.0
	>60	1	1.0	1.0	100.0
	Total	97	100.0	100.0	

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan rentang usia responden yang ikut berpartisipasi dalam penelitian ini. Mayoritas usia responden yakni dengan rentang usia 31-40 tahun sebanyak 32 responden dengan persentase 32%, rentang usia 16-30 tahun sebanyak 27 responden dengan persentase 27%, rentang umur 41-50 tahun sebanyak 27 responden dengan persentase 27%, dan rentang usia 51-60 tahun sebanyak 10 responden dengan persentase 10% serta rentang usia >60 tahun sebanyak 1 responden dengan persentase 1%.

c. Deskripsi Frekuensi Jawaban Responden

Tanggapan responden yang ikut berpartisipasi dalam penelitian ini mengenai pengaruh kualitas produk, bagi hasil dan promosi terhadap minat anggota transaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur dapat

dijelaskan pada tabel distribusi frekuensi jawaban responden pada kuisioner yang telah disebarakan berikut ini:

1) Distribusi Jawaban Responder pada Variabel Kualitas Produk

Tabel 4. 5 Ditribusi Jawaban Kualitas Produk (X1)

Kualitas Produk (X1)											
No	STS		TS		N		S		SS		TOTAL
Item	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.	3	3.1%	4	4.1%	20	20.6%	50	51.5%	20	20.6%	97
2.	2	2.1%	3	3.1%	24	24.7%	49	50.5%	19	19.6%	97
3.			3	3.1%	12	12.4%	51	52.6%	31	32.0%	97
4.			4	4%	28	28.9%	49	50.5%	16	16.5%	97
5.	1	1%	3	3%	19	19.6%	36	37.1%	38	39.2%	97
6.			4	4.1%	25	25.8%	52	53.6%	16	16.5%	97
7.			2	2.1%	26	26,8%	53	54.6%	16	16.5%	97
8.	1	1%	2	2.1%	20	20.6%	42	43.4%	32	33.0%	97
9.	1	1%	2	2.1%	13	13.4%	46	47.4%	35	36.1%	97
10.			2	2%	13	13.4%	41	42.3%	41	42.3%	97
Jumlah	8		29		200		469		264		970

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.5 menunjukkan hasil jawaban responden terhadap pernyataan pada variabel kualitas produk (X1) dengan jawaban Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 8, yang menyatakan Tidak Setuju (TS) sebanyak 29, yang menyatakan jawaban netral (N) 200, dan untuk jawaban Setuju (S) 469 serta jawaban Sangat Setuju (SS) sebanyak 264.

$$\begin{aligned}
 \text{Skor} &= \{(\sum \text{SS} \times 5) + (\sum \text{S} \times 4) + (\sum \text{N} \times 3) + (\sum \text{TS} \times 2) + (\sum \text{STS} \times 1)\} : (n \times 5 \times 7) \\
 &= (264 \times 5) + (469 \times 4) + (200 \times 3) + (29 \times 2) + (8 \times 1) : (970 \times 5 \times 7) \\
 &= (1320 + 1876 + 600 + 58 + 8) : 33.950 \\
 &= 3862 : 33.950 \\
 &= 0,11 \times 100\% = 11\%
 \end{aligned}$$

Skor variabel kualitas produk (X1) terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur adalah sebesar 11% (tidak kuat).

2) Distribusi Frekuensi Variabel Bagi Hasil

Tabel 4. 6 Ditribusi jawaban Bagi Hasil (X2)

Bagi Hasil (X2)											
No Item	STS		TS		N		S		SS		TOTAL
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.			2	2%	11	11.3%	43	44.3%	41	41.3%	97
2.			2	2.1%	17	17.5%	56	57.7%	22	22.7%	97
3.			2	2.1%	31	32.1%	47	48.5%	17	17.5%	97
4.			1	1%	21	21.6%	58	59.5%	17	17.5%	97
5.			1	1%	25	25.5%	55	56.7%	16	16.5%	97
6.	2	2%	3	3.1%	35	36.1%	45	46.7%	12	12.4%	97
Jumlah	2		11		140		304		125		582

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.6 menunjukkan jawaban dari responden pada variabel Bagi hasil (X2) dimana jawaban untuk STS (Sangat Tidak Setuju) sebanyak 2, jawaban untuk TS (Tidak Setuju) 11, untuk jawaban N (Netral) sebanyak 140,

jawaban untuk S (Setuju) sebanyak 304, dan untuk jawaban SS (Sangat Setuju) sebanyak 125.

$$\begin{aligned} \text{Skor} &= \{(\Sigma \text{SS} \times 5) + (\Sigma \text{S} \times 4) + (\Sigma \text{N} \times 3) + (\Sigma \text{TS} \times 2) + (\Sigma \text{STS} \times 1)\} : (\text{n} \times 5 \times 15) \\ &= (125 \times 5) + (304 \times 4) + (140 \times 3) + (11 \times 2) + (2 \times 1) : (97 \times 5 \times 15) \\ &= (625 + 1216 + 420 + 22 + 2) : (7275) \\ &= 2285 : 7275 \\ &= 0,32 \times 100 \% = 32\% \end{aligned}$$

Skor untuk jawaban variabel bagi hasil (X2) terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur adalah sebesar 32% (kurang kuat).

3) Distribusi Jawaban Responder pada Variabel Promosi

Tabel 4. 7 Ditribusi Jawaban Promosi (X3)

Promosi (X3)											
No	STS		TS		N		S		SS		TOTAL
Item	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.	2	2.1%	1	1%	16	16.5%	60	61.9%	18	18.6%	97
2.	1	1%	2	2.1%	17	17.5%	54	55.7%	23	23.7%	97
3.			3	3%	10	10.3%	54	55.7%	30	30.9%	97
4.			3	3.1%	27	27.8%	51	52.6%	16	16.5%	97
5.	1	1%			16	16.5%	55	56.7%	17	17.5%	97
6.			1	1%	24	24.7%	55	56.7%	17	17.5%	97
7.					24	24.7%	55	56.7%	18	18.6%	97
8.			2	2.1%	18	18.6	45	46.4	32	33%	97
Jumlah	4		12		152		429		171		776

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.5 menunjukkan hasil jawaban responden terhadap pernyataan pada variabel promosi (X3) dengan jawaban Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 4, yang menyatakan Tidak Setuju (TS) sebanyak 12, yang menyatakan jawaban netral (N) 152, dan untuk jawaban Setuju (S) 429 serta jawaban Sangat Setuju (SS) sebanyak 171.

$$\begin{aligned} \text{Skor} &= \{(\Sigma \text{SS} \times 5) + (\Sigma \text{S} \times 4) + (\Sigma \text{N} \times 3) + (\Sigma \text{TS} \times 2) + (\Sigma \text{STS} \times 1)\} : (n \times 5 \times 7) \\ &= (171 \times 5) + (429 \times 4) + (152 \times 3) + (12 \times 2) + (4 \times 1) : (97 \times 5 \times 7) \\ &= (855 + 1716 + 456 + 24 + 4) : 3395 \\ &= 3055 : 3395 \\ &= 0,89 \times 100\% = 89\% \end{aligned}$$

Skor variabel promosi (X3) terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur adalah sebesar 89% (sangat kuat).

4) Distribusi Frekuensi Variabel Minat Anggota Bertransaksi

Tabel 4. 8 Distribusi jawaban Minat Anggota Bertransaksi

Minat Anggota Bertransaksi (Y1)											
No Item	STS		TS		N		S		SS		TOTAL
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.					9	9.3%	53	54.6%	35	36.1%	97
2.			1	1%	13	13.4%	56	57.7%	27	27.8%	97
3.			2	2.1%	10	10.3%	54	55.7%	31	32%	97
4.			2	2.1%	19	19.6%	57	58.8%	19	19.6%	97
5.	1	1%	3	3.1%	12	12.4%	62	63.9%	19	19.6%	97

6.	1	1%	1	1%	16	16.5%	50	51.5%	29	29.9%	97
7.			1	1%	15	16.5%	50	51.5%	30	30.9%	97
8.	2	2.1%	2	2.1%	34	35.1%	45	46.1%	14	14.4%	97
Jumlah	4		12		128		427		204		776

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.7 terkait distribusi jawaban responden pada variabel minat anggota bertransaksi (Y) adalah sebanyak 4 menjawab STS (Sangat Tidak Setuju), 12 untuk jawaban TS (Tidak Setuju), untuk jawaban N (Netral) sebanyak 128 dan untuk jawaban S (Setuju) sebanyak 427, serta untuk jawaban SS (Sangat Setuju) sebanyak 204.

$$\text{Skor} = \{(\Sigma \text{SS} \times 5) + (\Sigma \text{S} \times 4) + (\Sigma \text{N} \times 3) + (\Sigma \text{TS} \times 2) + (\Sigma \text{STS} \times 1)\} : (\text{n} \times 5 \times 6)$$

$$= (204 \times 5) + (427 \times 4) + (128 \times 3) + (12 \times 2) + (4 \times 1) : (97 \times 5 \times 6)$$

$$= (1020 + 1708 + 384 + 24 + 4) : (2910)$$

$$= (3140) : (3880)$$

$$= 0,80 \times 100\% = 80\%$$

Skor variabel (Y) minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur sebesar 80 %.

a) Uji Kualitas Instrumen

(1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu pernyataan kuisisioner masing masing variabel atau indikator. Teknik pengujiannya menggunakan *person correlation* yakni korelasi antara skor item dengan skor total item (nilai r_{hitung}) dibandingkan dengan r_{tabel} . Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka item dikatakan valid.

Berdasarkan jumlah sampel pada penelitian ini sebanyak 97 responden dengan $\alpha = 0,05$ maka nilai r_{tabel} sebesar 0,199. Berikut hasil uji validitas dalam penelitian ini:

Tabel 4. 9 Hasil uji Validitas

Variabel	Item	Koefisien korelasi	r_{tabel}	Validitas
Kualitas Produk (X1)	X1.1	0,630	0,199	Valid
	X1.2	0,617	0,199	Valid
	X1.3	0,762	0,199	Valid
	X1.4	0,606	0,199	Valid
	X1.5	0,607	0,199	Valid
	X1.6	0,620	0,199	Valid
	X1.7	0,557	0,199	Valid
	X1.8	0,628	0,199	Valid
	X1.9	0,553	0,199	Valid
	X1.10	0,631	0,199	Valid
Bagi Hasil (X2)	X2.1	0,592	0,199	Valid
	X2.2	0,666	0,199	Valid
	X2.3	0,745	0,199	Valid
	X2.4	0,743	0,199	Valid
	X2.5	0,803	0,199	Valid
	X2.6	0,765	0,199	Valid
Promosi (X3)	X3.1	0,758	0,199	Valid

	X3.2	0,779	0,199	Valid
	X3.3	0,758	0,199	Valid
	X3.4	0,767	0,199	Valid
	X3.5	0,718	0,199	Valid
	X3.6	0,826	0,199	Valid
	X3.7	0,671	0,199	Valid
	X3.8	0,598	0,199	Valid
Keputusan Nasabah (Y)	Y1.1	0,543	0,199	Valid
	Y1.2	0,749	0,199	Valid
	Y1.3	0,665	0,199	Valid
	Y1.4	0,740	0,199	Valid
	Y1.5	0,782	0,199	Valid
	Y1.6	0,632	0,199	Valid
	Y1.7	0,734	0,199	Valid
	Y1.8	0,251	0199	Valid

Sumber :data primer diolah tahun 2023

(2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah hasil pengukuran tetap konsisten jika dilakukan pengukuran kembali terhadap gejala yang sama dan dengan menggunakan alat pengukur yang sama. Suatu variabel dikatakan reliabel jika mempunyai nilai *Cronbach's Alpha* > 60% (0,60). Berikut tabel uji reliabilitas.

Tabel 4. 10 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
----------	-------------------------	------------

Kualitas Produk (X1)	0,825	Reliabel
Bagi Hasil (X2)	0,811	Reliabel
Pomosi (X3)	0,876	Reliabel
Minat Bertransaksi (Y)	0,78	Reliabel

Sumber :data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil uji reliabilitas diatas maka menunjukkan setiap variabel pengetahuan, kualitas pelayanan dan keputusan nasabah dikatakan reliabel karena memiliki nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60.

b) Uji Asumsi Klasik

(1) Uji Multikolinearitas.

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui apakah dalam suatu model regresi terdapat korelasi antara variabel bebas. Model regresi dikatakan baik jika tidak terdapat korelasi antar variabel bebas. Untuk mengetahui ada tidaknya multikolinearitas dengan melihat nilai *tolerance* dan nilai VIF. Tidak terjadi multikolinearitas jika nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10. Berikut hasil uji multikolinearitas tiap variabel:

Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1 (Constant)	13.432	2.202			
KUALITAS PRODUK	-.078	.148	-.110	.130	7.689
BAGI HASIL	.492	.176	.426	.241	4.143
PROMOSI	.328	.191	.393	.106	9.395

a. Dependent Variable: MINAT TRANSAKSI

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas diatas menunjukkan bahwa nilai *tolerance* dari variabel X1 adalah 0.130 dan nilai VIF adalah 7,689 untuk nilai *tolerance* dari variabel X2 adalah 0,241 dan nilai VIF adalah 4,143 dan untuk nilai *tolerance* dari variabel X3 adalah 0,106 dan nilai VIF adalah 9,395 hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independen karena nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10.

(2) Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Variabel dikatakan terjadi heteroskedastisitas apabila nilai sig < 0,05 dan sebaliknya dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas apabila nilai sig > 0,05. Yang diharapkan dalam penelitian ini yaitu tidak terjadi heteroskedastisitas. Berikut hasil uji heteroskedastisitas dengan menggunakan uji Glejser:

Tabel 4. 12 Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Glejser

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	5.490	1.357		4.046	.000
	KUALITAS PRODUK	-.058	.091	-.175	-.634	.528
	BAGI HASIL	.042	.108	.079	.392	.696
	PROMOSI	-.069	.117	-.179	-.586	.560

a. Dependent Variable: ABS_RES

Sumber : data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil uji Glejser diatas menunjukkan bahwa nilai sig untuk variabel bebas X1 sebesar 0,528, variabel X2 sebesar 0,696 dan variabel X3 sebesar 0,560. Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan ketiga variabel bebas

memiliki nilai sig > 0.05, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

(3) Uji Autokorelasi

Dibawah ini akan menampilkan hasil uji autokorelasi untuk melihat ada tidaknya gejala autokorelasi.

Tabel 4. 13 Hasil uji Autokorelasi dengan Uji DW

Model Summary^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.693 ^a	.481	.464	2.635	2.009

a. Predictors: (Constant), PROMOSI, BAGI HASIL, KUALITAS PRODUK

b. Dependent Variable: MINAT TRANSAKSI

Berdasarkan uji autokorelasi pada tabel menunjukkan nilai DW 2,009

Diketahui dl dan du berdasarkan distribusi tabel DW sebagai berikut:

dU	dL	4-dL	4-dU
1,7116	1,6275	2,325	2,2884

Keterangan:

Tabel tersebut menyatakan bahwa DW sebesar 1,852 berada diantara nilai dU = 1,7116 dan nilai 4-dU = 2,2884 ($dU < DW < 4-Du$), yakni $1,7116 < 2,009 < 2,2884$, sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi tidak terjadi Autokorelasi.

(4) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk apakah data yang akan digunakan dalam model regresi berdistribusi normal atau tidak. Untuk mengetahui data normal atau tidak dapat menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* dilihat dari nilai

signifikansinya. Variabel dikatakan berdistribusi normal jika nilai sig > 0,05.

Berikut hasil uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov*:

Tabel 4. 14 Hasil Uji Normalitas dengan Uji Kolmogorov Smirnov

		Unstandardized Residual
N		97
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.59359250
Most Extreme Differences	Absolute	.057
	Positive	.046
	Negative	-.057
Test Statistic		.057
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil uji normalitas pada tabel tersebut menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,200. Artinya nilai signifikansi (0,200) > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi berdistribusi normal.

B. Pembuktian Hipotesis

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Uji analisis regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen. Berikut tabel hasil uji analisis regresi linear berganda:

Tabel 4. 15 Hasil Uji Analisis regresi Linear Berganda

Model	Coefficients ^a			
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	T	Sig.

		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13.432	2.202		6.100	.000
	KUALITAS PRODUK	-.078	.148	-.110	-.529	.598
	BAGI HASIL	.492	.176	.426	2.799	.006
	PROMOSI	.328	.191	.393	1.718	.089

a. Dependent Variable: MINAT TRANSAKSI

Sumber : data primer diolah tahun 2023

Hasil analisis regresi linear berganda pada tabel diperoleh koefisien variabel independen kualitas produk (X_1) = -0,078, variabel bagi hasil (X_2), dan promosi (X_3) konstanta sebesar 13.432. Berdasarkan hasil pengujian dengan metode regresi linear berganda, maka model persamaan regresi yang diperoleh dari penelitian ini sebagai berikut:

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

$$Y = 13,432 + -0,078X_1 + 0,492X_2 + 0,328X_3 + e$$

Model persamaan regresi linear tersebut dijabarkan pada keterangan berikut:

- a. Konstanta sebesar 13.432 menyatakan bahwa jika variabel kualitas produk, bagi hasil dan promosi memiliki nilai sama dengan 0, maka minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur bernilai 13,432
- b. Nilai koefisien regresi variabel kualitas produk (X_1) sebesar -0,078, yang berarti jika terjadi peningkatan sebesar 1 satuan pada variabel kualitas produk (X_1), maka minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur akan menurun sebesar -0,078 dengan anggapan variabel independen yang lain bernilai konsisten.

- c. Nilai koefisien regresi variabel bagi hasil (X2) sebesar 0,492, berarti jika bagi hasil (X1) meningkat sebesar 1 satuan, maka minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur akan meningkat sebesar 0,492
- d. . Nilai koefisien regresi variabel promosi (X3) sebesar 0,328, berarti jika promosi (X1) meningkat sebesar 1 satuan, maka minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur akan meningkat sebesar 0,328.

2. Uji F

Uji statistik F menunjukkan apakah semua variabel bebas atau independen yang dimasukkan dalam model regresi mempunyai pengaruh secara simultan atau bersama sama terhadap variabel dependen atau variabel terikat. Uji F (uji simultan) ini digunakan untuk menguji hipotesis “kualitas produk, bagi hasil dan promosi terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur”. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikan 0,05 dengan pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. Apabila variabel $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka variabel bebas bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.
- b. Apabila variabel $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka variabel bebas bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat.

Berikut hasil uji F atau uji simultan variabel independen:

Tabel 4. 16 Hasil Uji F variabel Independen

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	597.554	3	199.185	28.686	.000 ^b
	Residual	645.765	93	6.944		
	Total	1243.320	96			

a. Dependent Variable: MINAT TRANSAKSI

b. Predictors: (Constant), PROMOSI, BAGI HASIL, KUALITAS PRODUK

Berdasarkan hasil uji F pada tabel diperoleh F_{hitung} sebesar 28,686 dengan tingkat signifikansi 0,000 dan nilai F_{tabel} sebesar 3,090. Hal ini menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} ($28,686$) $>$ F_{tabel} ($3,090$) dan nilai sig ($0,000$) $<$ $0,05$ sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel X (kualitas produk, bagi hasil dan promosi) berpengaruh secara simultan terhadap variabel Y (minat anggota bertransaksi).

Dengan demikian terima $H_{a.1}$ yang artinya “kualitas produk, bagi hasil dan promosi terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur”.

3. UJI T

Uji t (secara parsial) digunakan untuk mengetahui pengaruh masing masing variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini menggunakan taraf signifikansi 0,05 dengan penarikan keputusan sebagai berikut:

- Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen
- Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

Berikut tabel hasil uji signifikan secara parsial:

Tabel 4. 17 Hasil Uji T

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	13.432	2.202		6.100	.000
	KUALITAS PRODUK	-.078	.148	-.110	-.529	.598
	BAGI HASIL	.492	.176	.426	2.799	.006
	PROMOSI	.328	.191	.393	1.718	.089

a. Dependent Variable: MINAT TRANSAKSI

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Dari hasil uji pada tabel menunjukkan t_{hitung} pada variabel kualitas produk adalah sebesar -0,529 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,984 artinya $t_{hitung} (-0,529) < t_{tabel} (1,984)$ dengan taraf sig $0,001 < 0,05$. Sehingga keputusannya $H_{a.2}$ ditolak yang berarti kualitas produk tidak berpengaruh positif terhadap minat anggota bertransaksi di BMT NU Cabang Kadur. Untuk t_{hitung} variabel X2 (bagi hasil) diperoleh 2,799 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,984 artinya $t_{hitung} (2,799) > t_{tabel} (1,984)$ dengan taraf sig $0,000 < 0,05$. Sehingga keputusannya $H_{a.3}$ diterima dan yang berarti bagi hasil berpengaruh secara signifikan terhadap minat anggota bertransaksi di BMT NU Cabang Kadur. Untuk t_{hitung} variabel X3 (promosi) diperoleh 1,718 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,984 artinya $t_{hitung} (1,718) > t_{tabel} (1,984)$ dengan taraf sig $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa $H_{a.4}$ ditolak yang berarti promosi tidak berpengaruh positif terhadap minat anggota bertransaksi di BMT NU Cabang.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Dengan nilai R^2 dapat diketahui kesesuaian hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat dalam regresi linear. Koefisien detetrminasi dapat digunakan

untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Berikut hasil perhitungan R^2 dengan SPSS:

Tabel 4. 18 Hasil Perhitungan R²

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.693 ^a	.481	.464	2.635

a. Predictors: (Constant), PROMOSI, BAGI HASIL, KUALITAS PRODUK

Sumber: data primer diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa nilai R^2 sebesar 0,481 atau 48,1%. Hal ini berarti sebesar 48,1% kemampuan model dalam penelitian ini dalam menerangkan variabel bebas yakni kualitas produk, bagi hasil dan promosi mampu menjelaskan variabel terikat yaitu minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah. Sedangkan sisanya (100%-48,1 = 51,9%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

C. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis regresi pada penelitian ini, maka peneliti mencoba memberikan pembahasan terhadap setiap variabel yang dibahas pada penelitian ini. Penjelasan mengenai pengujian hipotesis dapat dibahas sebagai berikut:

1. Pengaruh kualitas produk, bagi hasil dan promosi terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur.

Kualitas produk adalah kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya, hal itu termasuk keseluruhan durabilitas, reliabilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian dan reparasi produk juga atribut produk lainnya. Kualitas produk yang dapat diandalkan dapat memudahkan pelanggan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhannya. Sehingga dapat berfungsi sesuai

dengan tujuannya. Dalam perusahaan syariah seperti BMT tidak menerapkan system bunga, melainkan bagi hasil dimana system bagi hasil diperoleh untuk masing-masing nasabah yang menabung pada perusahaan tersebut. Bagi hasil dalam lembaga keuangan syaria'ah adalah bagi hasil keuntungan maupun kerugian. Jadi, jika dalam usaha bersama mengalami resiko maka dalam konsep bagi hasil, kedua belah pihak akan sama-sama menanggung resiko. Dalam menampilkan produk yang dimiliki, bank juga harus memberikan informasi kepada masyarakat melalui promosi. Promosi adalah suatu usaha dari pemasaran dalam menginformasikan mempengaruhi orang atau pihak lain sehingga tertarik untuk melakukan transaksi atau pertukaran produk barang atau jasa yang dipasarkan.

Berdasarkan hasil uji F pada tabel diperoleh F_{hitung} sebesar 28,686 dengan tingkat signifikansi 0,000 dan nilai F_{tabel} sebesar 3,090 dan diperoleh dari dka pembilang = k dan dkb = n-k-1. Sehingga dka = 2 dan dkb = 97-2-1 = 94. Hal ini menunjukkan bahwa F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} dan taraf sig. (0,000) < 0,05. Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa $H_{a.1}$ diterima yang artinya kualitas produk, bagi hasil dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk terhadap suatu bagi hasil dan promosi yang baik dan memuaskan merupakan salah satu factor minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur.

2. Pengaruh kualitas produk Terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur.

Kualitas produk adalah segala sesuatu yang memiliki nilai di pasar sasaran (*target market*) dimana kemampuannya memberikan manfaat dan

kepuasan. Termasuk hal ini adalah benda, jenis, organisasi, tempat, orang dan ide. Dalam hal ini perusahaan memusatkan perhatian mereka pada usaha untuk menghasilkan produk yang unggul dan terus menyempurnakan kualitas produk merupakan suatu kondisi dan kelebihan dari produk itu sendiri yang dapat memberikan nilai atau manfaat yang lebih baik. Dalam kualitas produk ini sangat berpengaruh terhadap suksesnya perusahaan karena semakin tinggi kualitas produk maka akan tinggi juga keunggulan bersaingnya.

Hasil uji regresi linear berganda menunjukkan besaran koefisien regresi variabel kualitas produk bernilai negatif yang artinya kualitas produk tidak berbanding lurus/searah terhadap minat anggota bertransaksi. Hasil uji pada tabel menunjukkan t_{hitung} pada variabel kualitas produk adalah sebesar -0,529 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,984 artinya $t_{hitung} (-0,529) < t_{tabel} (1,984)$ dengan taraf sig $0,001 < 0,05$. Sehingga keputusannya H_0 ditolak yang berarti kualitas produk tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota bertransaksi di BMT NU Cabang Kadur.

Dari hasil penelitian diatas maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk merupakan karakteristik suatu produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan anggota yang dinyatakan atau diimplikasikan. Sebuah produk yang ingin dipasarkan harus memiliki nilai dan manfaat yang besar bagi anggota, dikarenakan anggota akan memilih sebuah produk yang cocok bagi mereka, oleh karena itu BMT NU Cabang Kadur harus mampu bersaing untuk menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan para anggotanya.

3. Pengaruh Bagi Hasil terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur.

Bagi hasil dalam lembaga keuangan syari'ah adalah bagi hasil keuntungan maupun kerugian. Jadi, jika dalam usaha bersama mengalami resiko maka dalam konsep bagi hasil, kedua belah pihak akan sama-sama menanggung resiko. *Shahibul maal* (nasabah) akan mengalami kerugian dalam modal, sedangkan pihak pengelola dana akan kerugian dalam tenaga yang telah dikeluarkannya.

Hasil uji regresi linear berganda menunjukkan besaran koefisien regresi variabel bagi hasil yang bernilai positif yang berarti bagi hasil, berbanding lurus/searah terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur. Untuk t_{hitung} variabel X2 (bagi hasil) diperoleh 2,799 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,984 artinya $t_{hitung} (2,799) > t_{tabel} (1,984)$ dengan taraf sig 0,000 < 0,05. Sehingga keputusannya $H_{a.2}$ diterima yang berarti bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota bertransaksi di BMT NU Cabang.

Dari hasil penelitian diatas maka dapat disimpulkan bahwa variabel sistem bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat anggota bertransaksi. Dapat diartikan bahwa BMT NU Cabang Kadur secara keseluruhan memiliki sistem bagi hasil yang baik dari penelitian ini, sehingga mendorong masyarakat untuk bertransaksi di BMT NU Cabang Kadur. Karena apabila seseorang telah melihat dan merasakan dari sistem bagi hasil itu sendiri bukan tidak mungkin para anggota akan bertransaksi di BMT NU Cabang Kadur.

4. Pengaruh promosi terhadap minat anggota bertransaksi pada tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur.

Promosi merupakan salah satu factor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun bagusya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk itu akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan membelinya. Promosi pada hakikatnya adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu produk kepada pasar sasaran, untuk memberi informasi tentang keistimewaan, kegunaan dan yang paling penting adalah tentang keberadaannya, untuk mengubah sikap ataupun untuk mendorong orang untuk bertindak dalam membeli suatu produk

Untuk t_{hitung} variabel X3 (promosi) diperoleh 1,718 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,984 artinya $t_{hitung} (1,718) < t_{tabel} (1,984)$ dengan taraf sig $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa $H_{a.3}$ ditolak yang berarti promosi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota bertransaksi di BMT NU Cabang.

Dari hasil penelitian diatas mengenai variabel promosi tidak berpengaruh secara signifikan artinya promosi di BMT NU Cabang Kadur kurang menarik sehingga BMT NU Cabang Kadur harus memikirkan lagi strategi promosi atau memperbaiki strategi promosi yang sudah digunakan agar minat anggota bertransaksi meningkat.