

## **BAB IV**

### **DESKRIPSI, PEMBUKTIAN HIPOTESIS DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Data.**

##### **1. Sejarah Berdirinya KSPP. Syariah BMT NU Cabang Pasean**

Awal mula pendirian BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan itu tidak langsung ditetapkan oleh pusat bahwa harus ada BMT Nu di pasean, namun pendirian BMT NU Cabang Pasean Pamekasan atas usulan pengurus MCWC NU kepada direktur pusat melalui beberapa tahapan. kemudian direktur pusat langsung melakukan survey lokasi untuk menentukan apakah lokasi tersebut strategis. Setelah melakukan peninjauan lapangan dan di nilai layak, maka rencana pendirian BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan di setujui.

Akhirnya pada 18 Oktober 2016 KSPP Syariah BMT NU Cabang Pasean Pamekasan resmi yang bertempat di Jln Raya Pasean Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan dengan jumlah karyawan Lima orang. Dengan meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah, KSPP Syariah BMT NU Cabang Pasean memiliki peluang yang lebih besar untuk mengelola dan menyalurkan Dana kepada masyarakat. Dengan kinerja berbasis syariah, diharapkan KSPP Syariah BMT NU Cabang Pasean mampu menjadi salah satu pendorong pertumbuhan ekonomi mikro yang berbasis syariah di Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan pada khususnya.

## **2. Visi dan Misi KSPP. Syariah BMT NU Cabang Pasean**

### **a. Visi :**

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga unggul dalam layanan, unggul dalam kinerja menuju terbentuknya 100 kantor cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota.

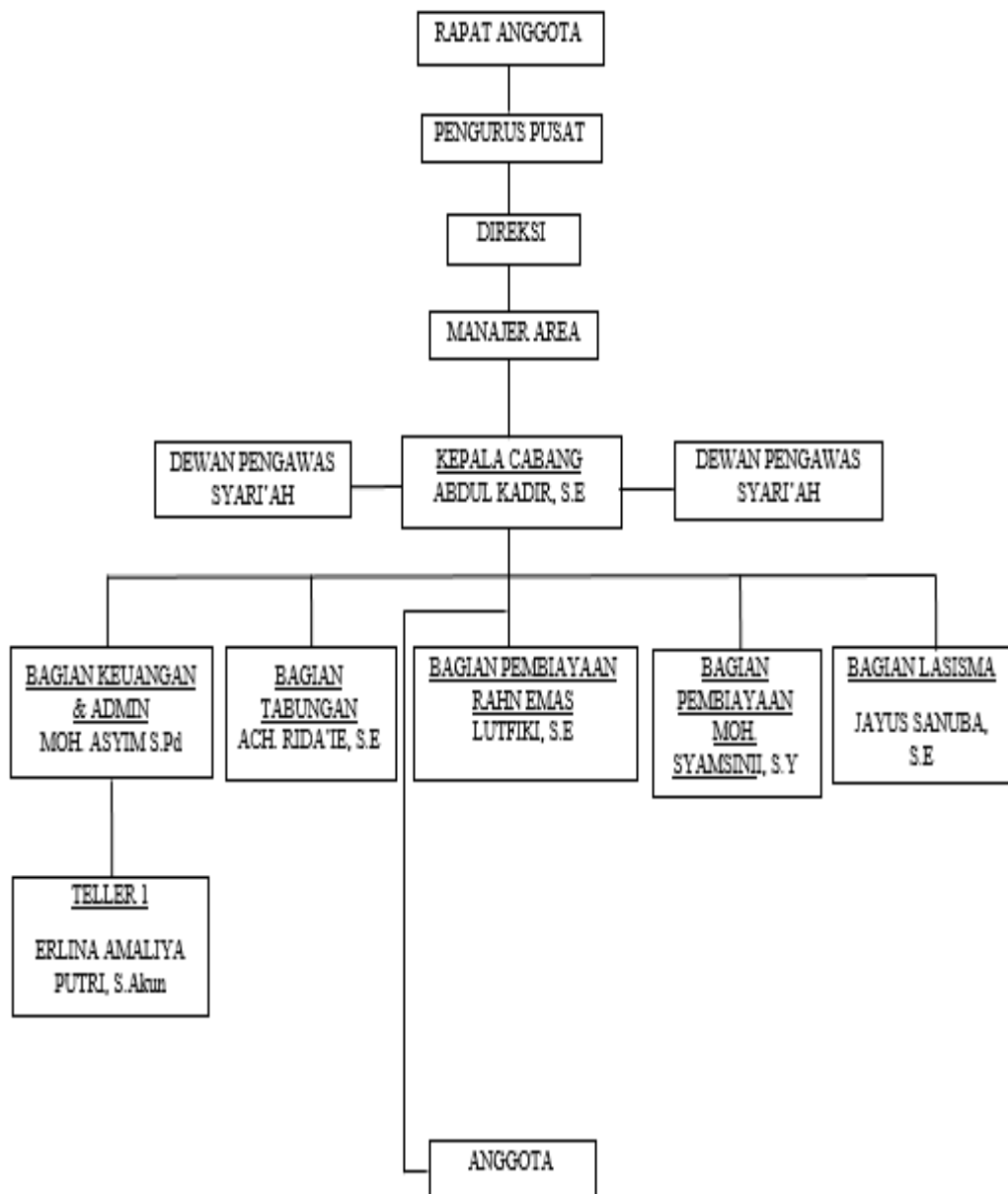
### **b. Misi :**

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.
- 2) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah.
- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 Kantor cabang pada tahun 2026.
- 4) Mengutamakan penghimpunan Danaatas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segment UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqah dan wakaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.

9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

### 3. Struktur Pengelola KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan.<sup>1</sup>

**Gambar 4.1**  
Struktur Pengelola KSPP. Syari'ah BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean



**Sumber:** KSPP. Syari'ah BMT Nu Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan 2024

<sup>1</sup> BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan

#### 4. Logo KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan

**Gambar. 4.2**  
Logo KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean



#### 5. Kegiatan Usaha KSPP. Syariah BMT NU Cabang Pasean Pamekasan

Adapun kegiatan usaha yang ada di KSPP. Syariah BMT NU Cabang Pasean adalah sebagai berikut:

##### a. Penghimpunan Dana.

Tabungan atau uang yang diberikan nasabah kepada BMT untuk digunakan sebagai pembiayaan pada sektor produktif merupakan cara BMT mendapatkan pendanaannya. Tabungan tersebut dapat berupa tabungan *mudharabah* jangka pendek dan jangka panjang, serta Dana *wadi'ah*.

##### b. Penyaluran Dana.

Penyaluran Dana BMT kepada nasabah terdiri atas dua jenis:

- 1) Pembiayaan dengan sistem bagi hasil.
- 2) Jual beli dengan pembayaran ditangguhkan

Penyaluran Dana BMT kepada pihak ketiga berdasarkan perjanjian pembiayaan yang menetapkan jangka waktu dan nisbah bagi hasil disebut pembiayaan.

Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* merupakan dua kategori pembiayaan. Penjualan barang dari BMT kepada nasabah merupakan suatu Cara penyaluran Dana yang berbentuk jual beli dengan pembayaran yang ditangguhkan. Harga ditetapkan sebesar biaya perolehan ditambah margin keuntungan yang disepakati atas keuntungan BMT.<sup>2</sup>

### **1. Produk BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean.**

Adapun beberapa Produk yang di tawarkan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan meliputi antara lain:

#### **a. Produk Tabungan /Simpanan:**

##### **1) Simpanan Anggota (SIAGA)**

Bagi mitra yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU dengan menggunakan akad *musyarakah*. Siaga yang terdiri dari, Siaga pokok dibayar satu kali sebesar Rp.100.000.-SIAGA wajib perbulan 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 keanggotaannya sedangkan SIAGA khusus dapat ditarik setiap bulan januari.

---

<sup>2</sup> <https://bmtnujatim.com/blog/artikel-27-Peluang-Pengabdian-di-BMT-NU-Jawa-Timur> Diakses pada tanggal 11 Oktober 2023 pukul 15:00 WIB.

## **2) Simpanan Pendidikan *Fathonah* (SIDIK Fatonah)**

Simpanan bagi mitra yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang menguntungkan dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Setoran kapan saja dan penarikan pada tahun ajaran baru dan semesteran. Setoran awal Rp. 2500 dengan biaya administrasi Rp. 5000 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp.500.

## **3) Simpanan Berjangka *Wadiah Berhadiah* (SAJADAH)**

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi dengan menggunakan akad *wadiah Yad-dhamanah* dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

## **4) Simpanan Berjangka *Mudharabah* (SIBERKAH)**

Keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% dengan menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah*. Setoran minimal Rp.500.000 dengan jangka waktu 1 tahun.

## **5) Simpanan Haji dan Umrah (SAHARA)**

Simpanan yang dapat mempermudah mitra menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umrah dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Setoran awal minimal Rp.1.000.000 dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan haji dan umrah kecuali *udzur syar'i*.

### **6) Simpanan Lebaran (SABAR)**

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55% dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dengan setoran awal Rp.25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000. Setoran dapat dilakukan kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiapbulan ramadan.

### **7) Tabungan *Mudharabah* (TABAHI)**

Simpanan yang bisa mempermudah mitra memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40% .Dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Setoran awal Rp.10.000dan selanjutnya minimal Rp.2.500.

### **8) Tabungan *Ukhrawi* (TARAWI)**

Tabungan sekaligus beramal karena bagi hasil tabungan mitra disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dengan setoran awal Rp.25.000 dan selanjutnya minimal Rp.5.000 dengan bagi hasil 50%.

## **b. Produk Pembiayaan:**

### **1) *Al-Qardul Hasan***

Pembiayaan dengan jasa seiklasnya (tanpa bagi hasil dan margin) dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, Bulanan atau *cash tempo*. Karakteristik dan ketentuan umum:

a) Pembiayaan dengan plafon maksimal Rp. 1.000.000,-

- b) Pembiayaan tanpa bagi hasil atau margin/keuntungan
- c) Dianjurkan memberikan *jaza'ul ihsan* (balas budi) sesuai dengan keikhlasan mitra.
- d) Waktu pembiayaan sesuai kesepakatan bersama.

### **2) *Murabahah dan Bai' Bistamanil Ajil.***

Pembiayaan dengan pola jual beli barang.harga pokok di ketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama.Selisih harga harga pokok dan harga jual merupakan margi/keuntungan KSPP Syariah BMT NU. Jangka waktu maksimal 36 bulan denga angsuran bulanan (*bai' bistamanil ajil*) atau cash tempo (*murabahah*).

Karakteristik dan ketentuan umum.

- a) Pembiayaan dengan Cara BMT NU menjual barang yang dibutuhkan mitra secara kredit/ pembayaran angsuran.
- b) BMT NU memperoleh margin (keuntungan) mulai 1.3% dari harga pokok barang.
- c) Plafon dan waktu pembiayaan sesuai dengan kesepakatan, dengan Cara angsuran mingguan, atau bulanan (*bai' bistamanilajil/BBA*) atau cash tempo/pembayaran diakhir jangka waktu (*akad murabahah*).
- d) Untuk *murabahah* mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.

### **3) *Mudharabah dan Musyarakah***

Pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (*mudharabah*) atau sebagian modal kerja (*musyarakah*) dengan pola bagi hasil. bagi hasil dihitung



berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan (*mudharabah*) atau sesuai dengan porsi modal (*musyarakah*). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau cash tempo.

Karakteristik dan Ketentuan Umum:

- a) Pendanaan melalui pola bagi hasil antara *mudharib* (mitra) dan *shohibul maal* (BMT NU).
- b) Batasan dan jangka waktu pembiayaan yang disepakati.
- c) *Musyarakah*: modal usaha patungan (*capital sharing*). Pembagian keuntungan berdasarkan kapitalisasi.
- d) *Mudharabah*: 35% keuntungan dibagi kepada mitra dan 65% modal usaha disuplai oleh BMT. selain itu, jika kedua belah pihak setuju.
- e) Selama modal diperoleh kembali pada akhir periode, sekutu wajib memberikan bagi hasil setiap bulannya.

#### **4) Rahn/Gadai**

Pembiayaan dengan menyerahkan barang atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 80% dari harga barang. Masa pinjaman maksimal 4 bulan dan diperpanjang maksimal 3 kali. Barang yang diserahkan berupa barang berharga seperti emas dan sebagainya. Biaya taksir dan uji barang ditanggung pemilik barang. BMT NU mendapatkan *ujrah* penitipan barang setiap harinya sebesar Rp.6 untuk setiap kelipatan Rp.10.000 dari harga barang

Karakteristik dan ketentuan umum

- a) Barang yang dapat digadaikan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya.

- b) Mitra menanggung biaya taksir mulai 0, 5% dari nilai taksir barang yang digadaikan.
- c) Jumlah pembiayaan 80% dari nilai taksir barang.
- d) Memberikan *ujroh*/biaya penitipan barang sebesar Rp.6,-dari nilai taksir barang untuk kelipatan Rp.10.000,-
- e) *Ujroh* dihitung setiap hari (*system*, harian) Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang kembali.

### **5) Biaya Tanpa Jaminan (LASISMA)**

Layanan berbasis jamaah (LASISMA) merupakan layanan pinjaman tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok.

### **6) Pembiayaan Hidup Sehati**

Pembiayaan hidup sehat islami (hidup sehati) disiapkan bagi anggota yang belum memiliki jamban/toile/wc/jeding dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan akad *murabahah*.<sup>3</sup>

Adapun persyaratan pembiayaan di BMT NU antara lain:

- a) Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan baik di Kantor cabang/secara *online* melalui aplikasi BMT NU keren.
- b) Mengisi form sistem informasi (SIM)
- c) Menjadi anggota KSPP syariah BMT NU Jawa Timur
- d) Memiliki tabungan aktif di BMT NU Jawa Timur.
- e) Bersedia diwawancarai, dilakukan survei usaha serta kelayakan dan di nilai jaminannya.

---

<sup>3</sup> Browsur BMT NU diakses pada tanggal 12 Oktober 2023 pukul 12.30

- f) Menyerahkan bukti kepemilikan barang jaminan berupa: Sertifikat tanah/bangunan, BPKB mobil/motor, SK pertama dan terakhir pengangkatan PNS atau jaminan.
- g) Bersedia menyerahkan *photo copy* KTP/SIM/KARTANU dan kartu tanda pengenal lainnya dan serta persyaratan administrasi lainnya yang ditentukan kemudian.

Adapun produk jasa antara lain:

- a) Transfer/kirim uang antar bank dalam dan luar negeri.
- b) Pendaftaran haji dan umrah.
- c) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, telepon, pulsa, DLL
- d) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi.

Selain dari produk yang ada BMT NU juga meluncurkan produk baru yaitu BMT NU-*Qimah* (BMT NU-Q) yang merupakan produk uang elektronik (*e-money*) BMT NU melalui aplikasi mobile dengan produk ini bayar apa saja bisa berikut rincian dari produk baru BMT NU-Q:

- a) Isi pulsa.
- b) Promo pulsa.
- c) Paket data.
- d) Pascabayar.
- e) Listrik PLN.
- f) Token PLN.
- g) Tagihan telepon.
- h) Indihome.
- i) Tagihan PDAM.

- j) Tagihan BPJS.
- k) Voucher game.
- l) Top up.
- m) TV kabel.
- n) Donasi/maal.
- o) Transfer antar BMT NU/Bank.
- p) Belanja di warung/toko anggota.

Cara install dan aplikasi BMT NU Q:

- a) Install aplikasi BMT NU Q di *play store*.
- b) Buka aplikasi BMT NU Q.
- c) Pilih “Daftar Disini”.
- d) Isikan data yang diperlukan.
- e) Kunjungi Kantor cabang BMT NU dengan membawa buku tabungan tabah dan asli KTP.
- f) Setelah aktivasi berhasil, lakukan login dan lakukan perubahan PIN.

## **7. Deskripsi Data Penelitian dan Responden.**

### **a. Deskripsi Data Penelitian**

Pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan Cara membagikan Lembaran Kuisisioner kepada anggota produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan. Penelitian ini membagikan atau menyebarkan 97 kuisisioner kepada anggota KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan. Penentuan sampel yang di pakai pada penelitian ini Menggunakan *nonprobability sampling* dengan metode *accidental sampling*,

artinya unit sampel yang di pilih berdasarkan ketersediaannya. Mereka yang berada di tempat dan di waktu yang tepat itulah yang di pilih sebagai sampel pada penelitian ini.

**Tabel 4.1**  
**Rincian Penyebaran Pengambilan Kuisisioner**

Keterangan	Jumlah
Kuisisioner yang di sebarakan	97
Kuisisioner yang tidak di kembalikan	0
Kuisisioner yang kembali	97
Kuisisioner yang di gugurkan	0
Kuisisioner yang digunakan	97

**Sumber:** data di olah tahun 2024

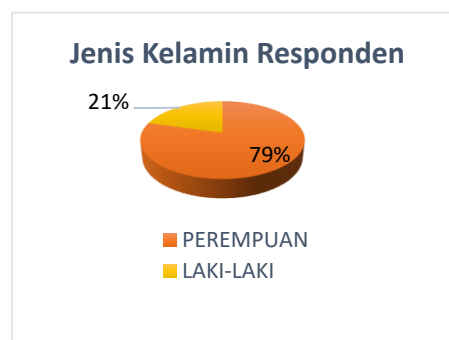
Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa jumlah kuisisioner yang disebarakan sebanyak 97 dan kuisisioner yang digunakan sebanyak 97. Bisa disimpulkan bahwa tingkat pengembalian yang di gunakan yaitu 100%.

## **b. Deskripsi Data Responden**

### **1) Jenis Kelamin Responden**

Berikut ini merupakan rincian jenis kelamin responden dalam penelitian ini:

**Gambar. 4.3**



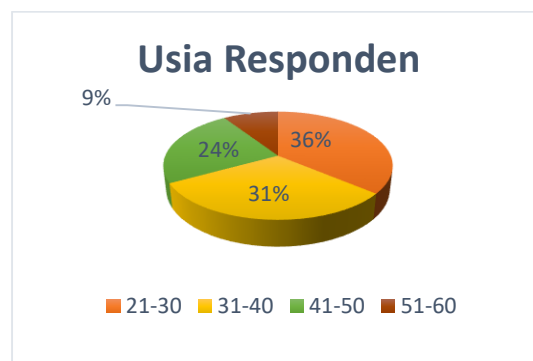
Berdasarkan gambar di atas menunjukkan bahwa jenis kelamin responden yang terlibat dalam penelitian ini yaitu laki-laki sebanyak 20 orang dengan

presentase sebesar 21%, sedangkan jenis kelamin perempuan sebanyak 77 orang dengan presentase sebesar 79%.

## 2) Usia Responden

Berikut merupakan rincian usia responden dalam penelitian ini:

**Gambar. 4.4**

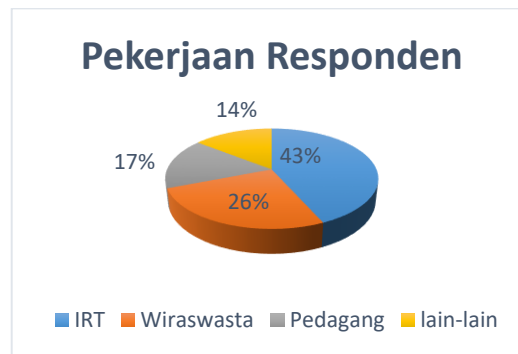


Berdasarkan gambar diagram di atas menunjukkan bahwa usia responden yang terlibat dalam penelitian ini yang berumur di antara 21-30 sebanyak 35 orang dengan presentase 36%, sedangkan responden yang berumur di antara 31-40 sebanyak 30 orang dengan presentase sebanyak 31%. Responden yang berumur antara 41-50 sebanyak 23 orang dengan presentase sebanyak 24% dan responden yang berumur di antara 51-60 sebanyak 9 orang dengan presentase sebanyak 9%.

## 3) Pekerjaan Responden

Berikut merupakan rincian pekerjaan responden dalam penelitian ini:

Gambar. 4.5



Berdasarkan gambar diagram di atas menunjukkan bahwa responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini mempunyai pekerjaan dengan rincian responden yang berprofesi sebagai wiraswasta berjumlah 25 Orang dengan presentase sebanyak 26%, Ibu Rumah tangga sebanyak 42 dengan presentase sebesar 43%, Pedagang sebanyak 16 dengan presentase sebanyak 17%, dan lain-lain berjumlah 14 responden dengan presentase sebanyak 14%.

### c. Analisis Deskriptif Distribusi Frekuensi Jawaban Responden

Tanggapan responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini mengenai pengaruh promosi dan bagi hasil terhadap keputusan menjadi anggota tabungan *mudharabah* (TABAH) di KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan dapat di jelaskan melalui tanggapan responden yang di peroleh dari hasil angket yang telah disebar, maka untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada distribusi frekuensi variabel dibawah ini:

#### 1) Distribusi Frekuensi Variabel Promosi.

Sikap responden terhadap Variabel Promosi dapat di lihat pada Tabel dibawah ini.

**Tabel 4.2**  
**Distribusi Frekuensi Variabel Promosi**

P	STS : 1		TS : 2		KS : 3		S : 4		SS : 5		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X1.1	1	1,03	0	0,00	16	16,49	55	56,70	25	25,77	97	100,00
X1.2	0	0,00	0	0,00	13	13,40	59	60,82	25	25,77	97	100,00
X1.3	0	0,00	0	0,00	12	12,37	65	67,01	20	20,62	97	100,00
X1.4	0	0,00	2	2,06	12	12,37	59	60,82	24	24,74	97	100,00
X1.5	0	0,00	0	0,00	10	10,31	57	58,76	30	30,93	97	100,00
X1.6	0	0,00	0	0,00	15	15,46	53	54,64	29	29,90	97	100,00
X1.7	0	0,00	2	2,06	11	11,34	61	62,89	23	23,71	97	100,00
X1.8	0	0,00	0	0,00	14	14,43	54	55,67	29	29,90	97	100,00
Jumlah	1		4		103		463		205			

**Sumber:** data primer diolah tahun 2024

Berdasarkan Tabel Distribusi Frekuensi Variabel Promosi di atas menunjukkan bahwa dari total 97 responden dan 8 item pertanyaan untuk variabel Promosi (X1), jawaban Sangat Setuju diperoleh sebanyak 205, jawaban Setuju diperoleh sebanyak 463, jawaban Netral di peroleh sebanyak 103, jawaban tidak setuju di peroleh sebanyak 4 dan jawaban sangat tidak setuju sebanyak 1.

Skor:  $((\sum STS \times 1) + (\sum TS \times 2) + (\sum KS \times 3) + (\sum S \times 4) + (\sum SS \times 5)) : (n \times 5 \times 8)$

$= ((1 \times 1) + (4 \times 2) + (103 \times 3) + (463 \times 4) + (205 \times 5)) : (97 \times 5 \times 8)$

$= (1 + 8 + 309 + 1.852 + 1.025) : 3.880$

$= 3.195 : 3.880$

$= 0,82 \times 100\% = 82\%$

Secara Kontinuum angka 82% termasuk dalam kategori sangat kuat karena berada di antara 80-100%.

## 2) Distribusi Frekuensi Variabel Bagi Hasil.

Berikut merupakan Sikap Atau tanggapan yang di berikan oleh responden terhadap variabel Bagi Hasil dapat di lihat pada tabel di bawah ini:



**Tabel 4.3**  
**Hasil Distribusi Frekuensi Variabel Bagi Hasil**

P	STS : 1		TS : 2		KS : 3		S : 4		SS : 5		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X2.1	0	0,00	0	0,00	9	9,28	50	51,55	38	39,18	97	100,00
X2.2	0	0,00	0	0,00	9	9,28	52	53,61	36	37,11	97	100,00
X2.3	0	0,00	0	0,00	6	6,19	57	58,76	34	35,05	97	100,00
X2.4	0	0,00	0	0,00	8	8,25	52	53,61	37	38,14	97	100,00
X2.5	0	0,00	0	0,00	5	5,15	48	49,48	44	45,36	97	100,00
X2.6	0	0,00	0	0,00	10	10,31	53	54,64	34	35,05	97	100,00
Jumlah					47		312		223			

**Sumber:** data primer diolah tahun 2024

Berdasarkan Tabel Distribusi Frekuensi Variabel Bagi Hasil di atas menunjukkan bahwa dari total 97 responden dan 6 item pertanyaan untuk variabel Bagi Hasil (X2), jawaban Sangat Setuju diperoleh sebanyak 223, jawaban Setuju diperoleh sebanyak 312, jawaban Kurang Setuju di peroleh sebanyak 47, Dan Tidak ada responden yang memberikan jawaban atau tanggapan Tidak Setuju dan Sangat tidak setuju.

Skor:  $((\sum STS \times 1) + (\sum TS \times 2) + (\sum KS \times 3) + (\sum S \times 4) + (\sum SS \times 5)) : (n \times 5 \times 6)$

$= ((0 \times 1) + (0 \times 2) + (47 \times 3) + (312 \times 4) + (223 \times 5)) : (97 \times 5 \times 6)$

$= (0 + 0 + 141 + 1.248 + 1.115) : 2.910$

$= 2.504 : 2.910$

$= 0.86 \times 100\% = 86\%$

Secara Kontinuum angka 86% termasuk dalam kategori sangat kuat karena berada di antara 80-100%.

### 3) Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan.

Dibawah ini merupakan sikap atau tanggapan yang di berikan oleh responden terhadap variabel keputusan Menjadi.

**Tabel 4.4**  
**Hasil Distribusi Frekuensi Variabel keputusan Anggota**

P	STS : 1		TS : 2		KS : 3		S : 4		SS : 5		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Y1	0	0,00	0	0,00	8	8,25	52	53,61	37	38,14	97	100,00
Y2	0	0,00	0	0,00	10	10,31	51	52,58	36	37,11	97	100,00
Y3	0	0,00	0	0,00	6	6,19	58	59,79	33	34,02	97	100,00
Y4	0	0,00	1	1,03	8	8,25	50	51,55	38	39,18	97	100,00
Y5	0	0,00	0	0,00	9	9,28	46	47,42	42	43,30	97	100,00
Y6	0	0,00	0	0,00	10	10,31	53	54,64	34	35,05	97	100,00
Jumlah			1		51		310		220			

**Sumber:** data primer diolah tahun 2024

Berdasarkan Tabel Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Menjadi Anggota di atas menunjukkan bahwa dari total 97 responden dan 6 item pertanyaan untuk variabel Keputusan Menjadi Anggota (Y), jawaban Sangat Setuju diperoleh sebanyak 220, jawaban Setuju diperoleh sebanyak 310, jawaban Kurang Setuju di peroleh sebanyak 51, Jawaban Tidak Setuju sebanyak 1, dan Tidak ada responden yang memberikan jawaban atau tanggapan Sangat tidak setuju.

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

$$= ((0 \times 1) + (1 \times 2) + (51 \times 3) + (310 \times 4) + (220 \times 5)) : (97 \times 5 \times 6)$$

$$= (0 + 2 + 153 + 1.240 + 1.100) : 2.910$$

$$= 2.495 : 2.910$$

$$= 0,86 \times 100\% = 86\%$$

Secara Kontinuum angka 86% termasuk dalam kategori sangat kuat karena berada di antara 80-100%.

#### d. Uji Kualitas Data.

Menentukan layak atau tidaknya setiap pertanyaan atau pernyataan yang digunakan dalam penelitian ini untuk digunakan adalah tujuan penilaian kualitas data. Peneliti menyerahkan kuesioner yang berisi dua puluh pertanyaan dari beberapa variabel, seperti keputusan menjadi anggota (Y) dengan enam item pertanyaan, variabel bagi hasil (X2) dengan enam item pertanyaan, dan variabel promosi (X1) dengan delapan item pertanyaan.

##### 1) Uji Validitas.

Uji Validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya satu pertanyaan kuesioner 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 nilai r-hitung  $>$  r-tabel maka item tersebut dapat dikatakan valid.

Berdasarkan jumlah sampel penelitian yang berjumlah 97 responden dengan  $\alpha = 0,05$  sehingga nilai r-tabel 0,199 Berdasarkan hasil uji validitas dalam penelitian ini yakni sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Tabel Hasil Uji Validitas**

UJI VALIDITAS					
Variabel	Item	Koefisien Korelasi	r-tabel	Sign	Validitas
Promosi (X1)	1.1	0,474	0,199	0,000	Valid
	1.2	0,648	0,199	0,000	Valid
	1.3	0,613	0,199	0,000	Valid
	1.4	0,735	0,199	0,000	Valid
	1.5	0,757	0,199	0,000	Valid
	1.6	0,665	0,199	0,000	Valid
	1.7	0,711	0,199	0,000	Valid
	1.8	0,695	0,199	0,000	Valid
Bagi Hasil (X2)	2.1	0,619	0,199	0,000	Valid

	2.2	0,637	0,199	0,000	Valid
	2.3	0,661	0,199	0,000	Valid
	2.4	0,658	0,199	0,000	Valid
	2.5	0,655	0,199	0,000	Valid
	2.6	0,542	0,199	0,000	Valid
Keputusan Menjadi Anggota (Y)	3.1	0,530	0,199	0,000	Valid
	3.2	0,644	0,199	0,000	Valid
	3.3	0,634	0,199	0,000	Valid
	3.4	0,711	0,199	0,000	Valid
	3.5	0,706	0,199	0,000	Valid
	3.6	0,543	0,199	0,000	Valid

**Sumber:** Data primer diolah tahun 2024

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa seluruh item pertanyaan pada penelitian ini semuanya valid, baik dari variabel indenpen X1 dan X2 dan juga variabel dependen Y. Sehingga dapat di lanjutkan sebagai intrumen penelitian yang sah.

## 2) Uji Reliabilitas.

Uji Reliabilitas digunakan untuk melihat jawaban atau tanggapan dari responden, dan akan menghasilkan hasil yang sama jika di lakukan pada tempat dan waktu berbeda suatu indikator dikatakan reliabel jika nilai *Crombach's Alpha* > 0,60. Berikut adalah table hasil uji Reliabilitas pada penelitian ini:

**Tabel 4.6**  
**Halis Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Crombach's Alpha</i>	Keterangan
X1	0,814	Reliabel
X2	0,692	Reliabel
Y	0,694	Reliabel

**Sumber:** data primer diolah tahun 2024

Berdasarkan hasil uji Reliabilitas diatas, semua indikator variabel promosi, bagi hasil dan Keputusan menjadi anggota tersebut di katakana reliabel karena nilai *Combach,s Alpha* > 0,60, yakni 0,814 (X1), 0,692 (X2) dan 0,694 (Y).

### e. Uji Asumsi Klasik.

#### 1) Uji Multikolinearitas.

Menguji apakah model regresi mendeteksi korelasi antar variabel independen merupakan tujuan dari uji multikolinearitas. Tidak boleh ada korelasi antar variabel independen dalam model regresi yang layak. Nilai variance inflasi faktor (vif) dan nilai toleransi pada model regresi dapat digunakan untuk mengetahui ada tidaknya multikolinearitas. Jika nilai VIF kurang dari 10 dan nilai toleransi lebih besar dari 0, 10 maka tidak terjadi multikolinearitas. Temuan uji multikolinearitas masing-masing variabel adalah sebagai berikut.

**Tabel 4.7**  
**Uji Multikolinearitas**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	10.345	2.865		3.611	.000		
	PROMOSI	.286	.063	.412	4.542	.000	.962	1.039
	BAGI HASIL	.230	.093	.224	2.472	.015	.962	1.039

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN MENJADI

Sumber: Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Dari hasil tabel di atas menunjukkan bahwasanya nilai Toleran dari kedua variabel X1 dan X2 sebesar 0,962 yang artinya lebih besar dari >0,10 dan nilai Vif sebesar 1.039 yang mana lebih kecil dari < 10. Maka dapat di simpulkan bahwasanya Tidak ada Multikolinieritas.

#### 2) Uji Heteroskedastisitas.

Tujuan dari uji heteroskedastisitas adalah untuk mengetahui apakah terdapat ketimpangan varians antar residu pada pengamatan yang berbeda dalam model regresi. Anda dapat menggunakan berbagai teknik seperti *Scatteplot Test*, *Glejser*

*Test, Park Test*, dan lain-lain untuk memastikan ada atau tidaknya gejala heteroskedastisitas.

Dalam Penelitian Ini Peneliti menggunakan Metode Uji Park Untuk mengetahui ada atau tidaknya gejala heterokedastisitas pada penelitian ini. Uji Park dilakukan dengan Cara melakukan pemangkatan terhadap nilai residual dan di Logaritma Naturalkan (LN), kemudian dilakukan regresi terhadap variabel bebasnya(X) yang terdiri dari Promosi (X1) dan Bagi Hasil (X2). Pengambilan keputusannya adalah Apabila Nilai Sig < (0.05) maka terjadi Heterokedastisitas sebaliknya apabila Nilai Sig > (0.05) maka tidak terjadi heterokedastisitas. Berikut merupakan hasil pengujian uji Heterokedastisitas menggunakan metode Uji Park.

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Park**

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.091	2.938		1.733	.086
	PROMOSI	-.029	.065	-.047	-.453	.651
	BAGI HASIL	-.156	.096	-.169	-1.636	.105

a. Dependent Variable: LN\_RES

Sumber: Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Hasil Analisis menggunakan uji park di atas menunjukkan bahwa tidak terjadi gejala heterokedastisitas pada kedua variabel Independen (X1 dan X2) dalam penelitian ini, hal ini dapat di lihat dari nilai Signifikansi dari kedua variabel yakni variabel Promosi (X1) dengan perolehan nilai sig 0,651 dan Variabel Bagi Hasil (X2) yakni 0,105, yang mana nilai Sig dari kedua variabel tersebut lebih besar dari > (0, 05). Sehingga dapat di ambil kesimpulan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas pada kedua variabel tersebut yaitu Promosi (X1) dan Bagi Hasil (X2).

### 3) Uji Autokorelasi.

**Tabel 4.9**  
**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	.506 <sup>a</sup>	.256	.240	2.063	2.164
a. Predictors: (Constant), BAGI HASIL, PROMOSI					
b. Dependent Variable: KEPUTUSAN MENJADI					

**Sumber:** Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Tabel di atas menunjukkan bahwa Nilai DW tersebut Akan dibandingkan dengan nilai DW tabel pada tingkat kepercayaan 5% untuk memastikan ada tidaknya autokorelasi. Nilai DW pada tabel di atas adalah 2.164. Berikut hasil nilai dl dan du jika diperiksa tabel DW dengan jumlah sampel 97 (n=97) dan dua variabel (k=2).

**Tabel 4.10**  
**Hasil Keputusan Uji Autokorelasi**

Dw	Dl	Du	4-Dl	4-Du	Keputusan
2,164	1,627	1,711	2,373	2,289	Tidak Ada Autokorelasi

**Sumber:** Data Primer di oleh Pada tahun 2024

Berdasarkan data tabel di atas, nilai Dw sebesar 2,164 termasuk dalam nilai Du = 1,711 dan 4-du = 2,289 ( $Du < Dw < 4-Du$ ) yang berarti tidak terjadi autokorelasi pada model regresi.

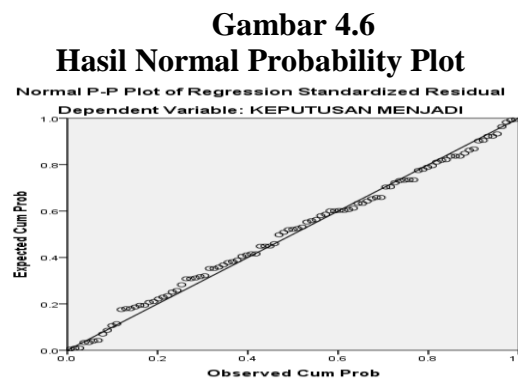
### 4) Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data pada penelitian tersebut berdistribusi normal atau tidak. Pada pengujian ini menggunakan Metode yaitu Normal Probabilty Plot dan Metode Kolmogrov smirnov dengan bantuan IBM SPSS Statistikk Version 24. Untuk mengetahui normal atau tidaknya distribusi data yang dilakukan, pada penelitian ini menggunakan metode Kolmogrov Smirnor

dapat di ketahui jika nilai Signifikansi dari suatu variabel lebih besar dari 0,05 tau 5% yang menunjukkan bahwa distribusi data tersebut Normal, namun sebaliknya jika Nilai Signifikansinya lebih kecil dari 0,05 maka data tersebut tidak berdistribusi normal. Adapun hasil penelitian tersebut dapat di lihat pada Tabel berikut:

#### a) Non Probabilty Plot

Hasil uji normalitas dengan grafik normal probability plot ditunjukkan di bawah ini.



Sumber: Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Grafik di atas menunjukkan bahwa (titik-titik) mengikuti orientasi garis diagonal, menunjukkan grafik terdistribusi dengan baik.

#### b) *One-Sample* Kolmogorov-Smirnov Test.

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Normalitas**

<b><i>One-Sample</i> Kolmogorov-Smirnov Test</b>		
		Unstandardized Residual
N		97
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.04126116
Most Extreme Differences	Absolute	.059
	Positive	.041
	Negative	-.059
Test Statistic		.059



Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 <sup>c,d</sup>
------------------------	---------------------

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

**Sumber:** Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Berdasarkan Tabel pengujian Normalitas dengan metode Kolmogrov Simirnov di atas dapat di lihat bahwa nilai Signifikansinya 0,200 yang lebih besar dari Signifikansi 0,05, Maka dapat diputuskan bahwa data tersebut berdistribusi Normal.

## B. Pembuktian Hipotesis.

### 1. Analisis Regresi Linear Berganda.

Analisis Regresi Linear berganda dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana hubungan antara dua variabel atau lebih Variabel Independen dengan Variabel dependen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel Independennya yaitu Promosi dan Bagi Hasil. Sedangkan Variabel Dependennya yaitu Keputusan menjadi. Adapun Hasil dari Pengujian dengan menggunakan program IBM SPSS Version 24 dapat di lihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.345	2.865		3.611	.000
	PROMOSI	.286	.063	.412	4.542	.000
	BAGI HASIL	.230	.093	.224	2.472	.015

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN MENJADI

**Sumber:** Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Hasil dari uji regresi linear berganda pada tabel uji t di atas diperoleh koefisien Variabel independen promosi ( $X_1$ ) = 0,286 dan variabel Bagi hasil ( $X_2$ ) sebesar = 0,230 serta konstanta ( $Alpha$ ) sebesar 10,345. Berdasarkan hasil pengujian di atas di dapatkan model persamaan regresi yang di peroleh dalam penelitian ini.

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

$$Y = 10,345 + 0,286 X_1 + 0,230 X_2 + e$$

Dari hasil persamaan di atas dapat di jabarkan:

- a.  $\alpha = 10,345$  merupakan konstanta yang menunjukkan bahwa apabila nilai variabel independen berjumlah nol maka nilai pada variabel Keputusan menjadi sebesar 10,345.
- b. Nilai koefisien variabel promosi yang diwakili oleh variabel  $X_1$  sebesar  $\beta_1 = 0,286$ . Nilai positif sebesar 0,286 berarti dengan asumsi seluruh variabel lain tetap maka keputusan pembukaan tabungan *Muharabah* di KSPP. SYARI'AH BMT NU Cabang Pasean Pamekasan Jawa Timur akan mengalami kenaikan sebesar 0,296 satuan untuk setiap kenaikan satu satuan pada variabel Promosi ( $X_1$ ).
- c. Nilai koefisien variabel bagi hasil yang diwakili oleh variabel  $X_2$  adalah  $\beta_2 = 0,230$ . Nilai positif sebesar 0,230 berarti dengan syarat semua variabel lain tetap maka pilihan mengikuti program tabungan *mudharabah* di KSPP. SYARI'AH BMT NU Cabang Pasean Pamekasan Jawa Timur Akan bertambah sebesar 0,230 satuan untuk setiap kenaikan satu satuan variabel bagi hasil ( $X_2$ ).

Berdasarkan hasil uji regresi, pada KPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan faktor promosi (0,296) mempunyai pengaruh paling besar

terhadap keputusan masyarakat untuk mendaftar pada produk tabungan *mudharabah*.

## 2. Uji T (Parsial).

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Uji t digunakan untuk masing-masing sumbangan variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat, menggunakan uji masing-masing koefisien regresi variabel bebas apakah mempunyai pengaruh yang bermakna atau tidak terhadap variabel terikat. Pengambilan keputusannya adalah Sebagai Berikut:

- a. Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau nilai (Sig) < dari 0.05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang artinya terdapat pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).
- b. Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau nilai (Sig) > dari 0.05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, artinya tidak terdapat pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

Berikut merupakan hasil Signifikansi secara parsial.

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji T (Parsial)**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.345	2.865		3.611	.000
	PROMOSI	.286	.063	.412	4.542	.000
	BAGI HASIL	.230	.093	.224	2.472	.015

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN MENJADI  
Sumber: Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Hasil dari uji T parsial pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel di atas yang menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  pada variabel Promosi ( $X_1$ ) diperoleh hasil sebesar 4,542 (lebih besar dari jumlah  $t_{tabel}$  yaitu 1,985) dengan perolehan nilai Sig.0.000 (lebih kecil dari nilai Sig.0.05) kesimpulannya adalah  $H_{a1}$  diterima dan  $H_o$  ditolak yang berarti terdapat pengaruh signifikan Promosi ( $X_1$ ) terhadap Keputusan Menjadi (Y). Sedangkan nilai  $t_{hitung}$  yang diperoleh dari variabel Bagi hasil ( $X_2$ ) sebesar 2,472 (lebih besar dari jumlah  $t_{tabel}=1,985$ ) dengan taraf signifikansi 0,015 lebih kecil dari nilai Sig. (0,05), sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa  $H_{a2}$  diterima dan  $H_o$  ditolak yang berarti juga terdapat pengaruh variabel bagi hasil ( $X_2$ ) terhadap variabel keputusan menjadi (Y).

### 3. Uji F (Simultan).

**Tabel 4.14**  
**Hasil Uji F (Simultan)**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	137.477	2	68.738	16.153	.000 <sup>b</sup>
	Residual	400.008	94	4.255		
	Total	537.485	96			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN MENJADI

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

**Sumber:** Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Hasil pengujian Uji F dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel di atas yang menunjukkan bahwa nilai  $f_{hitung}$  yang diperoleh sebesar (16,153) dengan taraf signifikansi (0,000) dan  $f_{tabel} = (3.9)$ , Hal ini menunjukkan bahwa nilai  $f_{hitung} = 16,153$  Lebih besar dari nilai  $f_{tabel} = 3.9$  dan nilai Sig.0.000 lebih kecil dari nilai Sig.0.05. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa Variabel Promosi ( $X_1$ ) dan Bagi hasil ( $X_2$ ) secara simultan berpengaruh terhadap Variabel Keputusan Menjadi (Y). Dengan demikian dapat disimpulkan pula bahwa  $H_{a3}$  diterima dan  $H_o$  ditolak

yang berarti ada pengaruh signifikan antara promosi dan bagi hasil terhadap Keputusan Menjadi Anggota Tabungan *Mudharabah* di KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan.

#### 4. Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>).

**Tabel 4.15**  
**Hasil Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.506 <sup>a</sup>	.256	.240	2.063

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

**Sumber:** Output IBM SPSS 24, diolah tahun 2024

Berdasarkan tabel Koefisien determinasi di atas menunjukkan bahwa Nilai *Adjusted R Square* yang diperoleh sebesar 0,240 atau 24 %. Artinya bahwa Promosi dan Bagi hasil berpengaruh terhadap Keputusan menjadi anggota sebesar 24 % sementara untuk nilai 76 % di pengaruhi oleh variabel lainnya yang di tidak Dibahas dalam penelitian ini.

#### C. Pembahasan.

Pembahasan ini di lakukan untuk menunjukkan hasil dari penelitian Pengaruh promosi dan bagi hasil terhadap keputusan menjadi anggota tabungan *mudharabah* di KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan baik secara Parsial maupun secara simultan.

#### 1. Pengaruh Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Tabungan Mudharabah di KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan secara Simultan.

Berdasarkan *Output* pada tabel Uji F di atas dapat dilihat bahwa nilai  $f_{hitung}$  yang diperoleh sebesar (16,153) dengan taraf signifikansi (0,000) dan  $f_{tabel} = (3.9)$ , Hal ini berarti bahwa nilai  $f_{hitung} = 16,153$  lebih besar dari nilai  $f_{tabel} = 3.9$  dan nilai Sig.0.000 lebih kecil dari nilai Sig.0.05. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa Variabel Promosi (X1) dan Bagi hasil (X2) secara simultan berpengaruh terhadap Variabel Keputusan Menjadi (Y). Dengan demikian dapat disimpulkan pula bahwa  $H_{a3}$  diterima dan  $H_0$  ditolak yang berarti ada pengaruh signifikan antara promosi dan bagi hasil terhadap Keputusan Menjadi Anggota Tabungan *Mudharabah* di KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan. Maka tidak heran jika kedua variabel di atas secara bersama dapat mempengaruhi keputusan menjadi anggota, karena memang kedua variabel tersebut memiliki keunggulan tersendiri dalam mempengaruhi Calon anggota.

## **2. Pengaruh Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Tabungan *Mudharabah* di KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan Secara Parsial.**

### **a. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Tabungan *Mudharabah* di KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan.**

Berdasarkan Hasil Uji regresi linear berganda pada penelitian ini diperoleh koefisien Variabel independen promosi (X1) sebesar 0,286 yang berarti variabel Promosi berbanding lurus dan searah terhadap keputusan menjadi anggota. Hasil dari uji T parsial pada penelitian ini menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  pada variabel Promosi (X1) diperoleh hasil sebesar 4.542 (lebih besar dari jumlah  $t_{tabel}$  yaitu 1,985) dengan

perolehan nilai Sig.0.000 (lebih kecil dari nilai Sig.0,05) kesimpulannya adalah  $H_{a1}$  diterima dan  $H_0$  ditolak yang berarti terdapat pengaruh signifikan Promosi ( $X_1$ ) terhadap Keputusan Menjadi (Y).

Berdasarkan uraian di atas dapat di simpulkan bahwa Promosi Merupakan salah satu startegi yang sangat cocok di gunakan sebagai media untuk memperkenalkan produk dan jasanya kepada calon anggota serta dapat juga menjadi sarana untuk menarik calon anggota agar bisa menjadi bagian dari KSPP. SYARI'AH BMT NU khususnya Cabang Pasean. Hal hal yang dapat di lakukan mengenai kegiatan promosi bisa di lakukan dengan beberapa Cara seperti penerapan kegiatan Periklanan, *Personal selling*, *Sales Promotion* dan publisitas. Ketika kegiatan ini di jalankan dengan baik oleh BMT memungkinkan Banyak yang Akan tertarik untuk menabung dan bergabung bersama BMT NU Jawa Tiimur cabang Pasean.

Pengaruh Positif dari penerapan startegi promosi yang di jalankan Oleh BMT juga bisa di lihat dari jawaban atau tanggapan yang di berikan oleh responden terhadap beberapa Item pertanyaan atau pernyataan yang di berikan oleh peneliti, Hasilnya dari total 97 responden rata rata banyak yang memberikan tanggapan sangat Setuju sebanyak 205, setuju sebanyak 463 dan Kurang Setuju sebanyak 103, Tidak setuju sebanyak 4 dan sangat tidak setuju 1. Walaupun masih ada responden yang menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju namun mayoritas banyak yang memberikan jawaban setuju dan sangat setuju. Hal ini menunjukkan bahwa anggota KSPP. SYARI'AH BMT NU jawa Timur Cabang Pasean mayoritas setuju terhadap item item pertanyaan atau pernyataan pada variabel promosi dan sudah

dilaksanakan dengan baik oleh Pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan.

Berdasarkan Hasil Observasi selama penelitian di BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean pamekasan kegiatan promosi yang di jalankan melalui beberapa metode seperti periklanan, *personal selling*, *sales promotion* dan *publisitas* sudah baik, Pertama Yaitu dari segi periklanan, periklanan yang di terapkan Oleh BMT NU Jawa Timur cabang Pasean Ini yaitu dengan menyebarkan browsur kepada calon anggota baru, memasang baleho/Reklame di pinggir jalan, juga melalui media Sosial yaitu memposting pamflet seputar Produk-produk yang ada di BMT itu sendiri. Kedua yaitu *Personal Selling*, *Personal Selling* yang di terapkan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean yaitu ketika sedang melayani anggota tidak lupa pengelola-pengelola BMT yang bertugas melakukan pembicaraan kepada anggota tersebut baik pembicaraan mengenai produk atau hal lain yang bersangkutan dengan BMT, juga Rutin melakukan kunjungan kepada para anggotanya, Ketiga yaitu Sales Promotion, sales Promotion yang di lakukan oleh BMT yaitu dengan cara memberikkan penghargaan kepada anggota yang Rajin menabung Hal ini di lakukan Agar anggota tersebut merasa nyaman dan lebih giat lagi dalam menabung di BMT. dan yang terakhir yaitu Publisitas, Publisitas yang di jalankan oleh BMT Nu Jawa Timur Cabang Pasean yaitu sering mengadakan *event* seperti sosialisasi produk secara langsung kepada masyarakat, Kegiatan inilah yang kemudian menjadi daya Tarik Anggota untuk bergabung dengan BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Hasil Observasi di BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan.20 April 2024, 10.30 WiB.



Hal ini sejalan dengan dengan penelitian yang di lakukan oleh Atanasius Hardian Permana Yogiarto menunjukkan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t sebesar 9,344 dan t tabel 1,984 dengan tingkat signifikansi 0,000; karena  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $9,344 > 1,984$ ), dan signifikansi lebih kecil dari 0,05 serta koefisien regresi mempunyai nilai positif, maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan *mudharabah*”.<sup>5</sup>

**b. Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Tabungan *Mudharabah* di KSPP. SYARI’AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan**

Berdasarkan Hasil Uji regresi linear berganda pada penelitian ini diperoleh koefisien Variabel independen bagi hasil (X<sub>2</sub>) Sebesar 0,230 yang berarti variabel Bagi hasil berbanding lurus dan searah terhadap keputusan menjadi anggota. Hasil dari uji T parsial pada penelitian ini menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  pada variabel bagi hasil (X<sub>2</sub>) di peroleh hasil sebesar 2,472 (lebih besar dari jumlah  $t_{tabel} = 1,985$ ) dengan perolehan nilai Sig.0.015 (lebih kecil dari nilai Sig.0.05) kesimpulannya adalah H<sub>a1</sub> diterima dan H<sub>o</sub> ditolak yang berarti terdapat pengaruh signifikan bagi hasil (X<sub>2</sub>) terhadap Keputusan Menjadi (Y). Sehingga dapat disimpulkan bahwa bagi hasil

---

<sup>5</sup>Atanasius Hardian Permana, “Yogiarto yang berjudul, Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap keputusan pengguna jasa perbankan Syari’ah Tabungan Mudharbah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Pekalongan), Skripsi, (Universitas Negri Yogyakarta, 2015)

berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi anggota Tabungan *Mudharabah* di KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan.

Berdasarkan Uraian diatas dapat di simpulkan bahwa Variabel bagi hasil menjadi aspek yang perlu di perhitungkan oleh BMT NU agar supaya Calon anggota bisa tertarik untuk menjadi bagian dari BMT NU tersebut, BMT harus jelas, Jujur dan Transparan dalam menentukan besaran bagi hasil yang akan di Peroleh oleh anggota agar supaya anggota bisa puas dengan apa yang di berikan oleh BMT terhadap para anggotanya.

Pengaruh Positif dari penerapan bagi hasil yang di tawarkan Oleh BMT kepada Calon anggotanya juga bisa di lihat dari jawaban atau tanggapan yang di berikan oleh responden terhadap beberapa Item pertanyaan atau pernyataan yang di berikan oleh peneliti, Hasilnya rata-rata banyak responden yang memberikan tanggapan sangat Setuju sebanyak 223, Setuju sebanyak 312 dan Kurang Setuju sebanyak 47 sementara tidak ada responden yang memberikan tanggapan Tidak setuju dan sangat tidak setuju. Dapat di simpulkan bahwa anggota KSPP. SYARI'AH BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean mayoritas setuju terhadap item item pertanyaan atau pernyataan pada variabel bagi hasil dan sudah dilaksanakan dengan baik oleh Pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan. Ini Sejalan dengan Hasil Observasi yang di lakukan oleh peneliti dimana Besaran Bagi hasil Untuk Tabungan *Mudharabah* yang di berikan oleh BMT NU kepada Nasabahnya yaitu sebesar 40% yang di mana angka tersebut sudah tergolong besar untuk bagi hasil maka tidak heran jika banyak sekali Calon anggota yang tergiur terhadap bagi hasil yang di berikan, sehingga juga dapat menjadi daya Tarik kepada

calon anggota untuk bergabung dengan BMT NU Jawa Timur Cabang pasean Pamekasan.<sup>6</sup>

Hal Ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh Meli Saputri yang menyatakan Variabel Bagi Hasil Berpengaruh Signifikan terhadap keputusan menjadi anggota dengan perolehan Sig. sebesar  $0,023 < 0,05$  dan nilai t hitung  $2,319 > 1,985$  sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 diterima, yang berarti ada pengaruh antara variabel nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi anggota.<sup>7</sup>

### **3. Seberapa Besar Pengaruh Variabel Promosi (X1) dan Bagi Hasil (X2) Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Tabungan Mudharabah Di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan.**

Hasil dari Koefisien determinasi di atas menunjukkan bahwa Nilai *Adjusted R Square* yang diperoleh sebesar 0,240 atau 24%. Artinya bahwa Promosi dan Bagi hasil berpengaruh terhadap Keputusan menjadi anggota sebesar 24% sementara untuk nilai 76% di pengaruhi oleh variabel lainnya yang di tidak dibahas dalam penelitian ini. Artinya antara promosi dan bagi hasil dalam memberikan pengaruh terhadap keputusan anggota BMT NU jawa Timur Cabang Pasean masih tergolong *relative* kecil, namun walaupun demikian Promosi dan Bagi Hasil ini masih menjadi aspek yang harus di berikan perhatian lebih oleh pihak BMT itu sendiri. Karena jika tidak ada promosi maka Calon anggota tidak akan mengetahui tentang adanya produk-produk baru yang ada di BMT, demikian juga tanpa adanya bagi hasil tidak mungkin Calon anggota bisa tertarik untuk menitipkan Dananya di BMT

---

<sup>6</sup> Hasil Observasi di BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean Pamekasan, 20 April 2024, 10.30 WIB.

<sup>7</sup> Meli saputri, “Pengaruh Pengetahuan Produk, Bagi Hasil dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di BMT Bina Masyarakat Utama Way Dari Bandar Lampung (Studi pada anggota simpanan Wadi,ah)”, Skripsi, (UIN RADEN INTAN LAMPUNG, 2017)

itu sendiri, karena memang pada kenyataannya Anggota bukan hanya untuk menipkan Dananya semata, namun juga untuk memperoleh keuntungan .

