

**ANALISA FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN DALAM MEMILIH
SIMPANAN MUDHORABAH PADA KOPERASI BMT ISLAM ABDURRAB PEKANBARU**

Miftahul Jannah¹⁾; Budi Trianto²⁾; Ade Chandra³⁾

^{1,2,3)} STEI Iqra Annisa Pekanbaru

Jl. Riau Ujung No. 73, Pekanbaru 28000 Indonesia

¹⁾HP. 085274218099. E-mail : emailkita@yahoo.com;

²⁾HP. 081537501719. E-Mail : budi_asamandiri@yahoo.com;

³⁾HP. 081365248311. E-Mail: adec152@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine what factors influence members in choosing mudharabah savings at BMT Islam Abdurrab Pekanbaru. As for the sample in this study were members of the Islamic BMT Abdurrab who had mudhorabah savings. Data were collected using a questionnaire using a Likert scale of 1-5 and analyzed using multiple regression analysis and using the SPSS 26 program. The results of this study indicate that the factor that influences members' decisions in choosing mudhorabah deposits at BMT Islam Abdurrab is the factor of knowledge. While social factors, cultural factors and personal factors have a positive but insignificant influence. The results of this study imply that to increase the number of members who wish to save in the form of mudhorabah savings, BMT Islam Abdurrab must provide education to members and prospective members regarding these products.

Keywords: *BMT Islam Abdurrab, Mudhorabah Savings, Member's Decision*

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi anggota dalam memilih simpanan mudharabah pada BMT Islam Abdurrab Pekanbaru. Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah anggota BMT Islam Abdurrab yang memiliki tabungan mudhorabah. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuisioner dengan menggunakan skala Likert 1 – 5 dan dianalisa dengan menggunakan analisa regresi berganda dan penggunaan program SPSS 26. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa factor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih simpanan mudhorabah pada BMT Islam Abdurrab adalah factor pengetahuan. Sementara factor social, factor budaya dan factor pribadi berpengaruh secara positif tetapi tidak signifikan. Hasil penelitian ini memberikan implikasi bahwasanya untuk meningkatkan jumlah anggota yang ingin menyimpan dalam bentuk simpanan mudhorabah, BMT Islam Abdurrab harus memberikan edukakasi kepada anggota dan calon anggota terkait produk tersebut.

Keywords: *BMT Islam Abdurrab, Simpanan Mudhorabah, Keputusan Anggota*

PENDAHULUAN

Perkembangan koperasi syariah awalnya hanya merupakan Kelompok Swadaya Masyarakat Syariah namun demikian memiliki kinerja layaknya sebuah Bank. Diklasifikasinya BMT sebagai KSM guna menghindari jeratan hukum sebagai bank gelap dan adanya Program Hubungan Bank dan KSM (PHBK), yakni adanya pola hubungan kerjasama bank dengan kelompok swadaya masyarakat. Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan menyebutkan bahwa segala kegiatan dalam bentuk penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan distribusi dalam bentuk kredit harus berbentuk bank (Pasal 26). Maka terbentuklah beberapa LPSM (Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat) yang melindungi KSM BMT.

LPSM antara lain: Pusat Pengkajian dan Pengembangan Usaha Kecil (P3UK) sebagai penggagas awal, PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil) dan Forum Ekonomi Syariah (FES) Dompot Dhuafa Republika. Jika melihat Pasal 33 ayat (1) Undang-Undang Dasar 1945 menyatakan bahwa perekonomian Indonesia disusun sebagai usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan. Dalam penjelasan Pasal ini menyatakan bahwa kemakmuran masyarakat sangat diutamakan bukan kemakmuran orang perseorang dan bentuk usaha seperti itu yang tepat adalah koperasi. Atas dasar pertimbangan itu maka disahkan Undang-Undang RI Nomor 25 tahun 1992 pada tanggal 12 Oktober 1992 tentang Koperasi oleh Presiden Soeharto. BMT yang memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama yaitu dari anggota oleh anggota untuk anggota maka berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 25 tahun 1992 tersebut berhak menggunakan badan hukum koperasi, dimana letak perbedaannya dengan koperasi non syariah hanya terletak pada teknis operasionalnya yang berlandaskan syariah seperti non bunga dan etika moral dengan melihat kaidah halal dan haram dalam melakukan usahanya.

Perkembangan BMT di Indonesia berawal dari berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992, yang mana pada prakteknya BMI dalam kegiatan operasionalnya berlandaskan nilai-nilai syariah. Setelah berdirinya BMI timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah, namun operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah. Maka muncul usaha mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan BMT bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah (Sudarsono, 2012 : 108).

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal wa Tamwil*. Secara *harfiah/lughowi baitul maal* berarti rumah harta dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Pada tahun 2016 berdiri BMT di lingkungan Universitas Abdurrah bernama Koperasi Baitul Maal wat Tamwil Islam Abdurrah atau disingkat BMTIA, yang dibangun bersama anggota, dan terbuka untuk umum juga. Di banggunya BMTIA bertujuan menyejahterakan masyarakat, membangun perekonomian islam lebih maju lagi, serta tolong menolong usaha mikro masyarakat yang membutuhkan. Seiring berjalannya waktu BMTIA mulai dikenal oleh masyarakat luas, tidak hanya masyarakat daerah Pekanbaru, namun juga Rumbai, Kampar, Duri, Rohil, dan lainnya.

BMTIA memiliki berbagai macam produk yang bisa digunakan oleh masyarakat, sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Yaitu ada untuk menyalurkan dana, pembiayaan dana, atau pun jasa. Disini kita akan melihat data jumlah penabung multiguna, deposito (berjangka), dan tabungan wadiah dalam tiga tahun terakhir cukup bagus. Kenaikan yang begitu cepat

adalah tabungan multiguna atau mudharabah. Dibawah ini tabel data dari tabungan mudharabah atau multiguna, tabungan berjangka atau deposito dan wadiah.

Berikut adalah jumlah data pengguna tabungan BMTIA dari tahun 2016-2019.

Tabel 1. Data Pengguna Tabungan BMTIA

No	Nama Tabungan	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019
1	Mudharabah/Multiguna	83 orang	165 orang	232 orang	461 orang
	3 bulan	0	0	8 orang	10 orang
	6 bulan	0	0	0	6 orang
2	Berjangka/Deposito	1 orang	4 orang	20 orang	9 orang
	12 bulan	0	0	7 orang	18 orang
	24 bulan	0	0	8 orang	34 orang
3	Wadiah	0	0	8 orang	34 orang

Sumber: BMT Islam Abdurrah, 2019

Dari table diatas terlihat bahwasanya tabungan mudhorabah menjadi daya tarik tersendiri bagi anggota, jika dibandingkan dengan tabungan dalam bentuk deposito maupun wadiah. Pada tahun 2019, jumlah penabung dalam bentuk mudhorabah mencapai 461 orang atau sebesar 85,69 persen dari total jumlah simpanan. Sementara itu, simpanan deposito menempati posisi kedua yang menarik minat anggota sebanyak 43 atau 7,99 persen, sedaangkan tabungan wadiah hanya mencapai 34 orang atau 6,32 persen. Banyaknya jumlah anggota yang memilih akad mudhorabah juga berdampak pada dana yang terhimpun dalam bentuk akad mudhorabah. Pada tahun 2016, jumlah dana mudorabah baru mencapai 50 juta, namun pada tahun 2019 mencapai 396 juta. Artinya terjadi peningkatan yang cukup signifikan pada tabungan mudhorabah ini. Untuk lebi jelasnya bisa dilihat pada table dibawah ini.

Tabel 2. Jumlah Dana Yang Terhimpun Dari Tahun 2016 - 2020

No	Simpanan	Tahun				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	Mudhorabah	50.254.167	86.289.800	285.155.164	395.989.931	25,953,000
2	Wadiah	0	10.000	1.853.000	2.953.000	589,989,93
3	Deposito	2.000.000	5.100.000	104.000.000	197.000.000	197,000,00
						0

Penelitian ini dilakukan dalam rangka untuk mengetahui apa saja faktor yang mempengaruhi keputusan dalam memilih simpanan mudharabah pada koperasi BMT Islam Abdurrah Pekanbaru dan diharapkan bisa memberikan kontribusi bagi pengembangan koperasi BMT Islam Abdurrah dan sekaligus bisa dijadikan referensi bagi penelitian terkait dengan analisa faktor yang mempengaruhi keputusan dalam memilih simpanan mudharabah.

KONSEP TEORITIS

Baitul Mal Wa Tamwil

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) atau disebut juga dengan “Koperasi Syariah”, merupakan lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanyadan biasanya beroperasi dalam skala mikro. BMT terdiri dari dua istilah, yaitu “*baitulmaal*” dan “*baitultamwil*”. Baitulmaal merupakan istilah untuk organisasi yang berperan dalam mengumpulkan dan menyalurkan dana non profit, seperti zakat, infak, dan sedekah. Baitultamwil merupakan istilah untuk organisasi yang mengumpulkan dan menyalurkan dana komersial. Dengan demikian BMT mempunyai peran ganda yaitu fungsi sosial dan fungsi komersial. (Yaya et al, 2009:22).

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) ialah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bait al mal wa at tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil, dan untuk mendorong kegiatan menabung serta menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. BMT adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah nonperbankan yang sifatnya informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya (Huda dan Putra, 2016). BMT didirikan untuk memenuhi kebutuhan kelompok masyarakat berdasarkan prinsip-prinsip Syariah seperti larangan riba dan unsur gharar (Chandra et al, 2020).

Simpanan dan Tabungan

Menurut peraturan pemerintah RI Nomor 5 Tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi, simpanan merupakan dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, koperasi-koperasi lain dan atau anggotanya kepada koperasi dalam bentuk tabungan dan simpanan berjangka (deposito). Dalam koperasi BMT Islam Abdurrah Pekanbaru terdapat lima jenis bentuk simpanan atau tabungan berikut :

1. Simpanan Multiguna/Sukarela adalah tabungan multi manfaat dan bebas riba. Setoran dan penarikan setiap saat, akadnya berdasarkan prinsip *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 10% anggota dan 90% BMT IA. Dari keuntungan basil halal dan ikut memajukan ekonomi umat. Ketentuannya setoran awal minimal Rp. 50.000,- administrasi cetak buku tabungan Rp. 5.000,- Persyaratannya fotocopy KTP mengisi formulir pembukaan tabungan.
2. Simpanan Cerdas (rencana pendidikan hingga jenjang tertinggi) adalah tabungan berjangka pendidikan dengan setoran bulanan tetap. Akad berdasarkan prinsip *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 10% anggota dan 90% BMT IA. Keuntungan nya transaksi sesuai syariah, bagi hasil halal dan menguntungkan, ikut membantu memajukan ekonomi umat dan merencanakan keuangan untuk pendidikan hingga jenjang yang lebih tinggi. Ketentuan setoran awal minimal Rp. 50.000,- setoran bulanan minimal Rp. 50.000,- administrasi tabungan Rp. 5.000,- perencanaan tabungan 1 s/d 35 tahun. Usia anggota penabung 20-55 tahun. Satu anggota bisa ikut lebih dari satu rekening tabungan cerdas. Dapat diambil saat orang yang direncanakan masuk sekolah atau masuk jenjang pendidikan lebih tinggi. Wajib memiliki tabungan multiguna sebagai rekening awal. Bila setoran tidak masuk selama 3 bulan berturut-turut maka tabungan cerdas akan dipindahkan ke tabungan multiguna secara otomatis.

3. Simpanan Sekolah Pelajar (Biasakan setiap hari pelajar menabung) adalah tabungan akad berdasarkan prinsip *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 10% anggota dan 90% BMT IA. Keuntungan bagi hasil halal dan menguntungkan, sekolah tidak sibuk urusan keuangan saat pembagian tabungan pelajar dan beasiswa bagi pelajar tidak mampu sesuai ketentuan. Setoran awal minimal Rp. 20.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,- administrasi buka buku tabungan Rp. 5.000,- lalu penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran. Pengajuan beasiswa apabila masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata Rp. 10.000.000,- mengisi formulir pembukaan tabungan ditandatangani oleh pengurus, ketua, dan bendahara serta dicap stempel. Rekening tabungan atas nama ketua/bendahara QQ Nama lembaga.
4. Tabungan Ibadah Haji adalah tabungan berjangka untuk membantu anggota menunaikan ibadah haji. Akad berdasarkan prinsip *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 10% anggota dan 90% BMT IA. Keuntungannya transaksi sesuai syariah, bagi hasil halal dan menguntungkan, ikut membantu memajukan ekonomi umat dan dapat mengajukan dana talangan bagi calon haji yang ingin mendapat porsi haji tahun yang direncanakan. Setoran awal minimal Rp. 100.000,- dan selanjutnya sama Rp. 100.000,- administrasi cetak buku tabungan Rp. 5.000,- pembukaan rekening dikantor BMT IA sesuai domisili calon jamaah haji. Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji atau karena ada udzur syar'i. Persyaratannya Fotocopy KTP, mengisi formulir buka tabungan, ketentuan pendaftaran porsi haji saldo tabungan haji mabrur minimal Rp. 500.000,- dan fotocopy KTP, surat nikah dan kartu keluarga sebanyak 3 lembar.
5. Tabungan Ibadah Umrah adalah tabungan berjangka untuk membantu anggota menunaikan ibadah umrah. Akad berdasarkan prinsip *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 10% anggota dan 90% BMT IA. Keuntungannya setoran bisa dilakukan setiap saat. bagi hasil halal dan menguntungkan, ikut membantu memajukan ekonomi umat, dapat diajukan dana talangan umrah maksimal 50% dari kekurangan biaya umrah sesuai ketentuan pembiayaan berlaku dan harus lunas sebelum berangkat umrah. Setoran minimal Rp. 100.000,- setoran berikutnya sesuai rencana berangkat, administrasi buku tabungan Rp.5.000,- ketentuan pemberangkatan sesuai jadwal travel umrah. Perencanaan keberangkatan minimal 6 bulan dan maksimal 60 bulan. Penarikan hanya pada saat berangkat umrah atau karena ada udzur syar'i. Persyaratan Fotocopy KTP dan isi formulir.
6. Tabungan Ibadah Qurban dan Aqiqah adalah tabungan berjangka untuk membantu anggota menunaikan qurban dan aqiqah. Akad berdasarkan prinsip *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 10% anggota dan 90% BMT IA. Keuntungannya setoran bisa dilakukan setiap saat. Bagi hasil halal dan menguntungkan, ikut membantu memajukan ekonomi umat, merencanakan keuangan untuk membeli hewan qurban dan aqiqah, setoran awal minimal Rp. 50.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000,- administrasi buku tabungan Rp. 5.000,- saldo setelah pelaksanaan qurban dan aqiqah minimal Rp. 50.000,- hanya dapat diambil saat pelaksanaan qurban atau aqiqah. Persyaratan minimal 6 bulan dan maksimal 36 bulan. Persyaratan fotocopy KTP dan isi formulir.

7. Tabungan Berjangka (Deposito) yaitu deposito berjangka untuk kebutuhan investasi anggota yang terencana. Keuntungannya dapat dijadikan jaminan pinjaman, dicairkan saat jatuh tempo, ikut memajukan ekonomi umat. Ketentuannya setoran awal minimal Rp. 500.000,- Administrasi buka deposito Rp. 10.000,- Persyaratannya Fotocopy KTP dan mengisi formulir buka deposito BMTIA-KU

Keputusan Pembelian Konsumen

Menurut Kotler (2004:234) mengemukakan bahwa keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, mencari informasi, beberapa penilaian alternatif, membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli yang dilalui konsumen. Pengertian keputusan pembelian menurut Drumond (20017:251) yaitu mengidentifikasi semua pilihan yang mungkin untuk memecahkan persoalan itu dan menilai pilihan-pilihan secara sistematis dan obyektif serta sasaran-sasarannya yang menentukan keuntungan serta kerugiannya masing-masing.

Keputusan merupakan bagian/salah satu elemen penting dari perilaku nasabah disamping kegiatan fisik yang melibatkan nasabah dalam menilai, mendapatkan dan mempergunakan barang-barang serta jasa ekonomi. Perspektif pemecahan masalah mencakup semua jenis perilaku pemenuhan kebutuhan dan jajaran luas dari faktor-faktor yang memotivasi dan mempengaruhi keputusan nasabah. Menurut Kotler and Amstrong (2006 : 179), terdapat lima tahapan dalam proses pengambilan keputusan yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli dan perilaku pasca pembelian.

Prilaku Konsumen

David L. Loudon dan Albert J. Della Bitta sebagaimana di kutip oleh Mangkunegara (2005 : 3) mengemukakan bahwa: “*consumer behavior may be defined as decision process and psycal activity individuals engage in when evaluaating, acquairing, using or disposing of goods and services*” [Perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang dilibatkan dalam proses mengevaluasi, memperoleh, menggunakan atau dapat mempergunakan barang-barang dan jasa]

Sementara itu James F. Engel et al sebagaimana di kutip oleh Mangkunegara (2005 : 3) mengemukakan bahwa : “*consumer behavior is defined as the acts of individuals directly involved in obtaining and using economic goods services including the decision process that precede and determine these acts.*” [Perilaku konsumen didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung yang terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut]

Sementara itu Kotler (2007: 214-230) mengatakan bahwa perilaku pembelian konsumen dipengaruhi oleh factor budaya dan factor social. Faktor budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupan sebagai anggota masyarakat. Faktor budaya ini memiliki dua dimensi yaitu budaya dan kelas social. Sementara itu factor social terdiri dari kelompok acuan dan keluarga. Kelompok acuan merupakan kelompok yang memiliki acuan secara langsung maupun tidak langsung seperti keluarga, teman, tetangga maupun rekan kerja. Sedangkan Keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam

masyarakat dan para anggota keluarga menjadi kelompok acuan primer yang paling berpengaruh. Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan membeli.

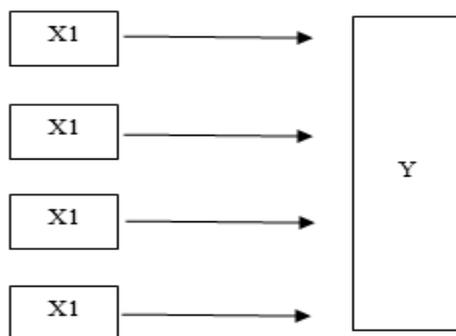
Keluarga orientasi terdiri dari orang tua, dan saudara kandung seseorang. Dari orang tua seseorang mendapatkan orientasi atas agama, politik, ekonomi serta ambisi pribadi, harga diri, dan cinta. Walaupun pembeli tersebut tidak lagi berinteraksi secara mendalam dengan orangtuanya, pengaruh orang tua terhadap perilaku pembeli dapat tetap signifikan. Pengaruh yang lebih langsung terhadap perilaku pembelian sehari-hari adalah keluarga prokreasi yaitu pasangan dan anak seorang. Keluarga dapat didefinisikan sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan membeli. (Mangkunegara, 2005: 44).

Penelitian Terdahulu

Penelitian terkait BMT sudah banyak dilakukan oleh peneliti, misalnya penelitian yang dilakukan oleh magfirah (2018) di Sidoarjo. Dalam penelitian tersebut menyelidiki tentang factor yang mempengaruhi minat konsumen menabung pada BMT. Hasil penelitian tersebut memperlihatkan bahwa factor yang mempengaruhi minat menabung pada BMT adalah factor reputasi. Semenatra itu Chamidun (2015) melakukan penelitian tentang minat UMKM mengajukan pembiayaan pada BMT di Magelang. Hasil penelitian tersebut memperlihatkan bahwa factor yang mempengaruhi UMKM bersedia melakukan pembiayaan pada BMT adalah factor pelayanan, reputasi dan prosedur. Sementara itu Latifah (2019) melakukan penelitian pada BMT Sidogiri tentang factor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk tabungan berjangka. Hasil penelitian tersebut memperlihatkan bahwa factor yang paling dominan mempengaruhi adalah factor lokasi.

Sedangkan hasil penelitian Aziz (2019) melakukan penelitian tentang factor yang mempengaruhi minat menabung pada Bank Syariah di Semarang memperlihatkan bahwa factor pengetahuan, produk, promosi dan reputasi secara simultan mempengaruhi minat nasabah menabung. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Wahyulkarima (2018), factor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih Bank Syariah adalah pelayanan, promosi dan pengetahuan. Temuan yang sama dilakukan oleh Anwar (2016), Nurlaeli (2017), bahwasanya factor pengetahuan memiliki andil yang cukup besar dalam keputusan nasabah untuk memilih Bank Syariah dan BPR Syariah.

Berdasarkan kajian Pustaka dan review hasil penelitian terdahulu, berikut ini adalah kerangka konseptual dan hipotesis penelitian ini :



Gambar 1 : Kerangka Konseptual

Adapun hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut :

- H1 = Faktor social (X1) berpengaruh terhadap keputusan anggota BMT Islam Abdurrah Dalam Memilih Tabungan Mudhorabah
- H2 = Faktor Budaya (X2) berpengaruh terhadap keputusan anggota BMT Islam Abdurrah Dalam Memilih Tabungan Mudhorabah
- H3 = Faktor Kepribadian (X3) berpengaruh terhadap keputusan anggota BMT Islam Abdurrah Dalam Memilih Tabungan Mudhorabah
- H4 = Faktor Pengetahuan (X4) berpengaruh terhadap keputusan anggota BMT Islam Abdurrah Dalam Memilih Tabungan Mudhorabah

METODE PENELITIAN

Data

Penelitian ini menggunakan data primer, dimana data tersebut diambil langsung dari responden penelitian.. Adapun yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah anggota BMT Islam Abdurrah Pekanbaru yang memiliki tabungan mudharabah yakni sebanyak 82 orang. Untuk mendapatkan data tersebut, peneliti menggunakan kuisisioner dengan skala Likert 1 – 5 dimana kuisisioner tersebut dikembangkan berdasarkan variable dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini, terdapat empat variable independent yaitu factor social (X1), factor budaya (X2), factor kepribadian (X3) dan factor pengetahuan (X4). Adapun variable deperdentnya adalah variable keputusan anggota BMT Islam Abddurab (Y).

Metode Analisis

Untuk menganalisa data penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan regresi berganda dengan menggunakan bantuan software SPSS. Regresi berganda merupakan suatu Teknik Analisa untuk mencari pengaruh variable bebas terhadap variable independent (Trianto, 2016). Dalam bentuk matematikanya, model persamaan regresi berganda dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Keterangan :

- Y = Keputusan Nasabah
- a = Konstanta
- b₁,b₂,b₃ = Koefisien regresi
- X₁ = Faktor Sosial
- X₂ = Faktor budaya
- X₃ = Faktor kepribadian
- X₄ = Faktor pengetahuan
- e = Tingkat kesalahan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Responden

Responden yang mempengaruhi keputusan dalam memilih simpanan mudharabah pada BMT Islam Abdurrab Pekanbaru di dominasi oleh tingkat usia yang sangat produktif yaitu kurang dari 25 tahun, juga menarik minat para wanita yang persentasenya melebihi persentase laki-laki, yaitu persentase wanita 62 persen, sedangkan persentase laki-laki sebesar 38 persen. Hal ini memberikan gambaran bahwasanya pengguna simpanan mudharabah pada BMT Islam Abdurrab Pekanbaru menarik minat responden dengan usia yang sangat produktif.

Tabel 3. Profil Responden

No	Keterangan	Total	Persentase
1.	Usia		
	a. < 25 Tahun	46	56
	b. 26 - 35 tahun	23	28
	c. 36 – 40 tahun	8	10
2.	d. > 41 tahun	5	6
	Jenis Kelamin		
a.	Laki – laki	31	38
	b. Perempuan	51	62
3.	Status		
	a. Sudah Menikah	33	40
b.	Belum Menikah	49	60
	4.	Jenis Pekerjaan	
a. Dosen		20	24
b. Guru		7	10
c. Wirausaha		13	16
d. Mahasiswa		17	20
e. Karyawan Swasta		10	12
5.	f. Lainnya	15	18
	Besaran Penghasilan		
	a. < Rp. 1.000.000	14	17
	b. Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000	31	38
c. > Rp. 3.000.000	37	45	

Sumber: Data olahan SPSS, 2020

Pada tabel 1 diatas juga memperlihatkan bahwa, pengambilan keputusan dalam memilih BMT Islam Abdurrab oleh responden yang belum menikah paling besar persentasenya 60 persen, sedangkan yang sudah menikah persentasenya 40 persen. Hal ini berarti *planning* responden yang belum menikah kedepannya sangat bagus terhadap simpanan mudharabah, karena menabung salah satu cara investasi untuk dimasa yang akan datang. Responden dalam jenis pekerjaan di dominasi oleh dosen paling besar persentasenya yaitu 24 persen, sedangkan paling sedikit adalah guru dengan persentase 10 persen. Jika dilihat dari besaran penghasilan

paling tinggi diatas Rp. 3 juta dengan persentase 45 persen. Sedangkan besaran penghasilan paling sedikit kurang dari Rp. 1 juta.

Data Assessment

Dalam penelitian kuantitatif, ada beberapa perlakuan terhadap data penelitian diantaranya adalah melakukan uji validitas dan uji reliabilitas data. Uji validitas adalah bukti bahwa instrumen , teknik atau proses yang digunakan untuk mengukur sebuah konsep benar-benar mengukur konsep yang dimaksudkan (Trianto, 2016). Uji validitas bertujuan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu item pernyataan, Valid tidaknya item pernyataan bisa di lihat dari membandingkan nilai r-hitung dengan r-tabel, data dikatakan valid jika r-hitung lebih besar dari r-tabel ($r_{hitung} > r_{tabel}$). Uji Reliabilitas dilakukan untuk melihat sejauhmana hasil pengukuran dapat dipercaya. Hasil suatu pengukuran dapat dipercaya apabila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap suatu subjek yang sama diperoleh hasil yang relative sama artinya mempunyai konsistensi pengukuran yang baik. (Trianto, 2016). Nilai reliabilitas bisa dilihat dari nilai Cronbach Alpa. Reliabilitas yang tinggi ditunjukkan dengan nilai cronbach alpa 1.00 dan nilai reliabilitas dianggap sudah cukup memuaskan atau tinggi jika nilai cronbach alpa > 0.70 (Hair dkk, 2006:137)

Berikut ini adalah hasil uji validitas data dan uji reliabilitas data dalam penelitian ini :

Tabel 4. Uji Validitas Data

Variabel	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
Faktor Sosial (X1)			
- P01	0,732	0,2172	Valid
- P02	0,498	0,2172	Valid
- P03	0,780	0,2172	Valid
Faktor Budaya (X2)			
- P01	0,748	0,2172	Valid
- P02	0,773	0,2172	Valid
- P03	0,736	0,2172	Valid
Faktor Kepribadian			
- P01	0,871	0,2172	Valid
- P02	0,735	0,2172	Valid
- P03	0,749	0,2172	Valid
Faktor Pengetahuan			
- P01	0,850	0,2172	Valid
- P02	0,790	0,2172	Valid
- P03	0,877	0,2172	Valid
Keputusan Memilih			
- P01	0,796	0,2172	Valid
- P02	0,775	0,2172	Valid
- P03	0,789	0,2172	Valid
- P04	0,695	0,2171	Valid

Sumber : Hasil Penelitian

Tabel 5. Uji Reliabilitas Data

Variabel	Cronbath Alpha	Cut Value	Keterangan
Faktor Sosial (X1)	0,729	0,70	Reliabel
Faktor Budaya (X2)	0,723	0,70	Reliabel
Faktor Kepribadian	0,794	0,70	Reliabel
Faktor Pengetahuan	0,785	0,70	Reliabel
Keputusan Memilih	0,722	0,70	Reliabel

Sumber : Hasil Penelitian

Uji Asumsi Klasik

Salah satu tahapan dalam melakukan Analisa regresi berganda adalah melakukan uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas data, uji multikolinieritas data, uji homoskedastisitas data, uji autokorelasi dan uji linieritas data. Uji normalitas dilakukan untuk melihat tingkat kenormalan data dengan melakukan uji Kolmogorov-Smirnov. Data dikatakan normal jika nilai Sig. pada Kolmogorov-Sminov lebih besar dari 0,05. Uji multikolinieritas dilakukan untuk melihat tingkat korelasi antar variable independent. Uji multikolinieritas ini dilakukan dengan melihat nilai VIF (Variance Inflating Factor). Data dikatakan tidak terjadi multikolinieritas jika nilai VIF yang dihasilkan lebih kecil dari 10. Sementara itu, uji homoskedastisitas adalah variance variabel dependent yang bisa menerangkan hubungan dependent tidak terkonsentrasi hanya pada limited range variabel independent.

Tabel 6. Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasi	Kriteria	Hasil	Kesimpulan
Uji Normalitas Data	Nilai Sig. Pada Kolmogorov Smirnov lebih besar dari 0,05	0,401	Data Normal
Uji Multikolinieritas Data	Nilai VIF lebih kecil dari 10	Semua nilai VIF lebih kecil dari 10	Data tidak terjadi multikolinieritas
Uji Autokorelasi	Nilai DW terletak diantara nilai dU sampai dengan 4 - dU	Nilai DW 1,787	Tidak terjadi Autokorelasi karena nilai DW terletak diantara dU sampai dengan 4-dU.
Uji Liniritas Data	Nilai Deviation from Linierity lebih besar dari 0,05	0,083	Data bersifat linier karena nilainya diatas 0,05

Sumber : Hasil Penelitian, 2020

Uji homoskedastisitas bisa dilihat dari scatter plot yang dihasilkan dalam suatu estimasi. Sementara itu uji linieritas dilakukan untuk melihat apakah sebaran data kita bersifat linier atau tidak. Dalam Analisa regresi berganda, data harus bersfita linier. Adapun uji autokorelasi dilakukan untuk apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan

pengganggu (*disturbance term*) pada periode t dan kesalahan pengganggu pada periode sebelumnya ($t-1$). Masalah Autokorelasi sering terjadi pada data time series, sementara pada data cross section sangat jarang terjadi sehingga uji autokorelasi tidak wajib dilakukan pada penelitian yang menggunakan data cross section (Trianto, 2016). Uji autokorelasi ini bisa dilihat dari nilai Durbin-Watson (DW). Hasil ujiasumsi klasik bisa dilihat pada table 5 diatas.

Analisa Regresi Berganda dan Pembahasan

Analisa regresi berganda bertujuan untuk melihat pengaruh variable independent terhadap variable dependent dan besarnya pengaruh bisa dilihat dari nilai koefisien regresi. Berdasarkan hasil penelitian ini terlihat bahwa factor sosial memberikan pengaruh yang positif dengan besarnya pengaruh sebesar 0,132 tetapi pengaruhnya tidak signifikan. Olehkarenanya hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini di tolak atau tolak H1. Faktor budaya juga memberikan pengaruh yang positif akan tetapi tidak signifikan. Besarnya pengaruh variable factor budaya sebesar 0,190 dimana nilai t-hitung sebesar 0,122. Olehkarenanya hipotesis dalam penelitian ini ditolak atau tolak H2. Sementara itu factor kepribadian juga memberikan pengaruh yang positif akan tetapi pengaruhnya juga tidak signifikan. Untuk itu, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini juga ditolak atau tolak H3. Adapaun factor yang memberikan pengaruh yang positif dan signifikan dalam memilih produk tabungan mudhorabah adalah factor pengetahuan, dimana besarnya pengaruh sebesar 0,688. Olehkarenanya hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat diterima atau terima H4. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada table berikut ini :

Tabel 7. Hasil Regresi Berganda

Varibel Independent	B	Std. Error	t	Sig.	Kesimpulan
<i>Faktor Sosial</i>	0,132	0,115	1,152	0,253	<i>Tolak H1</i>
<i>Faktor Budaya</i>	0,190	0,122	1,566	0,122	<i>Tolak H2</i>
<i>Faktor Kepribadian</i>	0,174	0,126	1,375	0,173	<i>Tolak H3</i>
<i>Faktor Pengetahuan</i>	0,688	0,135	5,101	0,000	<i>Terima H4</i>

Sumber : Hasil Penelitian, 2020

Ket :

1. *Variabel Dependent = Keputusan Memilih*
2. ** = Significant pada level 0,05*

Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa factor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk tabungan mudhorabah pada BMT Islam Abdurrah adalah factor pengetahuan. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Munajim dan Anwar (2016), Nurlaeli (2017) dan Wahyulkarima (2018). Hasil ini memberikan kesimpulan bahwasanya factor pengetahuan nasabah tentang produk merupakan factor utama seseorang dalam memutuskan untuk memakai produk keuangan Syariah. Hal ini memberikan implikasi bahwasanya untuk meningkatkan sosialisasi kepada calon anggota BMT Islam Abdurrah maupun kepada anggota BMT Islam Abdurrah.

Sementara itu faktor sosial, faktor kebudayaan dan faktor kepribadian berpengaruh secara positif akan tetapi tidak signifikan. Hasil penelitian ini kontradiktif dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Syaifudin (2016) dan Nurul (2014), Namun hasil ini sesuai

dengan penelitian yang dilakukan oleh Sharvina (2019). Meskipun factor sosial, factor kebudayaan dan factor kepribadian tidak signifikan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih BMT Islam Abdurrah, namun pengaruhnya sudah positif. Artinya variable-variable tersebut dijadikan pertimbangan oleh anggota BMT Islam Abdurrah dalam memilih produk yang ditawarkan oleh BMT Islam Abdurrah.

KESIMPULAN

Dalam rangka untuk meningkatkan jumlah anggota BMT Islam Abdurrah, maka pengelola harus memperhatikan beberapa factor yang bisa mempengaruhi keputusan calon anggota maupun anggota BMT. Berdasarkan hasil penelitian ini terlihat bahwa factor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih tabungan mudharabah pada BMT Islam Abdurrah adalah factor pengetahuan. Sementara itu factor sosial, factor budaya dan factor kepribadian memiliki pengaruh yang positif dalam pengambilan keputusan oleh anggota BMT, meskipun hasilnya belum signifikan. Olehkarena itu peneliti merekomendasikan kepada pengelola BMT Islam Abdurrah agar memberikan sosialisasi kepada calon anggota BMT maupun anggota BMT tentang produk yang ada dalam BMT Islam Abdurrah sehingga calon anggota dan anggota memperoleh pengetahuan yang baik akan produk-produk tersebut khususnya produk simpanan mudharabah. Meskipun demikian, penelitian ini memiliki keterbatasan yakni responden yang cenderung homogen.

DAFTAR PUSTAKA

- Aziz, M.A. (2019). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Remaja Masjid di Kecamatan Getasan Kabupaten Semarang)*. Skripsi : STAIN Salatiga.
- Chandra, A., Trianto, B. and Munthe, M. (2020). IMFI's Strategy to Survive in the Covid-19 Outbreak and Government Respond Analysis : An Empirical Study from Pekanbaru, Indonesia. *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 8, No.2, hal. 217-236.
- Chamidan, A. (2015). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus di BMT Barokah, Magelang)*. Skripsi : STAIN Salatiga.
- Kotler, P. (2007). *Marketing Management*, 12th edition. New York : Pearson Prentice Hall.
- Munajim, A. and Anwar, S. (2016). Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah. *Syntax Literate : Jurnal Ilmiah Indonesia*, Vol.1, No.2, hal.41-52.
- Mangkunegara, A.A.A.P. (2005). *Manajemen Sumberdaya Manusia Perusahaan*. Bandung : Remaja Rosdakarya
- Nurul, J. (2014). *Pengaruh Faktor Sosial dan Tingkat Pendidikan Konsumen Terhadap Keputusan Untuk Menjadi Nasabah BMT (Studi Kasus BMT SAHARA Tulungagung)*. Skripsi : IAIN Tulungagung.

- Nurlaeli, I. (2017). Pengaruh Faktor Budaya, Psikologi, Pelayanan, Promosi dan Pengetahuan Tentang Produk Terhadap Keputusan Nasabah Memilih BPRS di Banyumas. *Islamadina, Jurnal Pemikiran Islam*, Vol. 18, No.2.
- Sharvina, S. (2019). *Pengaruh Sosial, Budaya dan Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Pada BNI Syariah Cabang Banda Aceh)*. Skripsi : UIN Ar-Raniry, Banda Aceh.
- Sudarsono, H. (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta : Ekosoria.
- Trianto, B. (2016). *Riset Modeling, Teori, Konsep dan Prosedur Melakukan Penelitian Serta Aplikasi Pengolahan Data Penelitian Dengan Program SPSS dan LISREL*. Pekanbaru : Adh-Dhuha Institute.
- Wahyulkarima, A. (2018). Pengaruh Budaya, Psikologis, Pelayanan, Promosi, dan Pengetahuan Tentang Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah. *Jurnal Hukum ekonomi Syariah*, Vol.1, No.1.
- Yaya, R., Martawireja, A.E. and Abdurrahim, A. (2009). *Akuntansi Perbankan Syariah : Teori dan Praktek Kontemporer*. Jakarta : Salemba Empat.
- _____. Peraturan Pemerintah RI Nomor 5 Tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi.