

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Letak Geografis Objek Penelitian

KSPPS BTM Surya Madinah kantor pelayanan Desa Mulyosari Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung jika dilihat geografisnya memiliki lokasi yang cukup strategis karena dekat dengan akses jalan raya dan dekat dengan pasar, sehingga mudah dijangkau dengan anggota dan calon anggota. Lokasi BTM Surya Madinah kantor kas Pagerwojo berbatas dengan:

- a. Sebelah Utara : Puskesmas Pagerwojo
- b. Sebelah Timur : Pemukiman Warga
- c. Sebelah Selatan : Kantor Post
- d. Sebelah Barat : Pasar Mulyosari

KSPPS BTM Surya Madinah didirikan pada tanggal 2 April 2002, dengan Surat Keputusan Kepala Kantor dan UKM Kabupaten Tulungagung atas nama Menteri Negara Urusan Koperasi dan UKM Nomor: 188.2/41/BH/424.75/2002 tanggal 23 September 2002, dengan identitas sebagai berikut:

Nama Lembaga : Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan

Syariah (KSPPS) BTM Surya Madinah

Alamat : Jalan Wahid Hasyim No. 48 Tulungagung
Telepon : (0355) 326607
Mulai Berdiri : 02 April 2002
Nomor Badan Hukum : 188.2/41/BH/424.75/2002
Tanggal Badan Hukum : 23 September 2002

2. Sejarah KSPPS BTM Surya Madinah

KSPPS BTM Surya Madinah merupakan koperasi primer yang didirikan oleh warga masyarakat, warga Persyarikatan serta Majelis, Ekonomi Muhammadiyah PDM Tulungagung yang kegiatan usahanya berdasarkan pola syari'ah. KSPPS BTM Surya Madinah didirikan pada tanggal 2 April 2002, dengan Surat Keputusan Kepala Kantor dan UKM Kabupaten Tulungagung atas nama Menteri Negara Urusan Koperasi dan UKM Nomor: 188.2/41/BH/424.75/2002 tanggal 23 September 2002.

Dinamakan BTM Surya Madinah karena kata "Surya" berasal dari lambang logo Muhammadiyah, sedangkan kata "Madinah" merupakan singkatan dari Maju, Dinamis, dan Amanah. Dengan moto amanah dan barokah yang dilihat dari dua sisi, yakni amanah dari penghimpunan dana yang berarti bertanggung jawab dan dipercaya dalam menghimpun dana dari masyarakat. Barokah dari segi pembiayaan, dengan harapan pembiayaan yang diberikan kepada anggota menjadi barokah.

KSPPS BTM Surya Madinah berlokasi di pusat kota Tulungagung dikarenakan merupakan lokasi yang strategis berdekatan dengan pusat perdagangan, usaha-usaha industri kecil dan umah tangga sehingga mempermudah untuk mengamati perkembangan ekonomi yang ada di masyarakat, juga mempermudah dalam pemasaran produk-produknya. BTM Surya Madinah awalnya beralamatkan di jalan Wachid Hasyim No. 62 kemudian pada tanggal 1 Mei 2006 pindah di jalan Wachid Hasyim No. 48 sampai sekarang. KSPPS BTM Surya Madinah memiliki beberapa kantor kas dan kantor cabang yang terdapat di Kecamatan Gondang, Pagerwojo, Rejotangan, Pakel, dan Ngantru.

Produk yang dimiliki BTM Surya Madinah adalah dari penyaluran dana ada pembiayaan mudharabah, pembiayaan murabahah, pembiayaan musyarakah, IMBT, dan Qardh. Sedangkan untuk produk penghimpunan dana ada tabungan wadiah, deposito wadiah, dan berbagai produk lain seperti produk arisan dan tabungan haji. KSPPS BTM Surya Madinah memberikan pinjaman modal kepada para pengusaha kecil dan mikro dengan sistem bagi hasil, terbukti KSPPS BTM Surya Madinah makin berkembang dan diminati masyarakat sebagai lembaga keuangan alternatif.

3. Struktur Organisasi KSPPS BTM Surya Madinah

Untuk menjalankan roda organisasi, KSPPS BTM Surya Madinah dikendalikan oleh Dewan Pengawas, Penasehat dan Dewan Pengurus sebagai berikut:

a. Badan Pengawas Syariah

Koordinator : Drs. Arief Sujono Pribadi

Anggota : Marsyudi Al Asyhari, S. Sos.

Anggota : Dr. Bahrudin Budi Santoso

b. Badan Pengurus

Ketua : Drs. Bukhori

Sekretaris : Wasono Nugrohadi, SH, MH.

Bendahara : Drs. Dwi Sunarto

c. Susunan Pengelola

Manager : Nur Syamsu, S. E.

Manager Cabang : Drs. Dwi Purnanto

Manager Cabang : Hudawi Abror, S. E.

Manager Cabang : Subhan Subhi, S. Ag.

Kabag Marketing : Imam Rubai

SDM dan Umum : Onang Guncahyo

d. Staf Marketing : Bambang Setiawan, S. E.

Staf Marketing : Arief Hermawan

Staf Marketing : Dewi Asna D.

Staf Marketing : Adi Sulistyono

- Staf Marketing : M. Andrian
- Staf Marketing : Andri Agus W., S. Pd.
- Staf Marketing : Nina Noviana
- Staf Marketing : Enik Nur Ngaini
- Staf Marketing : Henik Rahayu
- Staf Marketing : Hairina Widayanti, S. E.
- Staf Marketing : Arip Wahyudi, S. E.
- Staf Marketing : Mugianto
- Staf Marketing : Ahmad Rizani
- Staf Marketing : Suwanto
- Staf Marketing : Agus Irfan
- Staf Marketing : M. Sayid Abdul Ghofar
- e. Accounting : Zulia Kurniawati
- Accounting : Inggal Kurniawati
- Accounting : Eva Nasrul Ghozi, S. E.
- f. Kasir : Rista Wijayanti
- Kasir : Erdianingsih Tri Oktasari
- Kasir : Enik Martapia
- Kasir : Marpiah
- Kasir : Eka Yuliana
- Kasir : Dwi Afi'ah
- Kasir : Novia Ika J.
- Kasir : Nur Ba'inah

- g. Satpam : Budi Wibowo
- Satpam : Indra Wijaya
- Satpam : Mahbub
- Satpam : Beny Setiawan
- h. OB : Samsul Arifin

4. Visi dan Misi KSPPS BTM Surya Madinah

Visi:

Menciptakan industri jasa keuangan yang sehat dan berkelanjutan dengan tetap berorientasi pasar.

Misi:

- a. Menyediakan jasa layanan keuangan kepada anggota dan calon anggota serta Anggota Luar Biasa.
- b. Meningkatkan pendapatan anggota khususnya dan calon anggota serta anggota Luar Biasa.
- c. Mensejahterakan khususnya anggota dan masyarakat luas pada umumnya.
- d. Memperluas dan memperbesar pangsa pasar usaha anggota dan calon anggota.
- e. Membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royong dalam melakukan aktivitasnya.

B. Produk BTM Surya Madinah

1. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* merupakan pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) melalui sistem jual beli barang dengan kesepakatan keuntungan dan jangka waktu tertentu. *Murabahah* dapat diartikan sebagai akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang telah disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Dalam akad *Murabahah*, pembayaran bisa dilakukan dengan dua cara yaitu pembayaran tunai dan pembayaran yang ditangguhkan. Bisa ditangguhkan dengan cara mencicil setelah menerima barang ataupun ditangguhkan dengan pembayaran sekaligus dikemudian hari.

Murabahah adalah salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh lembaga keuangan syariah untuk pembiayaan modal kerja dan pembiayaan perdagangan lainnya terhadap anggota. *Murabahah* juga merupakan satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum jual beli yang berlaku dalam *Muamalah Islamiyah*.

Karakteristik akad *Murabahah* di BTM Surya Madinah, sebagai berikut:

- a. Lembaga keuangan syariah tidak perlu ikut terlibat dalam manajemen bisnis anggotanya sehingga hubungannya hanya sebatas kreditur dan debitur.

- b. Besaran margin dalam *Murabahah* bisa diatur sedemikian rupa sehingga dari segi profitabilitas juga mampu bersaing dengan lembaga keuangan konvensional.
- c. Keuntungan dalam pembiayaan *Murabahah* sudah pasti sehingga risiko yang ditanggung lebih kecil dibanding pada pembiayaan *profit and loss sharing*.
- d. *Murabahah* merupakan investasi jangka pendek dan lebih mudah dibandingkan dengan *Mudharabah* dan *Musyarakah*.

Rukun yang membentuk akad *Murabahah*, yakni sebagai berikut:

- a. Adanya penjual (*Ba'i*)
- b. Adanya pembeli (*Musyitari*)
- c. Objek atau barang yang diperjualbelikan (*Mabi'*)
- d. Harga nilai jual barang berdasarkan mata uang (*Tsaman*)

Sedangkan syarat *Murabahah* adalah:

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada anggota
- b. Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas riba

Dalam transaksi yang menggunakan akad *Murabahah* terdapat keuntungan atau margin yang telah disepakati oleh pemilik dana dengan penerima dana. Pada jenis akad ini penerima dana telah menyepakati besaran margin sampai akhir periode dan akan dibayarkan setiap bulannya bersamaan dengan porsi pembayaran

pokok pinjamannya. Pendapatan margin *Murabahah* merupakan keuntungan yang diperoleh dari hasil kegiatan jual beli yang besarnya telah ditentukan pada awal akad sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Margin berbeda dengan bunga karena margin tidak mengikuti fluktuasi tingkat suku bunga, melainkan tarifnya sudah ditentukan sesuai dengan keputusan setiap lembaga keuangan.

2. Simpanan *Al Wadiah* (SIWADA)

Wadiah merupakan titipan anggota yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat anggota yang bersangkutan menghendaki. Lembaga keuangan bertanggungjawab atas pengambilan titipan tersebut.

a. Ketentuan Umum

- a). Simpanan *Al Wadiah* (SIWADA) berlaku untuk lapisan masyarakat baik perorangan maupun kelompok.
- b). Sebagai bukti Simpanan, BTM Surya Madinah akan menerbitkan buku Simpanan atas nama penyimpanan.
- c). Apabila terdapat perbedaan saldo pada buku Simpanan *Al Wadiah* (SIWADA) dengan saldo pada pembukuan BTM Surya Madinah, maka yang dipergunakan sebagai pedoman adalah saldo yang tercatat pada pembukuan BTM Surya Madinah.

- d). Jika penyimpan meninggal dunia, maka saldo penyimpanan akan dibayarkan kepada ahli warisnya yang sah menurut hukum.
 - e). Apabila ada perubahan tanda tangan atau alamat, penyimpan diwajibkan untuk memberitahukan kepada BTM Surya Madinah.
 - f). BTM Surya Madinah dibebaskan dari segala kerugian dan atau tuntutan yang timbul karena kehilangan/pemalsuan dan atau penyalahgunaan atas buku Simpanan.
- b. Penyetoran dan Penarikan
- a). Setoran awal minimal Rp 10.000 sedangkan setoran selanjutnya dan saldo minimal sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - b). Penyetoran/penarikan dapat dilakukan setiap waktu selama jam kerja (kas buka).
 - c). Setiap penarikan harus disertai dengan buku simpanan, penarikan dapat dikuasakan dengan melampirkan surat kuasa yang sah bermaterai cukup dari penyimpanan disertai bukti dari pemilik dan penerima kuasa.

- c. Perhitungan Bagi Hasil dan Penutupan Rekening
 - a). Perhitungan bagi hasil dilakukan atas dasar rata-rata harian, dengan *sharing* atau perbandingan bagi hasil yang ditetapkan oleh BTM Surya Madinah.
 - b). Perhitungan bagi hasil dilakukan setiap akhir bulan dan langsung di kredit atau ditambahkan pada saldo penyimpanan yang tercatat pada pembukaan BTM Surya Madinah.
 - c). Biaya penutupan rekening sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - d). ZIS penghasilan atau bagi hasil ditanggung oleh penyimpan sebesar 2,5%, apabila saldo rata-rata bulanan simpanannya Rp 1.000.000 ke atas.

3. Simpanan Arisan (Si Aris)
 - a. Syarat awal pendaftaran simpanan Arisan adalah mengisi aplikasi anggota Simpanan Arisan atau disingkat Si Aris.
 - b. Si Aris menggunakan akad *Mudharabah* dan diundi setiap bulan guna menentukan 1 (satu) nomor rekening yang beruntung mendapatkan hadiah.
 - c. Jangka waktu Si Aris periode ke VIII selama 23 (Duapuluh Tiga) bulan terhitung mulai bulan Juni 2017 sampai April 2019.

- d. Setoran Si Aris sebesar Rp 20.000 (Duapuluh Ribu Rupiah) untuk 1 (satu) nomor rekening dan dibayar mulai tanggal 1 s/d 20 setiap bulannya.
- e. Anggota si Aris boleh memiliki lebih dari 1 (satu) nomor rekening.
- f. Nomor rekening Si Aris akan diundi menggunakan sistem gugur (*Nomor rekening yang beruntung saat diundi, tidak diikuti pada undian bulan berikutnya*), untuk menentukan 1 (satu) nomor rekening yang beruntung dan berhak mendapatkan hadiah uang senilai Rp 300.000.
- g. Apabila nomor rekening Si Aris jatuh pada anggota yang belum/terlambat setor dianggap batal dan akan dilakukan pengundian baru.
- h. Bagi anggota yang meninggal dunia dan belum pernah beruntung, maka pada bulan itu diputuskan yang berhak memperoleh undian adalah anggota tersebut dan tanpa diundi.
- i. Apabila anggota yang meninggal dunia memiliki rekening Si Aris lebih dari satu, ahli warisnya boleh melanjutkan keanggotaannya, apabila tidak dilanjutkan maka dana Si Aris yang lainnya akan dibagikan pada akhir periode.
- j. Pengundian dilaksanakan setiap tanggal 20 jam 13.00 WIB bertempat di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Jl. KH Wachid Hasyim 48 Tulungagung Telp. 0355 326607.

- k. Pemilik rekening Si Aris Dihimbau untuk menyaksikan pelaksanaan undian.
- l. Untuk rekening Si Aris yang beruntung saat diundi mendapatkan hadiah sebesar Rp 300.000, ditambah dana Si Aris yang telah disetor.
- m. Bagi anggota Si Aris yang beruntung saat diundi dan ingin meneruskan setor dana ke rekening Si Aris yang beruntung pada bulan berikutnya hingga akhir periode, maka kami akan memberikan bonus kurang lebih sebesar Rp 27.500 per rekening, apabila tertib setornya.
- n. Bagi anggota Si Aris yang belum beruntung sampai akhir periode maka dana Si Aris ditambah bonus kurang lebih sebesar Rp 27.500 per rekening akan dibagikan secara bersama-sama secara tunai atau dipindahbukukan ke rekening Siwada (bagi yang memiliki, satu bulan berikutnya bagi yang setornya tertib.
- o. Bagi anggota yang setornya tidak tertib, bonus Si Aris akan dihitung secara proposional.
- p. Bagi anggota Si Aris yang putus atau berhenti setor di tengah jalan atau mengundurkan diri sebelum periode selesai, maka dana Si Aris tidak bisa ditarik dengan alasan apapun dan akan dibagikan pada akhir periode.

- q. Anggota Si Aris setiap menyetorkan dananya, dimohon untuk minta tanda bukti setor kepada Petugas atau Koordinator.
- r. Anggota Si Aris sanggup serta wajib mematuhi semua peraturan yang ada.

4. Tabungan Haji

Tabungan Haji sangat direkomendasikan kepada anggota yang berencana untuk melaksanakan ibadah haji ke Tanah Suci. Anggota menyetorkan sejumlah dana dengan jumlah tetap dalam jangka waktu tertentu hingga dana target tercapai. Dana yang terkumpul akan digunakan sebagai pembiayaan pelaksanaan ibadah haji anggota.

Persyaratan pembukaan simpanan/investasi:

- a. Foto Copy KTP atau identitas lainnya
- b. Mengisi formulir permohonan pembukuan simpanan
- c. Simpanan setoran awal minimal Rp 15.000.

Secara umum keuntungan yang didapatkan adalah:

- a. Membantu anggota dalam merencanakan ibadah haji dan umrah.
- b. Dana anggota dikelola secara syariah sehingga memberi ketenangan batin dalam menjalankan ibadah haji di tanah suci.
- c. Pada beberapa lembaga keuangan syariah, anggota memperoleh manfaat ganda yaitu bagi hasil yang lebih kompetitif.
- d. Mendapatkan bagi hasil (*nisbah*).

5. Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah berasal dari kata *Syirkah* yang artinya adalah bekerjasama. *Musyarakah* berarti akad antara orang-orang yang berserikat dalam modal dan keuntungan. Dalam BTM Surya Madinah menggunakan akad *Musyarakah* bertujuan untuk menambah penghasilan antara pemilik modal dan pengelola secara syariah dengan cara mengangsur. Besarnya *nisbah* bagi hasil yang ditetapkan di BTM Surya Madinah yaitu sebesar 2,5% per bulan, apabila seorang anggota tidak lagi aktif dalam bekerjasama tetap ada suatu bagi hasilnya yaitu sebesar 1,45% per bulan.

6. Pembiayaan *Mudharabah*

Simpanan *Mudharabah* memberi keamanan dan keuntungan atas dana anggota. Dengan seluruh minimal Rp. 1.000.000 anggota sudah memiliki kartu anggota. Keuntungan simpanan *mudharabah* di BTM Surya Madinah yaitu:

- a. Dapat diperpanjang secara otomatis
- b. Bagi hasil otomatis dikreditkan ke SIWADA
- c. Tidak dipungut administrasi
- d. Dapat dijadikan pembiayaan

Besarnya *nisbah* bagi hasil di BTM Surya Madinah yaitu sebesar 2,5% per bulan, apabila seorang anggota tidak lagi aktif dalam bekerjasama tetap ada suatu bagi hasilnya yaitu sebesar 1,45% per

bulan. Bagi hasil yang kompetitif karena anggota akan memperoleh pendapatan tinggi dan dapat diberikan bagi hasil spesial bagi anggota yang menempatkan dananya dalam jumlah tertentu untuk jangka waktu simpanan fleksibel, anggota dapat menentukan jangka waktu simpanan sesuai dengan kebutuhan keuangan anggota, untuk jangka waktu tersedia selama 3,6 bulan atau 12 bulan.

C. Karakteristik Responden

Sebelum dilakukan analisis, terlebih dahulu penulis akan menjelaskan mengenai data-data responden yang digunakan sebagai sampel yang diambil dari responden anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung.

1. Jenis Kelamin Responden

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan jenis kelamin terhadap 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.1

Jenis Kelamin Responden

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
1.	Laki-Laki	38	63,3%
2.	Perempuan	22	36,7%
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa proporsi responden yang mengisi kuesioner, dari 60 responden menunjukkan hasil 38 responden laki-laki atau 63,3% dan 22 responden perempuan atau 36,7%.

2. Umur Responden

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan umur terhadap 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.2

Umur Responden

No.	Usia Responden	Frekuensi	Presentase
1.	17-24 tahun	4	6,7%
2.	25-34 tahun	14	23,3%
3.	35-44 tahun	18	30%
4.	45-54 tahun	20	33,3%
5.	55 tahun ke atas	4	6,7%
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah responden yang berusia (45-54 tahun) adalah yang paling banyak, dengan jumlah 20 responden atau 33,3%. Diikuti oleh responden berusia (35-44 tahun) dengan jumlah 18 responden atau 30%. Kemudian, responden berusia (25-34 tahun) dengan jumlah 14 responden atau 23,3%. Sedangkan sisanya berusia (17-24 tahun) dan usia (55 tahun ke atas) memiliki jumlah 4 responden atau 6,7%.

3. Pekerjaan Responden

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan pekerjaan terhadap 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.3**Pekerjaan Responden**

No.	Pekerjaan	Frekuensi	Presentase
1.	Pegawai Negeri	5	8,3%
2.	Pegawai Swasta	7	11,7%
3.	Ibu Rumah Tangga	7	11,7%
4.	Wiraswasta	31	51,6%
5.	Lainnya	10	16,7%
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar dari pekerjaan responden anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung sebanyak 31 responden atau 51,6% adalah wiraswasta. Kemudian diikuti sebanyak 10 responden atau 16,6% adalah lain-lain. Selanjutnya diikuti sebanyak 7 responden atau 11,7% adalah pegawai swasta dan ibu rumah tangga. Sisanya, sebanyak 5 responden atau 8,3% adalah pegawai negeri.

4. Tingkat Pendidikan Responden

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan tingkat pendidikan terhadap 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.4**Tingkat Pendidikan Responden**

No.	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Presentase
1.	SD	15	25%
2.	SLTP	24	40%
3.	SMU	16	26,7%
4.	Diploma	0	0
5.	S1	5	8,3%
6.	S2	0	0
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar dari tingkat pendidikan anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung sebanyak 24 responden atau 40% adalah SLTP. Kemudian, sebanyak 16 responden atau 26,7% adalah SMU. Selanjutnya, sebanyak 15 responden atau 25% adalah SD. Sisanya, sebanyak 5 responden atau 8,3% adalah S1. Sedangkan diploma dan S2 tidak ada.

5. Tingkat Penghasilan/Bulan Responden

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan tingkat penghasilan/bulan terhadap 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.5
Tingkat Penghasilan/Bulan Responden

No.	Tingkat Penghasilan /bulan	Frekuensi	Presentase
1.	Rp 500.000-Rp 1.000.000	12	20%
2.	Rp 1.000.000-Rp 1.500.000	10	16,7%
3.	Rp 1.500.000-Rp 2.000.000	23	38,3%
4.	Rp 2.000.000-Rp 2.500.000	9	15%
5.	Rp 2.500.000-Rp 3.000.000	5	8,3%
6.	Rp 3.000.000-Rp 3.500.000	1	1,7%
7.	Rp 3.500.000-Rp 4.000.000	0	0
8.	Rp 4.000.000-Rp 5.000.000	0	0
9.	Lebih dari Rp 5.000.000	0	0
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar dari tingkat penghasilan/bulan anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung sebanyak 23 responden atau 38,3% adalah Rp1.500.000-Rp2.000.000. Kemudian sebanyak 12 responden atau 20% adalah Rp500.000-Rp1.000.000. Selanjutnya sebanyak 10 responden atau 16,7% adalah Rp1.000.000-Rp1.500.000. Sisanya sebanyak 9 responden atau 15% adalah Rp2.000.000-Rp2.500.000, sebanyak 5 responden atau 8,3% adalah Rp2.500.000-Rp3.000.000, sebanyak 1 responden atau 1,7% adalah Rp3.000.000-Rp3.500.000.

6. Tingkat Berapa Lama Menjadi Anggota

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan tingkat berapa lama menjadi anggota 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.6

Tingkat Berapa Lama Menjadi Anggota

No.	Menjadi anggota sejak	Frekuensi	Presentase
1.	Lebih dari 5 tahun	18	30%
2.	3-4 tahun	29	48,4%
3.	1-2 tahun	11	18,3%
4.	Kurang dari 1 tahun	2	3,3%
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar tingkat berapa lama menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung sebanyak 29 responden atau 48,4% adalah 3-4 tahun. Kemudian, sebanyak 18 responden atau 30% adalah lebih dari 5 tahun. Selanjutnya, sebanyak 11 responden atau 18,3% adalah 1-2 tahun. Sisanya, sebanyak 2 responden atau 3,3% adalah kurang dari 1 tahun.

7. Perolehan Informasi Tentang BTM Surya Madinah

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan perolehan informasi tentang BTM Surya Madinah terhadap 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.7

Perolehan Informasi Tentang BTM Surya Madinah

No	Informasi tentang BTM Surya Madinah	Frekuensi	Presentase
1.	Keluarga	17	28,3%
2.	Teman	32	53,4%
3.	Media Massa	0	0
4.	Lain-lain	11	18,3%
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar memperoleh informasi tentang BTM Surya Madinah sebanyak 32 responden atau 53,4% adalah dari teman. Kemudian sebanyak 17 responden atau 28,3% adalah dari keluarga. Selanjutnya sebanyak 11 responden atau 18,3% adalah lain-lain. sedangkan media massa tidak terlalu mempengaruhi masyarakat memperoleh informasi tentang BTM Surya Madinah.

8. Produk yang Digunakan Responden

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan produk yang digunakan responden terhadap 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.8

Produk yang Digunakan Responden

No.	Produk Yang Digunakan	Frekuensi	Presentase
1.	Pembiayaan Musyarakah	32	53,4%
2.	Pembiayaan Murabahah	3	5%
3.	Pembiayaan Mudharabah	7	11,7%
4.	Tabungan Siwada	11	18,3%
5.	Tabungan Arisan	5	8,3%
6.	Tabungan Haji	0	0
7.	Tabungan Hari Tua	2	3,3%
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagai besar produk yang digunakan seluruh anggota BTM Surya Madinah sebanyak 32 responden atau 53,4% adalah pembiayaan musyarakah. Kemudian sebanyak 11 responden atau 18,3% adalah tabungan Siwada. Selanjutnya sebanyak 7 responden atau 11,7% adalah pembiayaan mudharabah. Sisanya sebanyak 5 responden atau 8,3% adalah tabungan arisan dan sebanyak 2

responden atau 3,3% adalah tabungan hari tua. Sedangkan untuk tabungan haji 0 responden.

9. Ketertarikan Menggunakan Jasa/Produk BTM Surya Madinah

Pengumpulan data melalui kuesioner berdasarkan ketertarikan menggunakan jasa/produk BTM Surya Madinah terhadap 60 responden, diperoleh hasil seperti tabel berikut:

Tabel 4.9

Ketertarikan Menggunakan Jasa/Produk BTM Surya Madinah

No.	Ketertarikan menggunakan jasa/produk BTM Surya Madinah	Frekuensi	Presentase
1.	Produk lebih bervariasi	19	31,7%
2.	Kemudahan prosedur untuk menjadi anggota BTM Surya Madinah	14	23,3%
3.	Bagi hasil yang sesuai dengan syariah	2	3,3%
4.	Pelayanan pegawai lebih memuaskan	12	20%
5.	Sistem operasionalnya dijalankan sesuai dengan ketentuan syariah	12	20%
6.	Lainnya	1	1,7%
Total		60	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa ketertarikan menggunakan jasa/produk BTM Surya Madinah sebanyak 19 responden atau 31,7% adalah produk lebih bervariasi. Kemudian sebanyak 14 responden atau 23,3% adalah Kemudahan

prosedur untuk menjadi anggota BTM Surya Madinah. Selanjutnya sebanyak 12 responden atau 20% adalah Pelayanan pegawai lebih memuaskan dan Sistem operasionalnya dijalankan sesuai dengan ketentuan syariah. Sisanya sebanyak 2 responden atau 3,3% adalah Bagi hasil yang sesuai dengan syariah dan sebanyak 1 responden atau 1,7% adalah lainnya.

D. Deskripsi Variabel Penelitian

1. Variabel Produk (X_1)

Tabel 4.10

Tanggapan Responden Tentang Variabel Produk

Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	28	23,3%
Setuju	90	75%
Ragu-Ragu	2	1,7%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	120	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa untuk variabel produk yang diwakili oleh 2 item pertanyaan sebanyak 75% responden menyatakan setuju, sebanyak 23,3% responden menyatakan sangat setuju, dan sebanyak 1,7% responden menyatakan ragu-ragu.

2. Variabel Harga (X_2)**Tabel 4.11****Tanggapan Responden Tentang Variabel Harga**

Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	18	15%
Setuju	80	66,6%
Ragu-Ragu	17	14,2%
Tidak Setuju	5	4,2%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	120	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa untuk variabel harga yang diwakili oleh 2 item pertanyaan sebanyak 66,6% responden menyatakan setuju, sebanyak 15% responden menyatakan sangat setuju, sebanyak 14,2% responden menyatakan ragu-ragu, dan sebanyak 4,2% responden menyatakan tidak setuju.

3. Variabel Lokasi (X_3)**Tabel 4.12****Tanggapan Responden Tentang Variabel Lokasi**

Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	45	25%
Setuju	132	73,3%
Ragu-Ragu	3	1,7%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	180	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa untuk variabel lokasi yang diwakili oleh 3 item pertanyaan sebanyak 73,3% responden menyatakan setuju, sebanyak 25% responden menyatakan sangat setuju, dan sebanyak 1,7% responden menyatakan ragu-ragu.

4. Variabel Promosi (X_4)

Tabel 4.13

Tanggapan Responden Tentang Variabel Promosi

Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	28	15,5%
Setuju	140	77,8%
Ragu-Ragu	12	6,7%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	180	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa untuk variabel promosi yang diwakili oleh 3 item pertanyaan sebanyak 77,8% responden menyatakan setuju, sebanyak 15,5% responden menyatakan sangat setuju, dan sebanyak 6,7% responden menyatakan ragu-ragu.

5. Variabel *Sharia Compliance* (X_5)**Tabel 4.14****Tanggapan Responden Tentang Variabel *Sharia Compliance***

Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	17	14,2%
Setuju	73	60,8%
Ragu-Ragu	29	24,2%
Tidak Setuju	1	0,8%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	120	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa untuk variabel *sharia compliance* yang diwakili oleh 2 item pertanyaan sebanyak 60,8% responden menyatakan setuju, sebanyak 24,2% responden menyatakan ragu-ragu, sebanyak 14,2% responden menyatakan sangat setuju, dan sebanyak 0,8% responden menyatakan tidak setuju.

6. Variabel Keputusan Menjadi Anggota (Y_1)**Tabel 4.15****Tanggapan Responden Tentang Variabel Keputusan Menjadi Anggota**

Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	59	19,7%
Setuju	221	73,7%
Ragu-Ragu	8	2,6%
Tidak Setuju	12	4%
Sangat Tidak Setuju	0	0
	300	100%

Sumber: hasil pengelolaan data primer

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa untuk variabel keputusan menjadi anggota yang diwakili oleh 5 item pertanyaan sebanyak 73,7% responden menyatakan setuju, sebanyak 19,7% responden menyatakan sangat setuju, sebanyak 4% responden menyatakan tidak setuju, dan sebanyak 2,6% responden menyatakan ragu-ragu.

E. Analisis Data

1. Uji Validitas Instrumen

a. Uji Validitas Variabel Produk (X_1)

Tabel 4.16

Hasil Uji Validitas Variabel Produk

Variabel	No. Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
Produk (X_1)	1	0,695	Valid
	2	0,570	Valid

Sumber: Output SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.15 diketahui bahwa variabel produk (X_1), dari 2 item pertanyaan yang diajukan, seluruhnya valid karena r hitung lebih besar dari kritis (0,3). Hasil ini signifikan pada tingkat kesalahan sebesar 0,01 atau 1%, yang berarti seluruh butir pernyataan dapat digunakan.

b. Uji Validitas Variabel Harga (X_2)**Tabel 4.17****Hasil Uji Validitas Variabel Harga**

Variabel	No. Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
Produk (X_2)	1	0,890	Valid
	2	0,911	Valid

Sumber: Output SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.16 diketahui bahwa variabel harga (X_2), dari 2 item pertanyaan yang diajukan, seluruhnya valid karena r hitung lebih besar dari kritis (0,3). Hasil ini signifikan pada tingkat kesalahan sebesar 0,01 atau 1%, yang berarti seluruh butir pernyataan dapat digunakan.

c. Uji Validitas variabel Lokasi (X_3)**Tabel 4.18****Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi**

Variabel	No. Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
Produk (X_3)	1	0,794	Valid
	2	0,660	Valid
	3	0,660	Valid

Sumber: Output SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.17 diketahui bahwa variabel lokasi (X_3), dari 3 item pertanyaan yang diajukan, seluruhnya valid karena r hitung lebih besar dari kritis (0,3). Hasil ini signifikan pada tingkat kesalahan sebesar 0,01 atau 1%, yang berarti seluruh butir pernyataan dapat digunakan.

d. Uji Validitas Variabel Promosi (X_4)**Tabel 4.19****Hasil Uji Validitas Variabel Promosi**

Variabel	No. Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
Promosi (X_4)	1	0,552	Valid
	2	0,584	Valid
	3	0,635	Valid

Sumber: Output SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.18 diketahui bahwa variabel lokasi (X_4), dari 3 item pertanyaan yang diajukan, seluruhnya valid karena r hitung lebih besar dari kritis (0,3). Hasil ini signifikan pada tingkat kesalahan sebesar 0,01 atau 1%, yang berarti seluruh butir pernyataan dapat digunakan.

e. Uji Validitas Variabel *Sharia Compliance* (X_5)**Tabel 4.20****Hasil Uji Validitas Variabel *Sharia Compliance***

Variabel	No. Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
Produk (X_1)	1	0,629	Valid
	2	0,829	Valid

Sumber: Output SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.19 diketahui bahwa variabel lokasi (X_5), dari 2 item pertanyaan yang diajukan, seluruhnya valid karena r hitung lebih besar dari kritis (0,3). Hasil ini signifikan pada tingkat kesalahan sebesar 0,01 atau 1%, yang berarti seluruh butir pernyataan dapat digunakan.

f. Uji Validitas Variabel Keputusan Menjadi Anggota (Y_1)**Tabel 4.21****Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Menjadi Anggota**

Variabel	No. Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
Produk (X1)	1	0,708	Valid
	2	0,822	Valid
	3	0,775	Valid
	4	0,550	Valid
	5	0,685	Valid

Sumber: Output SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.20 diketahui bahwa variabel keputusan menjadi anggota (Y_1), dari 5 item pertanyaan yang diajukan, seluruhnya valid karena r hitung lebih besar dari kritis (0,3). Hasil ini signifikan pada tingkat kesalahan sebesar 0,01 atau 1%, yang berarti seluruh butir pernyataan dapat digunakan.

2. Uji Reliabilitas Instrumen

Tabel 4.22**Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel-Variabel Penelitian**

No.	Variabel	Nilai Koefisien	Keterangan
1	Produk	0,830	Reliabel
2	Harga	0,914	Reliabel
3	Lokasi	0,827	Reliabel
4	Promosi	0,796	Reliabel
5	Sharia Compliance	0,853	Reliabel
6	Keputusan Menjadi Anggota	0,797	Reliabel

Sumber: Output SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.21 diketahui bahwa nilai koefisien variabel-variabel penelitian lebih besar 0,6. Realiabilitas suatu konstruk variabel dikatakan baik jika memiliki nilai *Alpha Cronbach's* > dari 0,6. Hasil ini menunjukkan bahwa seluruh butir pernyataan adalah reliabel dan apabila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama akan menghasilkan data yang sama pula.

3. Uji Normalitas

Tabel 4.23

Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test						
	X1	X2	X3	X4	X5	Y
N	60	60	60	60	60	60
Normal Parameters ^a Mean	8.4333	7.8333	12.7667	12.2667	7.7000	20.7500
Std. Deviation	.67313	1.22359	.87074	.84104	1.09390	1.63256
Most Extreme Differences Absolute	.340	.338	.277	.259	.308	.223
Positive	.340	.212	.277	.258	.242	.194
Negative	-.227	-.338	-.189	-.259	-.308	-.223
Kolmogorov-Smirnov Z	2.635	2.614	2.148	2.006	2.386	1.727
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.005
a. Test distribution is Normal.						

Sumber: Output SPSS 16.0

Dari uji normalitas pada tabel 4.22 diperoleh angka probabilitas atau *Asymp. Sig. (2-tailed)*. Nilai ini dibandingkan dengan taraf signifikansi $\alpha = 5\%$.

e. Produk memiliki nilai signifikansi $0,000 > 0,05$

- f. Harga memiliki nilai signifikansi $0,000 > 0,05$
- g. Lokasi memiliki nilai signifikansi $0,000 > 0,05$
- h. Promosi memiliki nilai signifikansi $0,001 > 0,05$
- i. *Sharia Compliance* memiliki nilai signifikansi $0,000 > 0,05$
- j. Keputusan menjadi anggota memiliki nilai signifikansi $0,005 > 0,05$

Berdasarkan analisis data di atas dapat disimpulkan bahwa asumsi normalitas dinyatakan terpenuhi.

4. Uji Multikolinearitas

Tabel 4.24

Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	VIF	Keterangan
Produk (X_1)	1,169	Non Multikolinearitas
Harga (X_2)	1,573	Non Multikolinearitas
Lokasi (X_3)	1,231	Non Multikolinearitas
Promosi (X_4)	1,494	Non Multikolinearitas
Sharia Compliance (X_5)	1,369	Non Multikolinearitas

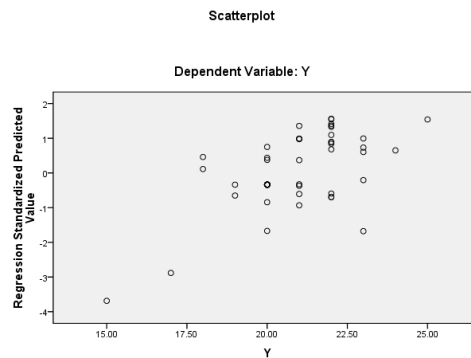
Sumber: Output SPSS 16.0

Hasil uji multikolinearitas tabel 4.23 diketahui bahwa semua variabel bebas yaitu produk, harga, lokasi, promosi dan *sharia compliance* mempunyai nilai VIF < 10 . Hal ini dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak terdapat masalah multikolinearitas.

5. Uji Heteroskedastisitas

Gambar 4.25

Grafik Uji Gejala Heteroskedastisitas



Sumber: Output SPSS 16.0

Berdasarkan gambar 4.1 model *scatterplot* di atas, maka dapat diketahui bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas. Hal ini ditunjukkan oleh penyebaran titik-titik data yang tidak berpola serta menyebar di sekitar angka nol dan tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.

6. Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 4.26

Hasil Uji Regresi

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.227	3.412		1.239	.221		

X1	.319	.278	.132	1.147	.257	.855	1.169
X2	.332	.178	.249	1.870	.067	.636	1.573
X3	.312	.221	.167	1.415	.163	.812	1.231
X4	.410	.252	.211	1.628	.109	.669	1.494
X5	.287	.185	.192	1.550	.127	.730	1.369

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Output SPSS 16.0

Output *coefficients* digunakan untuk menggambarkan persamaan regresi berikut ini:

$$Y = 4,227 + 0,319 X1 + 0,332 X2 + 0,312 X3 + 0,410 X4 + 0,287 X5$$

Koefisien regresi yang bertanda positif menandakan arah hubungan yang searah antara variabel bebas (*independent variable*) dan variabel terikat (*dependent variable*), sedangkan koefisien yang bertanda negatif menunjukkan arah hubungan yang berbanding terbalik antara variabel bebas dengan variabel terikat. Berikut ini adalah interpretasi dari nilai koefisien regresi di atas:

- e. Konstanta sebesar 4,227 menyatakan bahwa jika tidak ada variabel produk, harga, lokasi, promosi, dan *sharia compliance* maka keputusan menjadi anggota BTM sebesar 4,227.
- f. Koefisien variabel produk (X1) sebesar 0,319, yang berarti apabila produk ditingkatkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan meningkat (karena tanda positif) sebesar 0,319 dan sebaliknya apabila pengetahuan diturunkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan

menurun sebesar 0,319 dengan asumsi variabel harga (X2), Lokasi (X3), Promosi (X4), dan *sharia compliance* (X5) tetap.

- g. Koefisien variabel harga (X2) sebesar 0,332, yang berarti apabila produk ditingkatkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan meningkat (karena tanda positif) sebesar 0,332 dan sebaliknya apabila pengetahuan diturunkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan menurun sebesar 0,332 dengan asumsi variabel produk (X1), Lokasi (X3), Promosi (X4), dan *sharia compliance* (X5) tetap.
- h. Koefisien variabel lokasi (X3) sebesar 0,312, yang berarti apabila produk ditingkatkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan meningkat (karena tanda positif) sebesar 0,312 dan sebaliknya apabila pengetahuan diturunkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan menurun sebesar 0,312 dengan asumsi variabel produk (X1), harga (X2), Promosi (X4), dan *sharia compliance* (X5) tetap.
- i. Koefisien variabel promosi (X4) sebesar 0,410 yang berarti apabila produk ditingkatkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan meningkat (karena tanda positif) sebesar 0,410 dan sebaliknya apabila pengetahuan diturunkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan menurun sebesar 0,410 dengan asumsi variabel harga produk

(X1), harga (X2), Lokasi (X3), dan *sharia compliance* (X5) tetap.

- j. Koefisien variabel *sharia compliance* (X5) sebesar 0,287 yang berarti apabila produk ditingkatkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan meningkat (karena tanda positif) sebesar 0,287 dan sebaliknya apabila pengetahuan diturunkan satu satuan maka keputusan untuk menjadi anggota BTM akan menurun sebesar 0,287 dengan asumsi variabel produk (X1), harga (X2), Lokasi (X3), Promosi (X4), dan tetap.

7. Uji Hipotesis

d. Uji t (parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas yang dimaksudkan dalam model secara parsial memiliki pengaruh signifikansi terhadap variabel terikat. Uji t pada penelitian ini digunakan untuk menganalisis hipotesis pertama, kedua, ketiga, keempat, kelima, dan keenam.

- a). Hipotesis 1 berbunyi “Adakah pengaruh yang signifikan faktor produk terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung”

Dengan ketentuan:

H_0 = Tidak ada pengaruh yang signifikan faktor produk

Terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya

Madinah Pagerwojo Tulungagung

H1 = Ada pengaruh yang signifikan faktor produk

Terhadap keputusan menjadi anggota BTM

Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung

Pedoman:

- Jika signifikansi uji t lebih kecil dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H0 ditolak dan H1 diterima.
- Jika signifikansi uji t lebih besar dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) = maka H0 diterima dan H1 ditolak.

Dalam tabel *Coefficients* diperoleh nilai sig. Sebesar 0,257 dibandingkan dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) maka:

$$\text{Sig} < \alpha = 0,257 < 0,05$$

Karena nilai $\text{sig} < \alpha$ maka disimpulkan untuk menerima H1 yang berarti ada pengaruh yang signifikan faktor produk terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung.

- b). Hipotesis II berbunyi “Ada pengaruh yang signifikan faktor harga terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung:

H0 = Tidak ada pengaruh yang signifikan faktor harga

Terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya

Madinah Pagerwojo Tulungagung

H1 = Ada pengaruh yang signifikan faktor harga terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung

Pedoman:

- Jika signifikansi uji t lebih kecil dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H0 ditolak dan H1 diterima.
- Jika signifikansi uji t lebih besar dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H0 diterima dan H1 ditolak.

Dalam tabel *Coefficients* diperoleh nilai sig. Sebesar 0,067 dibandingkan dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) maka:

$$\text{Sig} < \alpha = 0,067 < 0,05$$

Karena nilai $\text{sig} < \alpha$ maka disimpulkan untuk menerima H1 yang berarti ada pengaruh yang signifikan faktor harga terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung.

- c). Hipotesis III berbunyi “Ada pengaruh yang signifikan faktor lokasi terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung:

H0 = Tidak ada pengaruh yang signifikan faktor lokasi Terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung

H1 = Ada pengaruh yang signifikan faktor lokasi terhadap

keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah
Pagerwojo Tulungagung

Pedoman:

- Jika signifikansi uji t lebih kecil dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H0 ditolak dan H1 diterima.
- Jika signifikansi uji t lebih besar dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H0 diterima dan H1 ditolak.

Dalam tabel *Coefficients* diperoleh nilai sig. Sebesar 0,163 dibandingkan dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) maka:

$$\text{Sig} < \alpha = 0,163 < 0,05$$

Karena nilai $\text{sig} < \alpha$ maka disimpulkan untuk menerima H1 yang berarti ada pengaruh yang signifikan faktor lokasi terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung.

- d). Hipotesis IV berbunyi “Ada pengaruh yang signifikan faktor promosi terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung:

H0 = Tidak ada pengaruh yang signifikan faktor promosi

Terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya

Madinah Pagerwojo Tulungagung

H1 = Ada pengaruh yang signifikan faktor promosi

terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya
Madinah Pagerwojo Tulungagung

Pedoman:

- Jika signifikansi uji t lebih kecil dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.
- Jika signifikansi uji t lebih besar dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Dalam tabel *Coefficients* diperoleh nilai sig. Sebesar 0,109 dibandingkan dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) maka:

$$\text{Sig} < \alpha = 0,109 < 0,05$$

Karena nilai $\text{sig} < \alpha$ maka disimpulkan untuk menerima H_1 yang berarti ada pengaruh yang signifikan faktor promosi terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung.

- e). Hipotesis V berbunyi “Ada pengaruh yang signifikan faktor *sharia compliance* terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung:

H_0 = Tidak ada pengaruh yang signifikan faktor *sharia compliance* Terhadap keputusan menjadi anggota
BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung

H_1 = Ada pengaruh yang signifikan faktor *sharia*

Compliance terhadap keputusan menjadi anggota
BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung

Pedoman:

- Jika signifikansi uji t lebih kecil dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.
- Jika signifikansi uji t lebih besar dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Dalam tabel *Coefficients* diperoleh nilai sig. Sebesar 0,127 dibandingkan dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) maka:

$$\text{Sig} < \alpha = 0,127 < 0,05$$

Karena nilai $\text{sig} < \alpha$ maka disimpulkan untuk menerima H_1 yang berarti ada pengaruh yang signifikan faktor *sharia compliance* terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung.

- f). Hipotesis II berbunyi “Ada pengaruh yang signifikan faktor harga terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung:

H_0 = Tidak ada pengaruh yang signifikan faktor harga

Terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya
Madinah Pagerwojo Tulungagung

H_1 = Ada pengaruh yang signifikan faktor harga terhadap
keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah

Pagerwojo Tulungagung

Pedoman:

- Jika signifikansi uji t lebih kecil dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H0 ditolak dan H1 diterima.
- Jika signifikansi uji t lebih besar dari 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka H0 diterima dan H1 ditolak.

Dalam tabel *Coefficients* diperoleh nilai sig. Sebesar 0,067 dibandingkan dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) maka:

$$\text{Sig} < \alpha = 0,067 < 0,05$$

Karena nilai $\text{sig} < \alpha$ maka disimpulkan untuk menerima H1 yang berarti ada pengaruh yang signifikan faktor harga terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung.

e. Uji F (Simultan)

Untuk melakukan pengujian pengaruh variabel bebas secara bersama-sama yaitu dengan menggunakan teknisk statistik uji-F. Pada penelitian ini, uji F digunakan untuk menganalisis hipotesis keenam yang berbunyi “Ada Pengaruh Yang Signifikan Faktor Produk, Harga, Lokasi, Promosi, dan *Sharia Compliance* Terhadap Keputusan Menjadi Anggota

BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung”, dengan ketentuan:

H0 = Tidak ada pengaruh yang signifikan faktor produk, harga,

Lokasi, promosi, dan *sharia compliance* terhadap

Keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah

Pagerwojo Tulungagung

H1 = Ada pengaruh yang signifikan faktor produk, harga,

Lokasi, promosi, dan *sharia compliance* terhadap

Keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah

Pagerwojo Tulungagung

Pedoman yang digunakan adalah:

7. Jika signifikansi uji F lebih kecil dari 0,05 maka H0 ditolak dan H1 diterima.
8. Jika signifikansi uji F lebih besar dari 0,05 maka H0 diterima dan H1 ditolak.

Tabel 4.27

Hasil Analisis Uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	61.581	5	12.316	6.952	.000 ^a
	Residual	95.669	54	1.772		
	Total	157.250	59			

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X1, X4, X2

b. Dependent Variable: Y

Hasil uji F (simultan) pada tabel 4.25 menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai $\text{sig} < \alpha$ (0,05) maka disimpulkan untuk menolak H_0 yang berarti ada pengaruh yang signifikan faktor produk, harga, lokasi, promosi dan *sharia compliance* terhadap keputusan menjadi anggota BTM Surya Madinah Pagerwojo Tulungagung.