

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Pembiayaan Jual Beli dan Pembiayaan Bagi Hasil pada Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar” ini ditulis oleh Fevianita Indah Puspitasari, 17401153322, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, pembimbing Lantip Susilowati, S.Pd., M.M.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin beragamnya kebutuhan masyarakat. Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar hadir untuk membantu masyarakat memenuhi kebutuhannya. Guna mengarahkan nasabah kepada produk yang sesuai dengan yang dibutuhkan, maka pihak Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar perlu memahami faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan jual beli dan pembiayaan bagi hasil di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar. Dengan diketahuinya faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan akan dapat membantu pihak lembaga mengarahkan nasabah sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah: (1) Apakah faktor-faktor yang terdiri dari motivasi, persepsi, dan pembelajaran dipertimbangkan oleh nasabah dalam memilih pembiayaan jual beli dan pembiayaan bagi hasil pada Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar? (2) Faktor apa yang paling dominan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan jual beli dan pembiayaan bagi hasil pada Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Metode analisis yang digunakan adalah analisis faktor.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Faktor-faktor yang terdiri dari motivasi, persepsi, dan pembelajaran dipertimbangkan oleh nasabah dalam memilih pembiayaan jual beli dan pembiayaan bagi hasil pada Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar. (2) Pada pembiayaan jual beli, faktor yang paling dominan adalah faktor persepsi sedangkan pada pembiayaan bagi hasil, faktor yang paling dominan adalah faktor pembelajaran.

Kata Kunci: Faktor Psikologi, Keputusan Memilih, Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil.

## ABSTRACT

*The thesis entitle “Analysis of Factors Affecting Customer Decisions in Choosing Sale and Purchase Financing and Profit Sharing Financing at Podojoyo Sejahtera Sharia Cooperative Srengat Blitar” written by Fevianita Indah Puspitasari. Register number 17401153322. Department of Islamic Banking, Faculty of Economics and Islamic Business, IAIN Tulungagung. Advisor: Lantip Susilowati, S.Pd., M.M.*

*This research is motivated the increasingly diverse needs of society. Podojoyo Sejahtera Sharia Cooperative Srengat Blitar is here to help people meet their needs. In order to direct customers to products that are in accordance with what is needed, Podojoyo Sejahtera Sharia Cooperative Srengat Blitar needs to understand what factors influence the customer's decision to choose sale and purchase financing and profit-sharing financing at Podojoyo Sejahtera Sharia Cooperative Srengat Blitar. Knowing the factors that influence customer decisions in choosing financing will be able to help institutions direct customers according to customer needs.*

*The formulation of the problems of this research are: (1) Are the factors consisting of motivation, perception, and learning considered by customers in choosing sale and purchase financing and profit sharing financing at the Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar Sharia Cooperative?. (2) What factors have the most dominant influence on customer decisions in choosing sale and purchase financing and profit sharing financing at the Podojoyo Sejahtera Srengat Blitar Sharia Cooperative?.*

*This research uses a quantitative research approach with associative research type. The data used are primary data. The data collection technique used was a questionnaire. The analytical method used is factor analysis.*

*The results showed that: (1) The factors consisting of motivation, perception, and learning were considered by customers in choosing sale and purchase financing and profit sharing financing at the Podojoyo Sejahtera Sharia Cooperative Srengat Blitar. (2) In sale and purchase financing, the most dominant factor is the perception factor, while in profit sharing financing, the most dominant factor is the learning factor.*

*Keywords: Psychological Factors, Choosing Decisions, Sale and Purchase Financing, Profit Sharing Financing.*