

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Segala hal yang berhubungan dengan kegiatan perekonomian di suatu Negara, selalu berkaitan dengan uang. Sebagaimana fungsi perbankan yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Dalam lingkup kecil atau mikro sebut saja BMT atau Koperasi Syariah sangat berperan dalam kegiatan perekonomian. Dalam Undang Undang Perkoperasian No. 25 Tahun 1992, yang bermaksud koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan perseorangan atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan (Pasal 1 angka 1).<sup>2</sup>

BMT sendiri adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil (syariah), menumbuh-kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan masyarakat dengan penghasilan menengah kebawah. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi, yaitu Baitul Tamwil yang artinya melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul Maal sendiri memiliki arti menerima titipan

---

<sup>2</sup> Undang-Undang Perkoperasian No. 25 Tahun 1992 Pasal 1 ayat 1

dana zakat, infaq, dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.<sup>3</sup>

Melihat keadaan saat ini maka jelas BMT memiliki peran yang sangat penting dalam masyarakat tidak hanya keberadaan BMT saat ini sangat membantu masyarakat khususnya kalangan menengah ke bawah yang ingin mandiri bersama-sama. BMT menjadi satu lembaga keuangan yang cukup menjadi perhatian dan memiliki kemenarikan dikalangan masyarakat, sangat banyak bermunculan BMT baru di kalangan masyarakat bahkan tidak hanya itu perkembangan BMT juga sangat pesat.

Keberhasilan atau kemajuan suatu organisasi atau BMT tidaklah lepas dari minat nasabah menabung atau minat masyarakat menjadi nasabah dalam BMT / Kopontren tersebut. Adapun cara dalam menarik minat nasabah itu dengan bertempat di lokasi yang strategis, memberikan produk yang berkualitas dan memberikan pelayanan yang baik serta ramah pada nasabah, karena nasabah dianggap sebagai raja sehingga BMT / Kopontren harus memenuhi hal tersebut, hal inilah yang dijadikan bahan pertimbangan untuk menarik minat nasabah.<sup>4</sup>

Perkembangan BMT / Kopontren yang sangat pesat merupakan dampak dari pertumbuhan ekonomi masyarakat sehingga terjadi persaingan yang sangat ketat juga di dunia perbankan, untuk bersaing dalam mendapatkan simpati masyarakat menjadi nasabah bank tersebut. Berbagai

---

<sup>3</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), hlm. 98

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm. 101

produk dikeluarkan dengan berbagai fasilitas dan kemudahan bertujuan menarik minat masyarakat untuk menggunakan jasa kopontren tersebut.

Agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, BMT perlu diambil langkah-langkah strategis. Masyarakat memiliki hak mutlak untuk mengambil keputusan menyimpan dana di lembaga keuangan yang diinginkan perlu adanya peningkatan produk/jasa, proses dan manusia. Dengan memberikan pelayanan yang baik akan memberikan dampak positif bagi setiap anggota maupun calon anggota sehingga dapat menarik anggota maupun calon anggota untuk menggunakan produk dan jasa yang ditawarkan sehingga untuk memaksimalkan daya saing diantara lembaga keuangan yang ada.<sup>5</sup>

Kopontren Al Barkah adalah koperasi yang termasuk ke dalam Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang bergerak dalam kegiatan simpan pinjam dan kegiatan pendukung lainnya. Tujuan utama Kopontren / BMT adalah pemberdayaan masyarakat khususnya yang berada pada kalangan ekonomi menengah ke bawah. Kopontren Al Barkah memberikan jasa simpan pinjam serta kegiatan lainnya yang bertujuan memberdayakan ekonomi masyarakat yang khususnya berada pada kalangan menengah kebawah.

---

<sup>5</sup> Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 88

**Tabel 1.1**  
**Data Jumlah Anggota di Kopontren Al-Barkah Wonodadi Blitar**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Seluruh Anggota</b>	<b>Jumlah Anggota Yang Menabung</b>
2016	596	280
2017	670	312
2018	650	310
2019	694	325

Sumber: Data anggota dari Kopontren Al-Barkah Wonodadi Blitar

Dari tabel di atas, jumlah anggota Kopontren Al-Barkah Wonodadi mengalami kenaikan dari tahun 2016 ke tahun 2017, yang pastinya jumlah anggota yang menabung juga mengalami kenaikan. Sedangkan di tahun 2018 jumlah anggota mengalami penurunan dari jumlah anggota 670 menjadi 650, akan tetapi pada tahun 2019 anggota Kopontren Al-Barkah Wonodadi mengalami kenaikan lagi dari jumlah anggota 650 menjadi 694, ini juga berlaku pada jumlah anggota menabung yang mengalami kenaikan dari jumlah 310 menjadi 325. Di mana para anggota yang menabung berasal dari golongan para guru, orang tua murid, dan pedagang kecil, mengingat Kopontren Al-Barkah berdekatan dengan Madrasah dan pasar.

Dari penjelasan tabel tersebut, dapat disimpulkan bahwa meskipun jumlah nasabah yang menabung lebih sedikit dari jumlah anggota yang melakukan pembiayaan, tetapi jumlah anggota yang menabung masih terbilang stabil dari tahun ke tahun.

Dalam kegiatannya, Kopontren Al Barkah memberikan pelayanan yang bermacam-macam seperti layanan angsuran online atau melakukan angsuran dengan via transfer sehingga masyarakat tidak perlu datang langsung ke lokasi untuk melakukan pembayaran angsuran, serta pelayanan yang lain yaitu disediakan materai dalam koperasi Al Barkah jadi saat anggota atau masyarakat ingin membeli materai yang digunakan untuk surat perjanjian maka tidak perlu membeli diluar. Kopontren Al Barkah menggunakan sistem nisbah atau persentase bagi hasil pada akad Ijarah. Dengan nisbah bagi hasil yang tinggi masyarakat akan tertarik untuk menitipkan dananya pada kopontren dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua belah pihak kopontren maupun anggota.<sup>6</sup>

Minat dapat di artikan sebagai sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu atau keinginan.<sup>7</sup> Minat merupakan kecenderungan seseorang untuk menentukan pilihan aktivitas. Pengaruh kondisi-kondisi individual dapat merubah minat seseorang. Sehingga dapat dikatakan minat sifatnya tidak stabil.

Secara etimologi minat adalah perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan.<sup>8</sup> Sedangkan menurut istilah ialah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan,

---

<sup>6</sup> Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: UGM Press, 2007), hlm. 90

<sup>7</sup> Anton M, Moeliono, dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), hlm.225

<sup>8</sup> WJS, Poerwardarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1982), hlm.650

pendirian, prasangka atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.<sup>9</sup>

Setiap Lembaga Keuangan Syariah pasti memiliki beberapa aspek untuk dijadikan pertimbangan dalam melakukan kegiatan usahanya, baik itu faktor bagi hasil, pelayanan, varian produk maupun faktor yang lainnya, di sini Kopontren Al Barkah Wonodadi juga memiliki aspek-aspek tersebut, akan tetapi penelitian ini hanya mengambil beberapa faktor antara lain seperti faktor lokasi, kualitas produk dan kualitas pelayanan, yang baik untuk menarik minat para anggota atau masyarakat untuk menabung di Kopontren Al-Barkah Wonodadi Blitar.

Ketertarikan memilih Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar sebagai tempat penelitian penulis yaitu karena koperasi ini termasuk yang berprestasi di wilayah Kabupaten Blitar, khususnya yang berkawasan di sekitar Kecamatan Wonodadi itu sendiri. Kopontren Al Barkah ini juga menjalankan prinsip-prinsip koperasi sesuai dengan yang telah diatur dalam Undang-Undang No 25 Tahun 1992 dan UUD 1945, dan sesuai dengan syari'ah. Dengan pelayanan yang baik dan cukup memuaskan, yang membuat banyak orang atau masyarakat sekitar, bahkan dari luar daerah ingin ikut berhimpun didalamnya sebagai anggota.

Faktor pertama yang diduga berpengaruh terhadap jumlah simpanan adalah Lokasi. Menurut Lupiyoadi, Lokasi adalah tempat di mana perusahaan harus bermarkas melakukan operasi, Jadi lokasi adalah tempat di mana suatu jenis

---

<sup>9</sup> Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1997), hlm. 62

usaha akan dilaksanakan. Lokasi adalah aspek penting dari strategi saluran, Lokasi yang bagus memudahkan akses ke tempat usaha menarik banyak konsumen.

Penentuan lokasi suatu usaha merupakan keputusan strategis dan sangat mempengaruhi keputusan. Kopontren Al Barkah berada di pinggir jalan raya yang ramai, berdekatan dengan Pasar Gambar dan bersebelahan dengan Yayasan Darul Huda, dapat dikatakan lokasi dari Kopontren Al Barkah sangatlah strategis dan sangat mudah diakses. Hal inilah yang dijadikan alasan mengapa peneliti mengambil faktor lokasi sebagai faktor yang dapat menarik minat masyarakat menjadi anggota dari Kopontren Al Barkah.

Penelitian yang dilakukan oleh Widodo dan Suropto (2016) lokasi berpengaruh positif dan signifikan, akan tetapi penelitian yang dilakukan oleh Diana (2017) yang berjudul pengaruh pengetahuan, Lokasi, Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil terhadap keputusan anggota menabung di BMT Bina Umat Sejahtera Kalijambe bahwa variabel lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan anggota untuk menabung di BMT Bina Umat Sejahtera.

Faktor yang kedua yaitu kualitas produk, setiap BMT maupun koperasi syariah pastinya memiliki produk-produk mereka sendiri dengan kualitas yang berbeda-beda, untuk menjadi daya saing sesama koperasi lain. Disini Kopontren Al Barkah memiliki produk seperti tabungan, pembiayaan *Ijarah*, dengan berbagai kemudahan dan syarat yang diperlukan tidak terlalu sulit. Peneliti mengambil faktor ini dengan alasan kualitas produk diyakini

dapat dijadikan bahan pertimbangan para masyarakat untuk menjadi anggota di kopontren.

Penelitian yang dilakukan oleh Trisnadi dan Surip (2013) tentang pengaruh kualitas produk tabungan dan kualitas layanan terhadap minat menabung kembali di CIMB Niaga Bintaro menyatakan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat menabung kembali di CIMB Niaga Bintaro.

Faktor yang ketiga yang diduga yaitu kualitas pelayanan, dalam melayani nasabah maupun masyarakat, pihak Lembaga Keuangan Syariah pasti akan memberikan pelayanan yang berkualitas baik, pelayanan yang perhatian, sopan yang nantinya akan memberikan rasa kepuasan untuk anggota maupun masyarakat. Peneliti mengambil faktor ini untuk diteliti karena suatu pelayanan hal yang penting dalam kegiatan usaha perekonomian, baik itu dalam perbankan, maupun dalam koperasi dan sebagai bahan pertimbangan masyarakat dalam memilih koperasi atau bank.

Untuk menilai kualitas pelayanan terdapat faktor-faktor yang digunakan dalam menilai kualitas jasa yaitu dimensi kualitas pelayanan terdiri dari lima faktor, yaitu (1) *Reliabilitas* yaitu kemampuan untuk memberikan jasa dengan segera dan memuaskan, (2) *Responsive* yaitu kemampuan untuk memberikan jasa dengan tanggap, (3) *Assurance* yaitu kemampuan, kesopanan, dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki oleh staf, (4) *Emphaty* yaitu kemudahan dalam melakukan hubungan komunikasi yang baik (5)

*Tangibles* yaitu fasilitas fisik, perlengkapan pegawai dan sarana komunikasi yang baik dan memahami pelanggan.<sup>10</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Astuti dan Mustikawati (2013) tentang pengaruh persepsi nasabah tentang tingkat suku bunga, promosi dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung nasabah menyatakan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap minat menabung nasabah.

Dengan semakin meningkatnya jumlah Lembaga Keuangan maka akan meningkatkan persaingan yang ketat, sehingga dalam menjalankan lembaga BMT/Kopontren harus bisa membaca faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen dalam memilih menyimpan dananya di Kopontren Al Barkah apakah ada variabel-variabel yang telah diteliti sebelumnya mempengaruhi minat anggota dalam menabung di Kopontren Al Barkah. Secara umum calon anggota yang akan menabung tentunya akan memilih bank yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan.

Oleh sebab itu berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengangkat judul ***“Pengaruh Lokasi, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar”***.

---

<sup>10</sup> Fandy Tjiptono, Pemasaran Jasa, (Yogyakarta: CV, ANDI OFSET,2014), hlm 262.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Jumlah anggota menabung di Kopontren Al Barkah jauh lebih sedikit daripada jumlah anggota yang melakukan pembiayaan.
2. Masih kurangnya produk-produk yang ditawarkan oleh Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar.
3. Ketatnya persaingan dengan berbagai koperasi lain, baik koperasi syariah atau BMT maupun koperasi konvensional yang lebih dulu berdiri yang lokasinya berdekatan dengan Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar.

## **C. Rumusan Masalah**

1. Apakah faktor lokasi berpengaruh positif signifikan terhadap minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar?
2. Apakah faktor kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar?
3. Apakah faktor kualitas pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar?
4. Apakah faktor lokasi, kualitas produk dan kualitas pelayanan berpengaruh positif secara simultan (bersama-sama) terhadap minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar?

#### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menguji apakah lokasi berpengaruh positif signifikan terhadap minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar.
2. Untuk menguji apakah kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar.
3. Untuk menguji apakah kualitas pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar.
4. Untuk menguji apakah lokasi, kualitas produk dan kualitas pelayanan berpengaruh positif secara bersamaan terhadap minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

##### **1. Secara Teoritis**

Bahwa penelitian ini dapat memberikan sumbangsih pemikiran dalam bidang ilmu perbankan syariah,

##### **2. Secara Praktis**

###### **a. Bagi Lembaga Kopontren Al-Barkah Wonodadi**

Sebagai bahan pengambilan keputusan lembaga dan sebagai masukan kepada pihak lembaga dalam upaya meningkatkan kinerja operasional dan pelayanan secara lebih baik.

###### **b. Bagi Akademik**

Penelitian ini memberikan sumbangsih untuk Perpustakaan IAIN Tulungagung di bidang perbankan dan dapat disajikan sebagai bahan bacaan yang berisikan suatu studi perbandingan yang bersifat karya ilmiah untuk menambah wawasan dan pengetahuan khususnya tentang perbankan syariah.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan referensi peneliti-peneliti selanjutnya untuk meneliti tema yang sama dengan variabel yang berbeda.

## **F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian**

Untuk menghindari kesalahan dalam penafsiran terkait judul penelitian, perlu kiranya diberikan penjelasan mengenai ruang lingkup dan keterbatasan penelitian.

1. Ruang lingkup

Variabel yang digunakan dalam penelitian adalah variabel independen (variabel bebas / variabel yang mempengaruhi) dan variabel dependen (variabel terikat / variabel yang dipengaruhi). Dalam penelitian ini, variabel bebas atau variabel yang mempengaruhi adalah lokasi (X1), kualitas produk (X2), dan kualitas pelayanan (X3). Sedangkan variabel terikat atau variabel yang dipengaruhi dalam penelitian adalah minat nasabah (Y).

## 2. Keterbatasan penelitian

- 1) Penelitian ini hanya dibatasi pada lokasi, kualitas produk dan kualitas pelayanan yang mempengaruhi minat nasabah. Sehingga tidak digeneralisasikan untuk seluruh faktor yang mempengaruhi minat nasabah.
- 2) Dalam penelitian yang penulis lakukan, untuk mengetahui sikap dan perasaan responden penulis menggunakan angket yang hanya berfokus pada lokasi, kualitas produk, kualitas pelayanan dan minat nasabah. Sehingga data yang didapat hanya sebatas sikap dan perasaan nasabah pada keempat hal tersebut.

## **G. Penegasan Istilah**

Untuk menghindari kemungkinan penafsiran yang keliru dan beragam dari kalangan pembaca dalam memahami judul tersebut maka penulis mengemukakan pengertian beberapa variabel yang terdapat pada judul ini:

### **1. Definisi Konseptual**

#### a. Kualitas produk

Kualitas memiliki delapan dimensi yaitu kinerja, keragaman produk, keandalan, kesesuaian, daya tahan, kemampuan pelayanan, estetika, kualitas yang dipersepsikan. Kualitas produk merupakan suatu hal yang penting dalam menentukan pemilihan suatu produk

oleh konsumen. Produk yang ditawarkan harus suatu produk yang benar-benar teruji dengan baik mengenai kualitasnya.<sup>11</sup>

b. Kualitas pelayanan

Menurut Ratminto dan Atik pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau hal-hal yang disediakan oleh perusahaan pemberi layanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen.<sup>12</sup>

c. Minat

Secara etimologi minat adalah perhatian, kesukuan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan.<sup>13</sup> Sedangkan menurut istilah ialah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.<sup>14</sup>

## 2. Definisi Operasional

Definisi operasional dimaksudkan untuk memberikan kejelasan mengenai judul penelitian agar tidak muncul berbagai penafsiran terhadap judul penelitian. Yang dimaksud faktor-faktor disini adalah faktor lokasi,

---

<sup>11</sup> Kotler dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm.283

<sup>12</sup> Ratminto & Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan Pengembangan Model Konseptual, Penerapan Citizen's Charter dan Standar Pelayanan Minimum*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm.2

<sup>13</sup> WJS, Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1982), hlm.650

<sup>14</sup> Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1997), hlm. 62

kualitas produk dan kualitas pelayanan dari beberapa faktor yang mempengaruhi minat anggota menabung di Kopontren Al Barkah Wonodadi Blitar.

Peneliti akan mengUji Faktor-faktor tersebut dengan menggunakan Uji t dan Uji F, untuk mengetahui pengaruh lokasi, kualitas produk dan kualitas pelayanan dengan minat anggota menabung. Data yang digunakan yaitu data yang diperoleh dari angket penelitian yang dibuat dan disebarakan oleh peneliti anggota Kopontren Al Barkah yang dijadikan sampel penelitian.

#### **H. Sistematik Pembahasan**

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas dan menyeluruh tentang skripsi ini, penulis menyusun penelitian ini menjadi enam bab yang rinciannya sebagai berikut:

Bagian Awal, terdiri dari halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi, dan abstrak.

Bab I pendahuluan, dalam bab ini memaparkan secara singkat tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, definisi opsional, serta sistematika pembahasan. Sehingga pembahasan pada bab I ini dapat membantu penjabaran teori-teori yang dibutuhkan pada bab selanjutnya yaitu bab II.

Bab II landasan teori, dalam bab ini memaparkan secara singkat tentang kerangka teori yang membahas variabel/sub variabel pertama, teori yang membahas variabel/sub variabel kedua, dan seterusnya (jika ada), kajian penelitian terdahulu, kerangka konseptual, dan hipotesis penelitian (jika diperlukan). Sehingga pembahasan bab pada II ini dapat menjadi acuan pada metodologi penelitian berikutnya yaitu pada bab III.

Bab III metode penelitian, bab ini menguraikan tentang beberapa hal yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, populasi, sampling, sampel penelitian, sumber data, variabel, dan skala pengukurannya, teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian, serta analisis data. Sehingga uraian pada bab ini dapat menjadi acuan untuk penelitian yang akan dilakukan dan memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian serta menjelaskan hasil penelitian pada bab selanjutnya yaitu bab IV.

Bab IV hasil penelitian, pada bab ini adalah inti dari pembahasan yang berisi tentang hasil penelitian (yang berisi deskripsi data dan pengujian hipotesis). Sehingga hasil yang didapatkan pada penelitian ini dapat dianalisis pada pembahasan di bab selanjutnya yaitu bab V.

Bab V pembahasan, bab ini berisi pembahasan data penelitian dan hasil analisis data. Di mana pembahasan dan analisis hasil penelitian ini dapat memberikan kesimpulan yang akan dilakukan pada bab berikutnya yaitu bab VI.

Bab VI penutup, Pada bab terakhir ini berisi kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dan saran atau rekomendasi.

Bagian akhir, terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian skripsi, dan daftar riwayat hidup.