

BAB V

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Pengaruh Preferensi Anggota terhadap Keputusan Anggota Menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung

Hasil pengujian data diatas menunjukkan bahwa preferensi anggota berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung. Dengan demikian hipotesis pertama (H_1) diterima, hal ini menunjukkan bahwa adanya hubungan positif antara preferensi anggota dan keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung artinya semakin tinggi nilai preferensi anggota maka semakin tinggi pula nilai keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung. Sebaliknya apabila nilai preferensi anggota menurun maka keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung juga akan semakin menurun.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Wulandari¹⁴⁰ yang menyatakan bahwa bahwa preferensi nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat memilih produk pembiayaan. Efendy¹⁴¹ menyatakan bahwa preferensi nasabah dengan variabel psikologis, sosial, dan situasional mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung. Preferensi dapat dijelaskan sebagai sikap konsumen terhadap produk dan jasa sebagai evaluasi dari sikap

¹⁴⁰ Ratna Nur Wulandari, *Persepsi, Preferensi dan Motivasi Nasabah terhadap Minat Memilih Produk Pembiayaan di BMT Istiqomah Tulungagung*, Skripsi, (Tulungagung: IAIN TA, 2016) hal 110-112

¹⁴¹ Felix Efendy, *Pengaruh Preferensi anggota Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah Di BMT Muamalat Limpung*, (Semarang: Skripsi, 2014) hal 77

kognitif seseorang, perasaan emosional dan kecenderungan bertindak melalui obyek atau ide. Kecenderungan nasabah dalam keputusan memilih alternatif produk, jika semakin tinggi preferensi nasabah terhadap minat memilih sebuah produk akan berdampak pada semakin tinggi pula keputusan untuk menggunakan produk tersebut.

Hasil penelitian ini didukung oleh pendapat dari Kotler yang menyatakan bahwa konsumen dipersilahkan untuk melakukan rangking terhadap barang yang mereka berikan pada konsumen. Hal yang harus diperhatikan adalah preferensi itu bersifat independen terhadap pendapatan dan harga. Kemampuan untuk membeli barang-barang tidak menentukan barang tersebut disukai atau tidak disukai oleh konsumen. Terkadang seseorang dapat memiliki preferensi untuk produk A lebih dari produk B, tetapi ternyata sarana keuangannya hanya cukup untuk membeli produk B.¹⁴² Menurut Nicholson preferensi memiliki tujuan yang merupakan keputusan akhir dalam proses pembelian untuk dapat dinikmati oleh konsumen sehingga dapat mencapai kepuasan konsumen. Dengan preferensi dan anggaran yang tersedia dapat diketahui bagaimana setiap konsumen memilih beberapa banyak barang yang dibeli.¹⁴³

Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yaitu preferensi anggota berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlwan Tulungagung.

¹⁴² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 1*, (Jakarta: PT Perhaindo, 2009) hal 222

¹⁴³ W Nicholson, *Teori Ekonomi Makro Jilid 1*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1991) hal 36

B. Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Tabungan terhadap Keputusan Anggota Menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung

Nisbah bagi hasil merupakan prosentase keuntungan yang diperoleh *shahibul maal* dan *mudharib* yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara keduanya. Nisbah bagi hasil sering digunakan oleh masyarakat untuk mempertimbangkan keinginan masyarakat untuk melakukan transaksi pada lembaga keuangan syariah, jika biasanya masyarakat mempertimbangkan suku bunga bank untuk melakukan transaksi di perbankan konvensional namun saat masyarakat melakukan transaksi pada lembaga keuangan syariah maka mereka harus mempertimbangkan nisbah bagi hasil. Asiyah berpendapat bahwa karakteristik nisbah bagi hasil adalah sebagai berikut:¹⁴⁴ Nisbah bagi hasil harus dinyatakan dalam persentase (%), bukan dalam nominal uang tertentu. Bagi untung dan bagi rugi dimana pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan porsi modal masing-masing pihak.

Hasil pengujian data diatas menunjukkan bahwa tingkat bagi hasil tabungan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung. Dengan demikian H_0 diterima, hal ini menunjukkan bahwa adanya hubungan negatif dan tidak signifikan antara tingkat bagi hasil tabungan dan keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung artinya semakin tinggi nilai tingkat bagi hasil tabungan maka semakin rendah pula tingkat keputusan anggota menabung. Sebaliknya

¹⁴⁴ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014) hal 169

apabila nilai keputusan anggota menabung menurun maka semakin tinggi pula tingkat keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Dewi¹⁴⁵ yang menyatakan bahwa nisbah bagi hasil tabungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BMT Mentari Ngunut. Yogiarto¹⁴⁶ juga menyatakan bahwa bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah. Pengaruh tingkat bagi hasil tabungan yang negatif dan tidak signifikan ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor antara lain pekerjaan responden yang mayoritas wiraswasta khususnya pedagang sebesar 35%, setoran tabungan yang mayoritas kurang dari Rp 1.000.000 sebesar 72% dengan kunjungan ke BMT yang tidak menentu. Dari beberapa faktor tersebut dapat menjadi alasan adanya hasil negatif dan tidak signifikan tingkat bagi hasil terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian terdahulu yaitu tingkat bagi hasil tabungan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota menabung.

¹⁴⁵ Nurmala Dewi, *Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil terhadap Keputusan Menjadi Nasabah pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung*, Skripsi, (Tulungagung: IAIN TA, 2015) hal 87-88

¹⁴⁶ Atanasius Hardian Permana Yogiarto, *Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah*, Skripsi, (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2015) hal 101

C. Pengaruh Inflasi terhadap Keputusan Anggota Menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung

Inflasi adalah proses kenaikan harga-harga secara umum dan terus-menerus. Ini tidak berarti bahwa harga berbagai macam barang naik dengan prosentase yang sama, mungkin dapat terjadi kenaikan yang berbeda-beda. Yang terpenting adalah adanya kenaikan harga umum secara terus-menerus selama periode tertentu. Kenaikan yang terjadi sekali saja dengan prosentase yang cukup besar bukanlah inflasi.¹⁴⁷ Semakin tinggi inflasi maka akan menyebabkan daya beli masyarakat semakin menurun dan menaikkan tingkat suku bunga pada bank konvensional. Masyarakat yang memiliki usaha produktif akan berusaha untuk meminimalisir kebutuhan akan bahan baku usahanya. Tidak menutup kemungkinan tingkat bagi hasil yang tinggi saat terjadi inflasi akan menarik masyarakat dalam melakukan transaksi pada lembaga keuangan syariah. Sehingga dapat meningkatkan produktifitas usaha masyarakat.

Hasil pengujian data diatas menunjukkan bahwa inflasi berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung. Dengan demikian H_0 diterima, hal ini menunjukkan bahwa adanya hubungan positif dan tidak signifikan antara inflasi dan keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung artinya semakin tinggi nilai inflasi maka semakin naik pula tingkat keputusan anggota menabung.

¹⁴⁷ Nopirin, *Ekonomi Moneter Buku 2*....., hal 25

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Al-Maniq¹⁴⁸ yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan tidak signifikan antara tingkat inflasi terhadap tingkat pembiayaan produktif di BMT UGT Sidogiri Pasuruan dengan nilai koefisien 0,761 dan nilai signifikansi 0,453. Inflasi dapat dijelaskan sebagai kenaikan harga menyeluruh secara terus-menerus. Inflasi tidak memberikan pengaruh yang besar terhadap BMT Pahlawan karena memang BMT merupakan lembaga keuangan syariah mikro sehingga menjangkau lapisan masyarakat di kelas menengah kebawah sedangkan inflasi merupakan sektor ekonomi makro yang akan menggoyahkan lembaga keuangan makro, oleh sebab itulah inflasi tidak terlalu memberikan dampak pada BMT. Kemungkinan yang terjadi dengan kenaikan inflasi maka banyak masyarakat yang tidak mau membelanjakan uangnya karena inflasi naik berarti harga barang mahal sehingga mereka lebih suka menyimpan uangnya di BMT.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yaitu inflasi berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung.

D. Pengaruh Preferensi Anggota, Tingkat Bagi Hasil Tabungan dan Inflasi terhadap Keputusan Anggota Menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung

Hasil pengujian data diatas menunjukkan bahwa preferensi anggota, tingkat bagi hasil tabungan dan inflasi secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima pada hipotesa 4.

¹⁴⁸ Dian Hafida Fitrianti Al-Maniq, *Pengaruh Suku Bunga BI, Tingkat Inflasi, Tingkat Krus, Nisbah Bagi Hasil dan LDR terhadap Tingkat Pembiayaan Produktif di BMT UGT Sidogiri Pasuruan Periode 2013-2014*, Skripsi, (Tulungagung: IAIN TA, 2016) hal 128-129

Maka hasil yang didapat menunjukkan bahwa variabel bebas dalam penelitian ini yang terdiri dari preferensi anggota, tingkat bagi hasil tabungan dan inflasi mempunyai pengaruh dan signifikan terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung.

Pengaruh preferensi anggota terhadap keputusan anggota menabung ada di dalam setiap individu. Preferensi merupakan hal yang berkaitan dengan kepribadian dan anggapan seseorang terhadap suatu produk. Preferensi muncul pada tahap evaluasi alternatif dalam proses pengambilan keputusan, di mana dalam tahap tersebut konsumen dihadapkan dengan berbagai macam pilihan produk maupun jasa dengan berbagai macam atribut yang berbeda-beda. Hal yang harus diperhatikan adalah preferensi itu bersifat independen terhadap pendapatan dan harga. Kemampuan untuk membeli barang-barang tidak menentukan barang tersebut disukai atau tidak disukai oleh konsumen. Terkadang seseorang dapat memiliki preferensi untuk produk A lebih dari produk B, tetapi ternyata sarana keuangannya hanya cukup untuk membeli produk B.¹⁴⁹ Jadi preferensi memiliki pengaruh terhadap keputusan yang diambil oleh konsumen, dalam penelitian maka dapat disimpulkan bahwa preferensi anggota memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota menabung.

Pengaruh bagi hasil tabungan terhadap keputusan anggota menabung terlihat nyata dalam proses awal transaksi dimana setiap calon anggota akan memperhitungkan besar kecilnya bagi hasil yang di tawarkan oleh pihak lembaga. Semakin besar bagi hasil yang diterima oleh anggota semakin besar pula

¹⁴⁹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 1*, (Jakarta: PT Perhaindo, 2009) hal 222

peluang bagi lembaga untuk mendapatkan anggota baru dan sebaliknya. Bagi hasil menjadi ketertarikan tersendiri bagi setiap anggota, hal tersebut akan memicu timbulnya minat bagi anggota terhadap suatu produk. Dengan timbulnya minat akan berakhir pada pengambilan keputusan penggunaan suatu produk tersebut. Jadi bagi hasil memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota, dalam penelitian maka dapat disimpulkan bahwa bagi hasil tabungan memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota menabung.

Pengaruh inflasi terhadap keputusan anggota menabung masuk dalam kategori faktor eksternal. Tidak memungkiri bahwa keputusan yang diambil oleh setiap individu terkait dengan sebuah transaksi pasti akan memperhitungkan keadaan perekonomian yang tengah terjadi. Hal tersebut digunakan untuk menanggulangi kemungkinan timbulnya dampak dari adanya perubahan tersebut. Bagi para anggota yang memiliki usaha dengan adanya kenaikan harga akan mempengaruhi keadaan usahanya sehingga harus pintar-pintar untuk melakukan minimalisasi pembelian bahan utama usaha dengan tetap melakukan produksi. Bagi anggota yang tidak memiliki usaha hal ini kemungkinan terjadi dengan kenaikan inflasi maka banyak anggota yang tidak mau membelanjakan uangnya karena inflasi naik berarti harga barang mahal sehingga mereka lebih suka menyimpan uangnya di BMT. Jadi inflasi memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota, dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa inflasi memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota menabung.

Hasil penelitian ini didukung oleh peneliti terdahulu Al-Maniq¹⁵⁰ yang menyatakan bahwa *BI-Rate*, tingkat inflasi, tingkat krus, nisbah bagi hasil dan FDR berpengaruh signifikan terhadap tingkat pembiayaan produktif. Selain itu, peneliti terdahulu oleh Gumelar¹⁵¹ menyimpulkan bahwa inflasi, tingkat suku bunga deposito dan jumlah bagi hasil deposito berpengaruh terhadap jumlah deposito *mudharabah*.

¹⁵⁰ Dian Hafida Fitrianti Al-Maniq, *Pengaruh Suku Bunga BI, Tingkat Inflasi, Tingkat Krus, Nisbah Bagi Hasil dan LDR terhadap Tingkat Pembiayaan Produktif di BMT UGT Sidogiri Pasuruan Periode 2013-2014*, Skripsi, (Tulungagung: IAIN TA, 2016) hal 124

¹⁵¹ Bayu Ayom Gumelar, *Pengaruh Inflasi, Tingkat Suku Bunga Deposito dan Jumlah Bagi Hasil Deposito terhadap Jumlah Deposito Mudharabah (Studi Kasus PT Bank Syariah Mandiri tahun 2008-2012)*, (Jakarta: Skripsi, 2013) hal 100