

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Latar Belakang Berdirinya BMT Pahlawan Tulungagung

BMT Pahlawan merupakan salah satu dari 3000 BMT yang tersebar di seluruh Indonesia. Berdiri dan diresmikan pada Hari Pahlawan yakni 10 Nopember 1996 oleh Bupati Tulungagung. Berdirinya BMT dilatarbelakangi oleh adanya keadaan dimana krisis ekonomi yang tiada henti dan tiada solusi, jumlah penduduk miskin, menganggur dan ter-PHK semakin meningkat, ketimpanhan ekonomi semakin tajam, pengusaha kecil yang membutuhkan modal, sementara Bank masih belum menjangkau mereka. Disamping itu pada saat itu belum ada Bank Syariah yang berdiri di Tulungagung, sementara itu peran dari Lembaga Pengolaan Zakat belum juga optimal.

Melihat keadaan diatas, para tokoh Tulungagung yakni Ketua MUI, Ketua NU, Ketua Muhammadiyah, Ketua ICMI, Ulama, Pimpinan Pondok, Pengusaha, dan para tokoh masyarakat, dari berbagai unsur Pejabat yakni Bupati dan Unsur Muspida beserta ketua dan anggota DPRD beserta jajaran dibawahnya menyatukan tekad mewujudkan sebuah Lembaga Ekonomi Keuangan System Syariah. Lembaga itu kemudian disebut *Baitu Maal wat Tamwil* Pahlawan di singkat BMT Pahlawan dan telah diresmikan oleh Bupati Tulungagung 10 Nopember 1996.

2. Dasar Operasional BMT Pahlawan Tulungagung

Dasar-dasar operasional dari BMT Pahlawan Tulungagung adalah sebagai berikut :

- a. Sertifikat Pengukuhan BMT sebagai Gerakan Nasional dan Presiden RI tanggal 7 Desember 1995.
- b. Sertifikat Operasional PINBUK pusat tanggal 30 Agustus 1996 nomor 320002/PINBUK/VII/96.
- c. Badan Hukum Kopsyah Muamalah BMT nomor : 02/BH/KDK/.13/18/VIII/1998.
- d. Peresmian BMT Pahlawan oleh Bupati Tulungagung 10 Nopember 1996.

Sebagai lembaga Keuangan Micro Syariah, keberadaan BMT Pahlawan telah di Back Up oleh Bank-Bank Syariah yang ada di Tulungagung oleh Puskopsyah BMT dan Inkopsyah BMT di Jakarta serta mendapat dukungan dari Pemerintah daerah setempat yakni Bupati dan Wakil Bupati Tulungagung.

3. Visi BMT Pahlawan Tulungagung

Menjadikan BMT sebagai lembaga keuangan syariah yang kuat, sehat, terpercaya, aman, nyaman, dan transparan.

4. Misi BMT Pahlawan Tulungagung

Mengembangkan Pokusma, baitul maal dan cabang-cabang yang maju dan transparan dengan prinsip kehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera.

5. Prinsip-Prinsip Kerja BMT Pahlawan

a. Prinsip Operasional

Dalam operasionalnya BMT Pahlawan menerapkan system kerja yang sesuai dengan syari'ah Islam. Dengan berdasarkan Al-Qur'an dan Hadits. Dalam hal ini BMT akan berusaha keras menjauhi riba dengan menjalankan praktik kerjasama (syirkah) dan jual beli.

b. Prinsip Bagi Hasil

Kepada para anggota sebagai pemilik modal maupun para penyimpan akan adil diberikan imbalan bagi hasil keuntungan dengan nisbah/pembagian secara dan layak sesuai kesepakatan antara BMT dengan anggota sebagai pemilik modal. Demikian juga antara BMT dengan anggota lainnya yang membutuhkan modal.

c. Prinsip Jual Beli

Disamping bagi hasil, pembiayaan yang dipakai menerapkan pola jual beli, di mana BMT bertindak sebagai penyedia barang dan nasabah bertindak sebagai pembeli barang. Harga ditentukan sesuai kesepakatan dan setelah disepakati harga tidak akan berubah atau terpengaruh oleh kenaikan suku bunga atau kebaikan harga barang.

6. Produk-Produk Syari'ah BMT

a. Simpanan Produk Khusus

Investasi mulia dan terbuka bagi anggota. Baik perorangan maupun kelompok yang bermaksud ikut memiliki BMT Pahlawan. Dengan menanamkan SPK (semacam saham) di BMT yang bersangkutan bukan

saja memiliki dana abadi dan akan memetik hasil/ SHUnya, tapi juga beribadah dengan niat suci ikut membantu kaum dhuafa. Sebab pemanfaatan modal ini digulirkan pada mereka dengan prinsip bagi hasil.

b. Simpanan atau Tabungan

1) Simpanan Mudharabah

Fasilitas simpanan bagi anggota BMT baik perorangan maupun kolektif yang mendambakan kehidupan Aman, Nyaman, dan menjanjikan. Aman karena tabungan ini dapat diambil setiap saat secara mudah, nyaman jiwa kita karena dikelola oleh syari'ah demi menghindari riba dan menjanjikan, karena akan memperoleh bagi hasil yang memuaskan, sesuai namanya tabungan ini tidak dibatasi jumlahnya dan waktu pengambilannya.

2) Simpanan Berjangka/ Deposito Mudharabah

Fasilitas simpanan bagi perorangan maupun kolektif yang ingin melakukan investasi mulia dalam jangka waktu tertentu. Dengan mendepositokan dana minimal 1 juta dalam waktu 3 bulan, 6 bulan, 12 atau 24 bulan Dst anda akan mendapatkan bagi hasil yang memuaskan.

3) Simpanan Isyhada

Fasilitas simpanan khusus bagi mereka yang berniat membayar zakat, infaq, dan shadaqoh serta wakaf untuk kepentingan kemanusiaan. Dengan menyimpan sejumlah dana berarti anda telah membantu orang lain yang membutuhkan atau kegiatan sosial

dakwah tanpa harus kehilangan uang pokok, karena tabungan anda akan di berikan bagi hasil oleh BMT yang bagi hasilnya bisa di pakai untuk membantu kaum dhuafa.

c. Pembiayaan

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan dengan akad syirkah/kerjasama antara BMT dengan anggota yang menjalankan usaha dengan modal seluruhnya berasal dari BMT. Dalam jangka waktu tertentu, dengan hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.

2) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan dengan akad syirkah/kerjasama antara BMT dengan anggota yang menjalankan usaha dengan modal tidak seluruhnya (sebagian) berasal dari BMT. Dalam jangka waktu tertentu, dengan hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.

3) Pembiayaan *Murabahah*

Sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian, nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan.

4) Pembiayan *Bai' Bitthaman Ajil*

Sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan

barangnya. Kemudian, nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran diangsur, besarnya harga dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

5) Pembiayaan *Qordhul Hasan*

Pembiayaan *Qordhul Hasan* adalah pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada nasabah (peminjam). Dan jika bangkrut yang bersangkutan akan dibebaskan dari pinjaman.

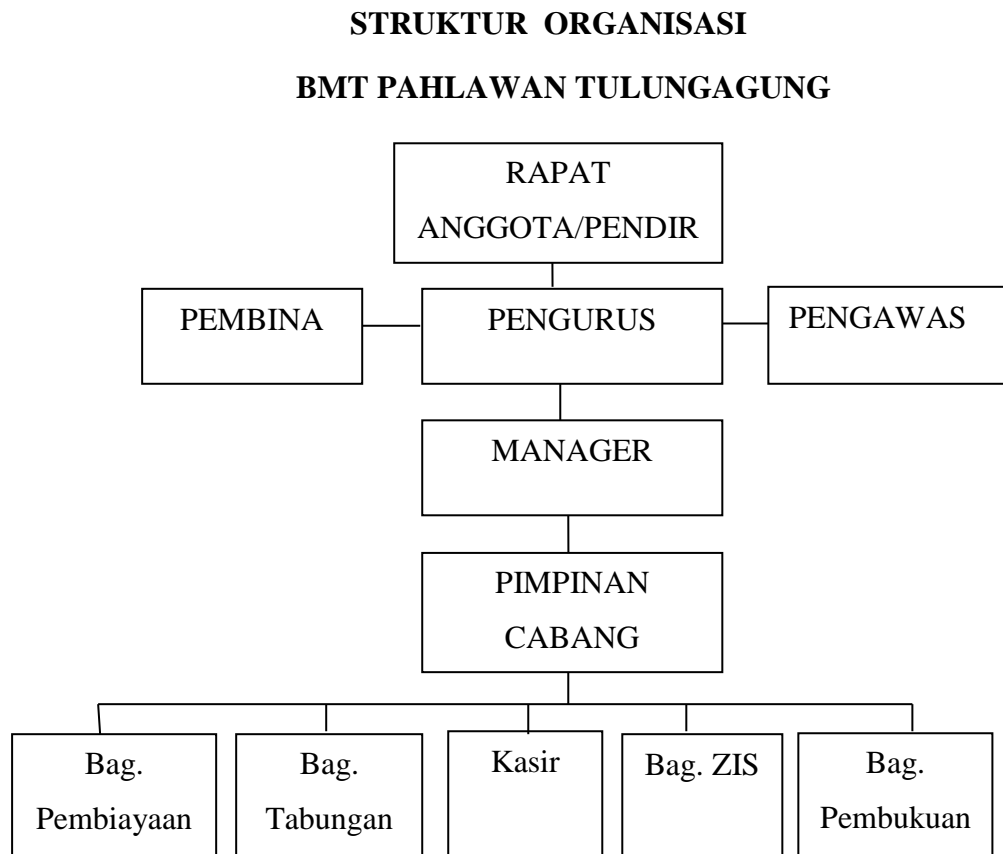
d. Program Zakat, *Infaq*, dan *Shodaqoh*

Program ini dilakukan untuk mewujudkan misi BMT sebagai *Baitu Maal* yakni lembaga sosial dan dakwah, dimana BMT bertindak sebagai Lembaga Amil Zakat (LAZ) yang akan mengumpulkan Zakat, *Infaq*, *Shodaqoh*, Hibah, dan Wakaf dari orang-orang yang peduli untuk disalurkan kepada kaum dhuafa. Bantuan ini akan disertai pembinaan dan bimbingan kearah pemberdayaan. Motto pengelolaan ZIS oleh BMT adalah mengentas kemiskinan, artinya orang yang di beri ZIS makin lama harus semakin mandiri dan kemudian berubah menjadi pembayar ZIS. Bukan malah sebaliknya : semakin di beri ZIS, semakin abadi gelar kemiskinannya.

7. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi yang digunakan oleh BMT Pahlawan Tulungagung dalam menjalankan aktivitas usahanya adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT Pahlawan



Sumber :Data BMT Pahlawan diperbaruhi, 2018

8. Susunan Pengelola BMT Pahlawan Tulungagung

Untuk menjalankan roda organisasi, BMT Pahlawan di kendalikan oleh 3 orang Dewan Pengawas dan 5 orang Dewan pengurus sebagaimana berikut :

Dewan Pengawas	:
Pengawas Syariah	: Drs. H. Murtadlo
Pengawas	: H. Mulyono, SH
	H. Chamim Badruszaman

Dewan Pengurus	:
Ketua	: Dr. H. Laitupa Abdul Mutalib, Sp.Pd
Wakil Ketua	: Drs. Affandi
Sekretaris	: Drs. H. Siswandi, MA
Wakil Sekretaris	: Dr. H. Anang Imam M, MKEs
Bendahara	: Hj. Ir. Harmi Sulistyorini

Untuk Menjalankan Usaha, dikendalikan oleh team manajemen yang dipimpin oleh manager umum dan 11 karyawan sebagai berikut :

Manager Umum	: H. Nyadin, MAP
Kabag Keuangan	: Dyah Iskandiana, S.Ag
Bagian Pembukuan	: Fery Yeti, SE
Bagian Pembiayaan	: Mispono, SE
Bagian ZISWA	: Fatkhur Roman Albanjari
Baagian Data & Informasi	: Miftahul Jannah, SE
Bagian Monitorin & Penagihan:	Sutrisno M. Pd. I Mahmud,S,M
Pimpinan Pokusma Notorejo	: Juprianto, S.Ag
Bagian Administrasi	: Dewi Kusnul Khotimah, S.Hi
Cabang Ngunut	: Marathul Annisa, SE
Cabang Bandung	: Nungky Suryandari, S.Sy
Cabang Gondang	: Arini Hidayati, SE.Sy

Mengacu pada struktur BMT Pahlawan diatas, maka pembagian tugas dan tanggungjawab dari masing-masing bagian pada BMT Pahlawan Tulungagung adalah sebagai berikut :

a. Pengawas

1) Wewenang

Mengawasi jalannya BMT sehari – hari agar selalu sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah.

2) Tugas – Tugas

- a) Meneliti produk - produk yang ditawarkan BMT
- b) Membuat rekomendasi produk baru dari BMT

b. Pembina

1) Wewenang

Mengevaluasi kondisi yang ada di lapangan dan praktik sehari – hari yang berlangsung dalam kegiatan BMT

2) Tugs – Tugas

Memberi masukan kepada manajemen dalam hal dipelakukanya pembenahan, perbaikan, koreksi baik yang menyangku system, prosedur maupun aspek managerial.

c. Pengurus

1) Wewenang

Mewakili anggota (pendiri), pengurus berwenang untuk memastikan jalannya tindakan BMT dan membuat kebijakan umum

serta melakukan pengawasan pelaksanaan kegiatan BMT sehingga sesuai dengan tujuan.

2) Tugas – Tugas

a) Menyusun kebijakan untuk BMT

b) Melakukan pengawasan kegiatan dalam bentuk :

- Persetujuan pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu
- Pengawasan tugas manajer (pengelola)
- Memberikan persetujuan terhadap produk – produk yang akan ditawarkan kepada anggota

d. Manajer Umum

1) Wewenang

Memimpin jalannya BMT sehingga sesuai dengan kebijakan umum yang di gariskan oleh pengurus

2) Tugas – Tugas

a) Membuat rencana kerja secara periodik, yang meliputi :

- Rencana pemasaran
- Rencana pembiayaan
- Rencana biaya operasional
- Rencana keuangan

b) Membuat kebijakan khusus dengan kebijakan umum yang di gariskan oleh pengurus

c) Memimpin dan memngarahkan kegiatan yang dilakukan oleh staf

- d) Membuat laporan secara periodik kepada pengurus, berupa :
 - Laporan pembiayaan baru
 - Laporan perkembangan pembiayaan
 - Laporan keuangan
- e. Bagian Kasir
 - 1) Wewenang

Bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar
 - 2) Tugas – Tugas
 - a) Menerima dan menghitung uang dan membuat bukti penerimaan
 - b) Melakukan pembayaran sesuai dengan perintah ketua
 - c) Melayani dan membayar pengambilan simpanan
 - d) Membuat buku khas kerja
 - e) Setiap akhir jam kerja menghitung uang yang ada dan menerima pemeriksaan dari ketua.
- f. Bagian Pemasaran
 - 1) Wewenang

Melaksanakan kegiatan pemasaran produk – produk pelayanan BMT kepada anggota masyarakat
 - 2) Tugas – Tugas
 - a) Menyusun rencana pemasaran
 - b) Melakukan pemasaran terhadap produk – produk BMT
 - c) Melakukan analisis hasil pemasaran
 - d) Membuat laporan perkembangan pemasaran

g. Bagian Pembiayaan

1) Wewenang

Melaksanakan kegiatan pelayanan kepada anggota serta melakukan pembinaan agar pembiayaan yang diberikan tidak macet.

2) Tugas – Tugas

- a) Menyusun rencana pembiayaan
- b) Menerima usulan dan melakukan wawancara analisa pembiayaan
- c) Menganalisis proposal pembiayaan anggota
- d) Mengajukan persetujuan pembiayaan kepada manajer umum
- e) Melakukan administrasi pembiayaan
- f) Melakukan pembinaan terhadap anggota
- g) Membuat laporan perkembangan pembiayaan

h. Bagian Tabungan

1) Wewenang

Melaksanakan kegiatan menghimpun dana anggota dan berbagai sumber lainnya untuk memperbesar modal BMT serta menyalurkan dalam pembiayaan untuk meningkatkan profitabilitas BMT

2) Tugas – Tugas

- a) Merencanakan produk – produk simpanan
- b) Melakukan analisis data simpanan
- c) Melakukan pembinaan anggota

d) Membuat laporan perkembangan simpanan

i. Bagian Pembukuan

1) Wewenang

Menangani administrasi keuangan, menghitung bagi hasil, serta menyusun laporan keuangan

2) Tugas – Tugas

a) Melakukan jural buku besar

b) Menyusun neraca percobaan

c) Melakukan perhitungan bagi hasil simpanan dan pembiayaan

d) Menyusun laporan keuangan periodik

j. Bagian ZIS

1) Wewenang

Menangani administrasi zakat, infak, shadaqoh, serta menyusun laporan keuangan

2) Tugas – Tugas

a) Menyusun rencana bagian ZIS

b) Melayani penerimaan dan pengeluaran ZIS

c) Menyusun laporan perkembangan ZIS

k. Bagian Lapangan

1) Wewenang

Meberikan penilaian atas analisa terhadap nasabah

2) Tugas – Tugas

a) Melakukan survey nasabah pembiayaan

- b) Melaksanakan penagihan terhadap nasabah pembiayaan yang menunggak

B. Deskripsi Responden

Untuk mempermudah dalam mengidentifikasi responden dalam penelitian ini (nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo), maka diperlukan gambaran mengenai karakteristik responden. Adapun gambaran karakteristik responden adalah sebagai berikut:

1. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

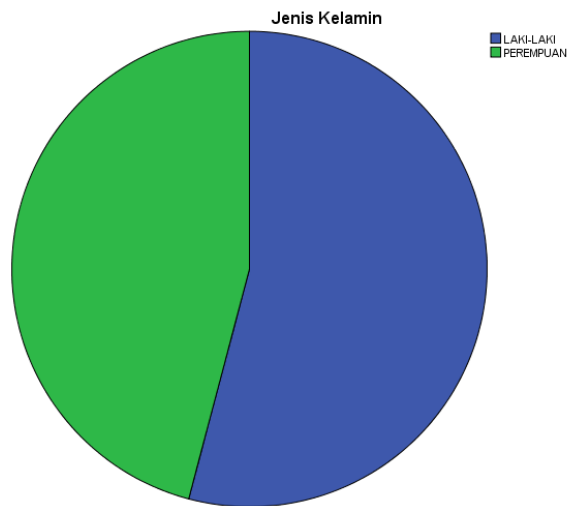
Tabel 4.1
Jenis Kelamin Responden
Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
LAKI-LAKI	46	54,1	54,1	54,1
Valid PEREMPUAN	39	45,9	45,9	100,0
Total	85	100,0	100,0	

Sumber :Data primer diolah, 2018

Berdasarkan data pada tabel 4.1 diatas, dapat diketahui tentang jenis kelamin responden nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo yang diambil untuk dijadikan sebagai responden. Menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah berjenis kelamin laki-laki, yaitu sebanyak 46 orang dan sebanyak 39 orang berjenis kelamin laki-laki. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari nasabah POKUSMA BMT

Pahlawan Cabang Notorejo yang diambil sebagai responden adalah berjenis kelamin perempuan. Lebih jelasnya persentase frekuensi jenis kelamin ini divisualisasikan dalam bentuk diagram lingkaran di bawah ini.



Gambar 4.1 Diagram lingkaran jenis kelamin

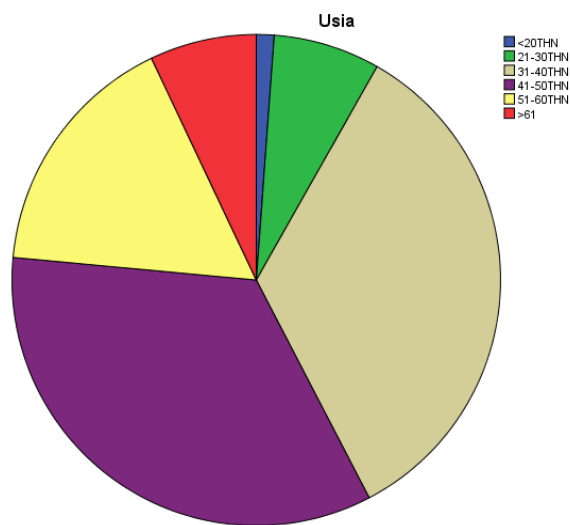
2. Karakteristik Berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Usia Responden

	Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<20THN	1	1,2	1,2	1,2
21-30THN	6	7,1	7,1	8,2
31-40THN	29	34,1	34,1	42,4
Valid 41-50THN	29	34,1	34,1	76,5
51-60THN	14	16,5	16,5	92,9
>61	6	7,1	7,1	100,0
Total	85	100,0	100,0	

Sumber :Data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel tersebut memberikan informasi sebagian besar responden POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo berumur 31-40 tahun dan 41-50 tahun, serta memberikan informasi bahwa usia responden kurang dari 20 tahun sebanyak 1 orang (1,2%), usia 20-30 tahun sebanyak 6 orang (7,1%), usia 31-40 tahun sebanyak 29 orang (34,1%), usia 41-50 tahun sebanyak 29 orang (34,1%), usia 51-60 tahun sebanyak 14 orang (16,5%) dan usia lebih dari 61 tahun sebanyak 6 orang (7,1%). Lebih jelasnya persentase frekuensi usia ini divisualisasikan dalam bentuk diagram lingkaran di bawah ini.



Gambar 4.2 Diagram lingkaran jenis usia

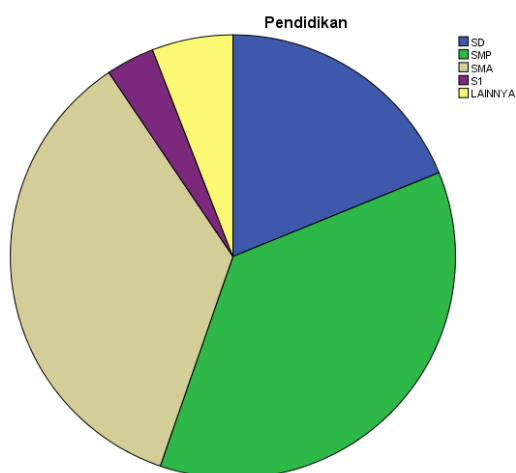
3. Karakteristik Berdasarkan Pendidikan

Tabel 4.3
Pendidikan Responden

Pendidikan				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
SD	16	18,8	18,8	18,8
SMP	31	36,5	36,5	55,3
SMA	30	35,3	35,3	90,6
Valid S1	3	3,5	3,5	94,1
LAINNY A	5	5,9	5,9	100,0
Total	85	100,0	100,0	

Sumber :Data primer diolah, 2018

Berdasarkan data pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo yang diambil sebagai responden sebagian besar memiliki latar belakang pendidikan tamat SMP. Berdasarkan tabel tersebut, memberikan informasi bahwa responden yang memiliki latar belakang pendidikan tamat SD sebanyak 16 orang, memiliki latar belakang pendidikan SMP sebanyak 31 orang, yang memiliki latar belakang pendidikan SMA sebanyak 30 orang, yang memiliki latar belakang pendidikan S1 sebanyak 3 orang, dan yang tidak memiliki latar belakang berpendidikan Sekolah Umum sebanyak 5 orang. Lebih jelasnya persentase frekuensi pendidikan ini divisualisasikan dalam bentuk diagram lingkaran di bawah ini.



Gambar 4.3 Diagram lingkaran jenis pendidikan

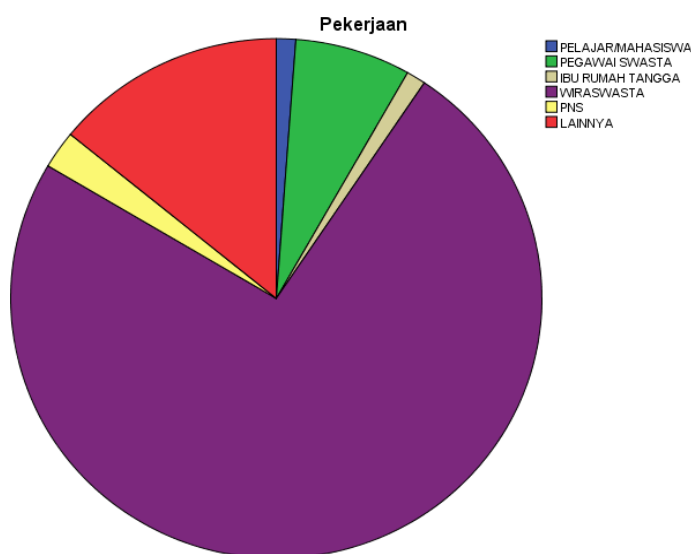
4. Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.4
Pekerjaan Responden

Pekerjaan				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
PELAJAR/MAHASISWA	1	1,2	1,2	1,2
PEGAWAI SWASTA	6	7,1	7,1	8,2
IBU RUMAH TANGGA	1	1,2	1,2	9,4
WIRASWASTA	63	74,1	74,1	83,5
PNS	2	2,4	2,4	85,9
LAINNYA	12	14,1	14,1	100,0
Total	85	100,0	100,0	

Sumber :Data primer diolah, 2018

Berdasarkan data pada tabel 4.5 menunjukkan bahwa nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo yang diambil sebagai responden sebagian besar adalah wiraswasta. Berdasarkan tabel tersebut, memberikan informasi pekerjaan, yang memilikus pelajar/mahasiswa sebanyak 1 orang, yang memiliki pekerjaan sebagai pegawai swasta sebanyak 6 orang, responden yang berstatus sebagai ibu rumah tangga sebanyak 1 orang, yang memiliki pekerjaan sebagai wiraswasta sebanyak 63 orang, yang memiliki pekerjaan sebagai pegawai negeri sipil sebanyak 2 orang, yang memiliki pekerjaan lainnya sebanyak 12 orang. Lebih jelasnya persentase frekuensi pekerjaan ini divisualisasikan dalam bentuk diagram



Gambar 4.4 Diagram lingkaran jenis pekerjaan

5. Karakteristik Berdasarkan Lama menjadi Nasabah

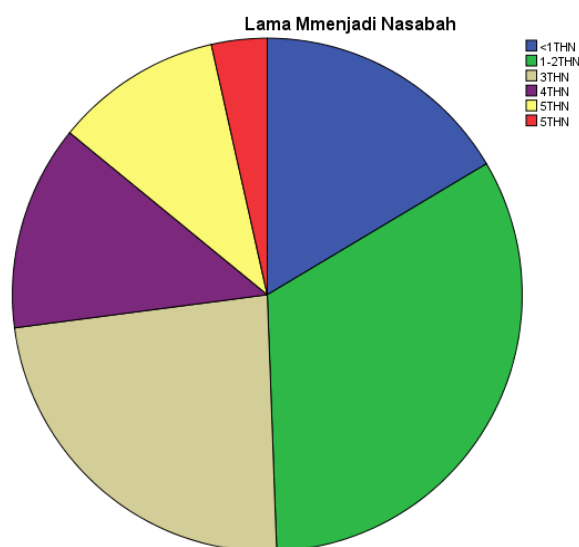
Tabel 4.5
Lama Menjadi Nasabah BMT

Lama Menjadi Nasabah

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<1THN	14	16,5	16,5	16,5
1-2THN	28	32,9	32,9	49,4
3THN	20	23,5	23,5	72,9
Valid 4THN	11	12,9	12,9	85,9
5THN	9	10,6	10,6	96,5
>6THN	3	3,5	3,5	100,0
Total	85	100,0	100,0	

Sumber :Data primer diolah, 2018

Berdasarkan data pada tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo yang diambil sebagai responden, sudah menjadi nasabah 1-2 tahun. Berdasarkan tabel diatas, memberikan informasi mengenai lamanya responden menjadi nasabh POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo, responden < 1 tahun sebanyak 14 orang, 1-2 tahun sebanyak 28 orang, 3 tahun sebanyak 20 tahun, 4 tahun sebanyak 11, 5 tahun sebanyak 9 orang dan lebih dari 6 tahun tahun sebanyak 3 orang. Lebih jelasnya persentase frekuensi lamanya responden menjadi nasabah BMT ini divisualisasikan dalam bentuk diagram lingkaran di bawah ini.



Gambar 4.5 Diagram lingkaran jenis lama menjadi nasabah

C. Uji Validitas dan Rentabilitas Instrumen

Untuk menguji validitas dan reliabilitas instrumen, penulis menggunakan analisis dengan SPSS. Berikut ini adalah hasil pengujian validitas dari data yang diperoleh oleh penulis. Untuk tingkat validitas dilakukan uji signifikansi dengan membandingkan nilai r hitung dengan nilai r tabel. Untuk degree of freedom (df) = $n - 2$ dalam hal ini n adalah jumlah sampel. Pada kasus ini besarnya df dapat dihitung $85 - 2$ atau $df = 83$ dengan alpha 0.01 didapat r tabel 0,278, jika r hitung (untuk tiap-tiap butir pertanyaan dapat dilihat pada kolom corrected item pertanyaan total correlation) lebih besar dari r tabel dan nilai r positif, maka butir pertanyaan tersebut dikatakan valid.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Instrumen

Varibel	Item Pertanyaan	Corrected Item Pertanyaan Total Correlation	r Tabel	Keteran gan
X				
Reputasi	Reputasi 1	,417	0,278	VALID
	Reputasi 2	,478	0,278	VALID
	Reputasi 3	,542	0,278	VALID
	Reputasi 4	,539	0,278	VALID
	Reputasi 5	,614	0,278	VALID
	Reputasi 6	,622	0,278	VALID
	Reputasi 7	,522	0,278	VALID
	Reputasi 8	,295	0,278	VALID
Nilai Nasabah	Nilai Nasabah 1	,391	0,278	VALID
	Nilai Nasabah 2	,513	0,278	VALID
	Nilai Nasabah 3	,447	0,278	VALID
	Nilai Nasabah 4	,614	0,278	VALID
	Nilai Nasabah 5	,448	0,278	VALID
	Nilai Nasabah 6	,515	0,278	VALID
	Nilai Nasabah 7	,525	0,278	VALID
	Nilai Nasabah 8	,607	0,278	VALID
<i>Relationship Marketing</i>	<i>Relationship Marketing 1</i>	,320	0,278	VALID
	<i>Relationship Marketing 2</i>	,342	0,278	VALID
	<i>Relationship Marketing 3</i>	,326	0,278	VALID
	<i>Relationship Marketing 4</i>	,479	0,278	VALID
	<i>Relationship Marketing 5</i>	,260	0,278	VALID
	<i>Relationship Marketing 6</i>	,323	0,278	VALID
	<i>Relationship Marketing 7</i>	,341	0,278	VALID
	<i>Relationship Marketing 8</i>	,507	0,278	VALID

Y				
Loyalitas Nasabah	Loyalitas Nasabah 1	,452	0,278	VALID
	Loyalitas Nasabah 2	,359	0,278	VALID
	Loyalitas Nasabah 3	,438	0,278	VALID
	Loyalitas Nasabah 4	,318	0,278	VALID
	Loyalitas Nasabah 5	,413	0,278	VALID
	Loyalitas Nasabah 6	,458	0,278	VALID
	Loyalitas Nasabah 7	,311	0,278	VALID
	Loyalitas Nasabah 8	,483	0,278	VALID

Sumber :Data primer diolah, 2018

Dari data tabel diatas dapat diketahui bahwa masing-masing item pertanyaan memiliki r hitung > dari r tabel (0.278) dan bernilai positif. Dengan demikian butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

Tabel 4.7
Hasil Uji Reabilitas Instrumen

Variabel	Reliabilitas Coefficient	Cronbach Alpha	Keterangan
X			
Reputasi	8 Item pertanyaan	0,796	Reliabel
Nilai Nasabah	8 Item pertanyaan	0,796	Reliabel
<i>Relationship Marketing</i>	8 Item pertanyaan	0,663	Reliabel
Y			
Loyalitas Nasabah	8 Item pertanyaan	0,704	Reliabel

Sumber :Data primer diolah, 2018

Dari data tabel diatas dapat diketahui bahwa masing–masing variabel memiliki Alpha Cronbach > dari 0,6 menunjukkan bahwa variabel (reputasi, nilai nasabah,*relationship marketing* dan loyalitas nasabah) dapat dikatakan reliabel.

D. Hasil Analisis Data

1. Uji Normalitas

Pada uji normalitas data ini digunakan uji normalitas data menggunakan Kolmogorov-Smirnov yang dipadukan dengan kurva Normal P-P Plots, maka untuk mengetahui *normalitas* dari data peneliti menyajikan tabel sebagai berikut:

Tabel 4.8
Nilai Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov
Untuk, Reputasi (X1), Nilai Nasabah (X2), *Relationship Marketing* (X3),
Terhadap Loyalitas Nasabah (Y)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,40478731
	Absolute	,073
Most Extreme Differences	Positive	,053
	Negative	-,073
Kolmogorov-Smirnov Z		,672
Asymp. Sig. (2-tailed)		,756

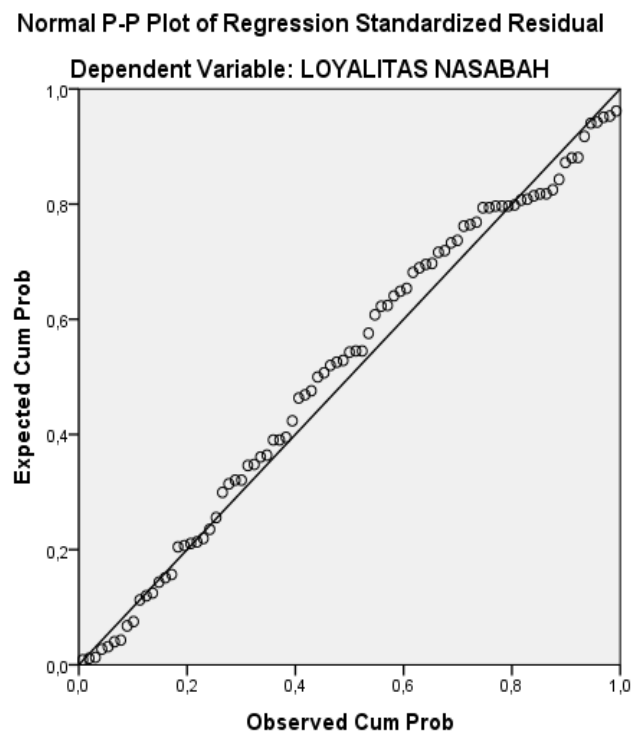
a. Test distribution is Normal.

Sumber :Data primer diolah, 2018

Dari tabel *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* diperoleh angka probabilitas atau Asym.Sig (2-tailed). Nilai ini dibandingkan dengan 0,05 untuk pengambilan keputusan dengan pedoman bahwa, apabila nilai Sig. Atau signifikansi atau probabilitas $< 0,05$ distribusi data adalah tidak normal, dan apabila nilai Signifikansi atau signifikansi atau nilai probabilitas $> 0,05$ distribusi data adalah normal. Data diatas menunjukkan bahwa nilai signifikansi $0,756 > 0,05$, jadi dapat dikatakan bahwa uji normalitas dengan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov* data berdistribusi normal.

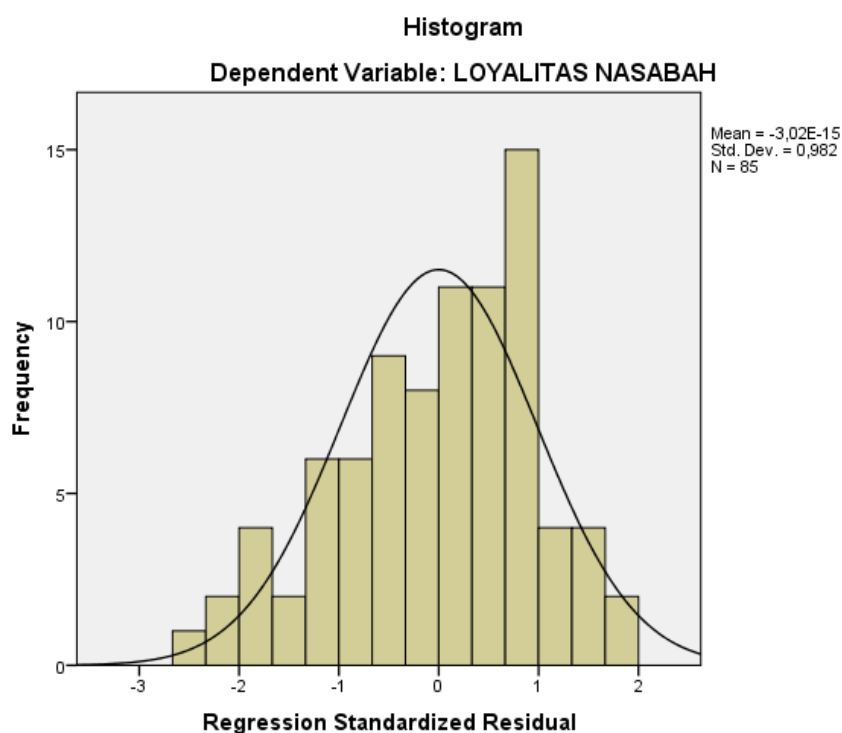
Selanjutnya akan dipadukan dengan uji Normal P-P Plot dan histogram dengan gambar sebagai berikut:

Gambar 4.6
Uji P-Plot



Pada normalitas data dengan Normal P-P Plot gambar 4.10, data pada variabel yang digunakan dinyatakan berdistribusi normal. Suatu variabel dikatakan normal jika gambar distribusi dengan titik-titik data yang menyebar di sekitar garis diagonal dan penyebaran titik-titik data searah mengikuti garis diagonal.

Gambar 4.7
Grafik Histogram



Gambar 4.11 memperlihatkan penyebaran disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, ini menunjukkan bahwa model regresi telah memenuhi asumsi normalitas.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Tabel 4.9
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-3,196	3,000		-1,065	,290		
1 REPUTASI	,373	,064	,413	5,842	,000	,782	1,280
NILAI NASABAH	,441	,054	,533	8,092	,000	,898	1,114
RELATIONSHIP MARKETING	,298	,082	,268	3,654	,000	,726	1,378

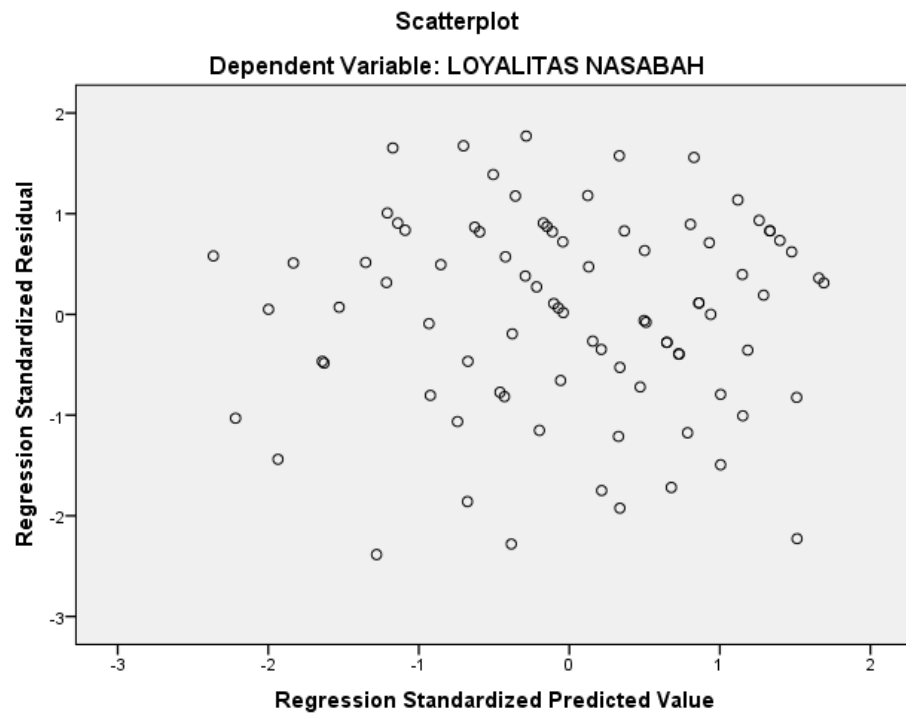
a. Dependent Variable: LOYALITAS NASABAH

Sumber :Data primer diolah, 2018

Dari hasil pengujian multikolinearitas yang dilakukan diketahui bahwa nilai *variance inflation factor* (VIF) yaitu Reputasi: 1,280; Nilai Nasabah: 1,114; dan *Relationship Marketing*: 1,378 lebih kecil dari 10, sehingga bisa dapat dikatakan variabel - variable independen terbebas dari asumsi klasik multikolinearitas.

b. Uji Heteroskedastisitas

Gambar 4.8
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Dari gambar 4.15 diatas terlihat titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y, tidak ada pola tertentu yang teratur. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi ini.

c. Autokorelasi

Tabel 4.10
Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,827 ^a	,684	,672	1,43057	2,273

a. Predictors: (Constant), RELATIONSHIP MARKETING, NILAI NASABAH, REPUTASI

Sumber :Data primer diolah, 2018

Dari tabel diatas nilai *Durbin-Watson* sebesar 2,273. Jika $du < d < 4-dl$, tidak terdapat autokorelasi, dimana nilai $du = 1,7210$. $d = 2,273$. $dl = 1,5752$ dan $4-dl = 2,4248$. Sehingga $1,7210 < 2,273 < 2,4248$. maka terbebas dari asumsi klasik autokorelasi.

E. Uji Regresi Berganda

Tabel 4.11
Uji Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	-3,196	3,000		-1,065	,290
REPUTASI	,373	,064	,413	5,842	,000
NILAI NASABAH	,441	,054	,533	8,092	,000
RELATIONSHIP MARKETING	,298	,082	,268	3,654	,000

a. Dependent Variable: LOYALITAS NASABAH

Sumber :Data primer diolah, 2018

Dari hasil tabel 4.16 di atas, maka didapat persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = -3,196 + 0,373X_1 + 0,441X_2 + 0,298X_3$$

Dimana:

Y = Loyalitas Nasabah

X₁ = Reputasi

X₂ = Nilai Nasabah

X₃ = *Relationship Marketing*

Keterangan :

- a. Konstanta sebesar -3,196 menyatakan bahwa jika dalam keadaan konstanta (tetap) variabel reputasi, nilai nasabah dan *relationship marketing* nilainya adalah 0 (tidak ada) maka loyalitas nasabah BMT nilainya negatif sebesar -3,196 satu satuan.
- b. Koefisien regresi X₁ (reputasi) sebesar 0,373 menyatakan bahwa setiap penambahan (karena positif) 1 satu loyalitas nasabah BMT sebesar 0,373satu satuan.
- c. Koefisien regresi X₂ (nilai nasabah) sebesar 0,441menyatakan bahwa setiap kenaikan (karena positif) 1 satu satuan, preferensiakan meningkatkan loyalias nasabah BMT sebesar 0,441satu satuan.
- d. Koefisien regresi X₃ (*relationship marketing*) sebesar 0,298 menyatakan bahwa setiap kenaikan (karena positif) 1 satu satuan, meningkatkan loyalitas nasabah BMT sebesar 0,298 satu satuan.

F. Uji Hipotesis

a. Uji Hipotesis secara Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, dimana jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka uji regresi dikatakan signifikan atau dengan melihat angka signifikannya. Jika nilai $sig. < \text{tingkat tingkat signifikansi } (\alpha = 0,05)$, maka secara parsial atau sendiri-sendiri variabel independen mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Dengan ketentuan sebagai berikut:

H_0 : Artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

H_a : Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Untuk mengetahui besarnya masing-masing variabel independen secara parsial (individu) terhadap variabel dependen dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.12
Hasil Uji Hipotesis Parsial (Uji t)

Coefficients^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
	(Constant)	-3,196	3,000		-1,065	,290
1	REPUTASI	,373	,064	,413	5,842	,000
	NILAI NASABAH	,441	,054	,533	8,092	,000
	RELATIONSHIP	,298	,082	,268	3,654	,000
	MARKETING					

a. Dependent Variable: LOYALITAS NASABAH

Sumber :Data primer diolah, 2018

Diketahui bahwa t tabel untuk $df = 85 - 2 = 83$ dengan signifikansi 5% adalah 2,637. Untuk mengetahui apakah hipotesa yang diajukan adalah signifikan atau tidak, maka perlu membandingkan antara thitung dengan t-tabel. Di mana jika nilai t-hitung $>t$ -tabel , maka hipotesa dapat diterima, dan sebaliknya, jika t-hitung $<t$ -tabel maka hipotesis 1 diatas tidak dapatditerima.

1) Hipotesis 1 yang berbunyi : Reputasi berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo.

Dari tabel 4.11, diketahui bahwa nilai t-hitung reputasi adalah 5,842 sedangkan nilai t-tabel adalah 2,637, t hitung lebih besar dibandingkan dengan t-tabel, dan nilai sig. $0,000 <$ tingkat tingkat

signifikansi ($\alpha = 0,05$). Artinya, reputasi berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo atau dengan kata lain H_a diterima

- 2) Hipotesis 2 yang berbunyi : nilai nasabah berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo.

Dari tabel 4.11, diketahui bahwa nilai t-hitung adalah 8,092 sedangkan nilai t-tabel adalah 2,637, t hitung lebih besar dibandingkan dengan t-tabel, dan nilai sig. $0,000 <$ tingkat tingkat signifikansi ($\alpha = 0,05$). Artinya, nilai nasabah berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo. Atau dengan kata lain H_a diterima.

- 3) Hipotesis 3 yang berbunyi : *relationship marketing* berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo.

Dari tabel 4.11, diketahui bahwa nilai t-hitung adalah 3,654 sedangkan nilai t-tabel adalah 2,637, t hitung lebih besar dibandingkan dengan t-tabel, dan nilai sig. $0,000 <$ tingkat tingkat signifikansi ($\alpha = 0,05$). Artinya, *relationship marketing* berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo. Atau dengan kata lain H_a diterima.

b. Uji Hipotesis secara Serentak (Uji f)

Tabel 4.13
Hasil Uji Hipotesis Serentak (Uji f)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	358,938	3	119,646	58,463	,000 ^b
Residual	165,768	81	2,047		
Total	524,706	84			

a. Dependent Variable: LOYALITAS NASABAH

Sumber :Data primer diolah, 2018

Dari hasil output diatas (ANOVA), terbaca nilai F hitung sebesar 58,463 dan F tabel sebesar 4,03. Sehingga dapat diketahui bahwa ($58,463 > 4,03$) dan nilai sig. (0,000) lebih kecil dari taraf signifikansi ($\alpha = 0,05$). Hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel independen (reputasi, nilai nasabah dan *relationshipmarketing*) secara simultan atau bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah di POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo.

Hal ini menunjukkan bahwa hipotesa 3 yang berbunyi “reputasi, nilai nasabah dan *relationship marketing* berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah di POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo”, dapat diterima.

G. Uji Koefisien Determinasi

Tabel 4.14
Hasil Uji Koefisien Deteminasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,827 ^a	,684	,672	1,43057	2,273

a. Predictors: (Constant), RELATIONSHIP MARKETING, NILAI NASABAH, REPUTASI

b. Dependent Variable: LOYALITAS NASABAH

Sumber :Data primer diolah, 2018

Modal Summary pada table diatas adalah :

- Angka *R Square* menunjukkan sebesar 0,684 atau 68,5% hal ini berarti korelasi atau hubungan antara 3 variabel independen (reputasi, nilai nasabah dan *relationshipmarketing*) terhadap loyalitas nasabah di POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo adalah sebesar 68,4%. Sangat tinggi.
- Adjusted R Squre* digunakan jika jumlah variable independen lebih dari dua. Nilai *Adjusted R square* pada model ini adalah 0, 672 hal ini berarti 67,2% variable loyalitas nasabah POKUSMA BMT Pahlawan Cabang Notorejo bisa dijelaskan variable reputasi, nilai nasabah dan *relationshipmarketing*, sedangkan sisanya ($100\% - 67,2\% = 32,8\%$) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain yang tidakdijelaskan pada penelitian ini.

- c. Std. Error of the Estimate sebesar 1,43057, semakin kecil nilai *Std. Error of the Estimate* akan membuat regresi semakin tepat dalam memprediksi Variabel dependen.