

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pengaruh Persepsi terhadap Keputusan Pembelian Pembiayaan Mudharabah pada BMT Ummatan Wasathan Tulungagung

Data penelitian dengan menyebarkan angket atau kuesioner kepada responden dari anggota pembiayaan mudharabah di BMT Ummatan Wasathan, diadakan analisis yang merupakan pengolahan lebih lanjut dari hasil perhitungan dengan menggunakan rumus regresi yang telah diproses dari hasil pengolahan data statistik analisis regresi linier berganda menggunakan alat bantu SPSS 16.0.

Berdasarkan hasil analisis, peneliti memperoleh hasil yang menunjukkan bahwa persepsi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pembiayaan mudharabah di BMT Ummatan Wasathan Tulungagung. Hal ini sekaligus menjelaskan bahwa semakin tinggi (baik) persepsi anggota, maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian pembiayaan mudharabah. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Alima Setiyarini¹ juga menunjukkan bahwa masing-masing variabel, persepsi dan margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

Hasil penelitian tersebut juga sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa seseorang yang termotivasi siap untuk bertindak. Bagaimana

¹ Alima Setiyarini, (2012), "Pengaruh Persepsi Nasabah dan Margin terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT Bumi Sekar Madani". *Jurnal Kajian Pendidikan dan Akuntansi Indonesia*, Vol. 1, No. 2

seseorang yang termotivasi bertindak akan dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi tertentu.² Jadi dalam hal apapun, termasuk dalam pengambilan suatu keputusan membeli atau menggunakan pembiayaan mudharabah maka tidak terlepas dari persepsi anggota tersebut. Apabila persepsi anggota tersebut bernilai positif atau baik, maka keputusan membeli pembiayaan mudharabah pun akan semakin tinggi.

Meskipun jumlah anggota yang menggunakan pembiayaan mudharabah di BMT Ummatan Wasathan terbilang rendah, namun pembiayaan mudharabah mempunyai peran yang cukup kompleks bagi perkembangan BMT Ummatan Wasathan. Jika terlihat dari data seluruh anggota pembiayaan sejumlah 80 orang, sebanyak 57 orang atau 71% memilih menggunakan pembiayaan mudharabah di bandingkan pembiayaan yang lain.

B. Pengaruh Sikap terhadap Keputusan Pembelian Pembiayaan Mudharabah pada BMT Ummatan Wasathan Tulungagung

Berdasarkan hasil pengujian menggunakan SPSS 16.0 yang kemudian dianalisis, peneliti memperoleh hasil yang menunjukkan bahwa sikap berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pembiayaan mudharabah di BMT Ummatan Wasathan Tulungagung. Hal ini memberikan arti bahwa hipotesis 2 teruji. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Mohd Ario Wahdi Elsyeh³ yang menunjukkan bahwa persepsi

² Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen...*, hal. 385

³ Mohd Ario Wahdi Elsyeh, (2017), "Pengaruh Persepsi, Kepribadian, dan Sikap Terhadap Keputusan Pengembang Perumahan menjadi Mitra Bank Syariah Pekan baru". *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, Vol. 7, No. 1, hal. 35

dan sikap berpengaruh terhadap keputusan pengembang perumahan menjadi mitra bank syariah Pekanbaru.

Hal ini berarti semakin baik persepsi anggota terhadap pembiayaan mudharabah di BMT Ummatan Wasathan maka keputusan pembelian (memilih) pembiayaan ini akan semakin tinggi, sehingga anggota akan mengulang atau bahkan merekomendasikan pembiayaan mudharabah di BMT Ummatan Wasathan kepada orang lain.

Hasil penelitian tersebut sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa sikap merupakan salah satu komponen penting dalam perilaku pembelian. Dalam proses pengambilan keputusan, sikap merupakan salah satu dari dua variabel pemikiran dalam sisi psikologi seorang konsumen. Variabel pemikiran lainnya adalah kebutuhan.⁴ Dalam pengambilan keputusan pembelian selain persepsi, sikap memiliki peranan yang tidak kalah penting mengingat ketika akan memutuskan pembelian, tentu saja tidak akan lepas dari pengalaman dan proses mengenal produk seperti pembiayaan mudharabah di BMT Ummatan Wasathan baik berdasarkan pengalaman dan pengetahuan pribadi maupun orang lain.

C. Pengaruh Persepsi dan Sikap secara Simultan terhadap Keputusan Pembelian Pembiayaan Mudharabah pada BMT Ummatan Wasathan Tulungagung

Berdasarkan uji F pada SPSS 16.0 menunjukkan bahwa F hitung lebih besar dari F tabel ini berarti bahwa variabel persepsi dan sikap mempunyai

⁴Freddy Rangkuti, *Measuring Customer Satisfaction ...*, hal.63

pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian pembiayaan mudharabah di BMT Ummatan Wasathan Tulungagung. Sehingga dengan kata lain hipotesis 3 yang berbunyi persepsi dan sikap berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pembiayaan mudharabah teruji. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Mohd Ario Wahdi Elsy⁵ yang menunjukkan bahwa persepsi dan sikap berpengaruh terhadap keputusan pengembang perumahan menjadi mitra bank syariah Pekanbaru

Hasil dari penelitian tersebut juga sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa Pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain variabel internal (persepsi, sikap, kepribadian, dan gaya hidup) dan variabel eksternal (situasi, budaya, dan kelompok rujukan).⁶ Hal ini berarti dalam pengambilan keputusan pembiayaan anggota akan sangat tergantung pada pengintepretasian stimuli dan informasi yang didapatkan.

⁵ Mohd Ario Wahdi Elsy, (2017), "Pengaruh Persepsi, Kepribadian, dan Sikap Terhadap Keputusan Pengembang Perumahan menjadi Mitra Bank Syariah Pekan baru" . *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, Vol. 7, No. 1, hal. 35

⁶ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen...*