

## BAB V

### PEMBAHASAN

Pengujian dalam penelitian ini menggunakan model regresi linear berganda. Dimana uji tersebut menggunakan uji-t yang dilakukan untuk membuktikan apakah secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen (Keputusan Anggota) terhadap variabel dependen (Motivasi Berwirausaha) dengan variabel intervening (Persepsi). Sedangkan uji-f dilakukan untuk menguji apakah secara simultan terdapat pengaruh antara variabel Keputusan Anggota terhadap Motivasi Berwirausaha dengan Persepsi sebagai Variabel Intervening. Dalam pengolahan data peneliti menggunakan aplikasi SPSS 22.0, maka tujuan yang akan dikemukakan dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan:

#### **A. Pengaruh Keputusan Anggota Dalam Pembiayaan *Qardh* dan *Ijarah* Terhadap Motivasi Berwirausaha Anggota BMT PETA Tulungagung**

Berdasarkan hasil output statistik SPSS 22 menunjukkan bahwa peneliti menemukan ada pengaruh yang signifikan antara keputusan anggota terhadap motivasi berwirausaha. Ini dibuktikan dengan Uji Hipotesis dengan Uji t yang tertuang dalam Tabel 4.44. Dari hasil uji regresi menunjukkan bahwa nilai signifikan pada variabel Keputusan Anggota, yang berarti  $H_0$  ditolak dan menerima  $H_a$ , maka ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen (keputusan anggota) terhadap variabel dependen (motivasi berwirausaha). Oleh karena itu, jika Keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan lebih meningkat maka anggota akan lebih termotivasi dalam berwirausaha.

Menurut angket yang telah diisi oleh responden yaitu anggota pembiayaan *qardh* dan *ijarah* di BMT Peta Tulungagung, dari variabel keputusan anggota yang lebih banyak disetujui adalah pernyataan yang mengenai anggota memilih produk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan dalam operasional usaha dan lembaga tidak mengecewakan anggota setelah melakukan transaksi pembiayaan *qardh* dan *ijarah* di BMT Peta Tulungagung. Jadi dapat disimpulkan anggota lebih banyak memilih pernyataan tersebut karena anggota mengambil pembiayaan untuk kebutuhan dalam pengembangan usahanya dan anggota merasa pihak lembaga tidak mengecewakan setelah anggota melakukan transaksi pembiayaan *qardh* dan *ijarah* di BMT Peta Tulungagung, sehingga anggota merasa puas akan pelayanan yang di berikan oleh lembaga.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Toni Prasetyo Utomo<sup>83</sup> berdasarkan hasil estimasi Regresi Logistik, ditemukan bahwa faktor pelayanan bank syariah, faktor pengetahuan tentang konsep bank syariah, dan faktor harga atau biaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. Dengan demikian, dalam rangka meningkatkan dan menarik anggota baru, lembaga harus fokus pada sosialisasi tentang pembiayaan yang ada di BMT kepada masyarakat, agar masyarakat lebih memahami bagaimana seluk-beluk tentang BMT maupun pembiayaan di lembaga itu sendiri dan mampu menarik masyarakat untuk mengambil pembiayaan.

---

<sup>83</sup> Toni Prasetyo Utomo, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah....” 2014

Penelitian ini juga memiliki kesimpulan yang senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Rahmatul Laili<sup>84</sup> meneliti tentang Analisis Faktor-Faktor Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Murabahah Di BPRS Central Syariah Utama Surakarta yaitu proses penentu keputusan nasabah berpengaruh terhadap anggota dalam memilih produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Central Syariah Utama Surakarta. Jadi, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dan didukung dengan hasil penelitian terdahulu sudah jelas bahwa keputusan anggota dalam memilih pembiayaan memiliki pengaruh terhadap motivasi berwirausaha.

Keputusan nasabah dalam mengambil kredit adalah pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pengambilan kredit, artinya bahwa seseorang dapat membuat keputusan, haruslah tersedia alternatif lainnya.<sup>85</sup> Berarti dapat disimpulkan keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan adalah suatu proses yang dilakukan anggota untuk memilih satu alternatif dari alternatif yang ada.

Jadi anggota harus lebih teliti memilih pembiayaan apa yang harus ditentukan agar dikemudian hari anggota tidak merasa keberatan dalam pembiayaan yang di ambilnya.

Keputusan dalam memilih pembiayaan dianggap memiliki peranan sangat penting dalam motivasi bewirausaha anggota, karena dengan memutuskan dalam memilih pembiayaan, anggota bisa mengukur dari kualitas pembiayaan

---

<sup>84</sup> Rahmatul Laili, *Analisis Faktor-Faktor Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Murabahah Di Bprs Central Syariah Utama Surakarta...*2016

<sup>85</sup> Dedi Wahyu Nugroho, "*Pengaruh Lokasi, Pelayanan Dan Prosedur Kredit Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Kredit....* 2012

maupun dari margin yang di tanggung anggota itu sendiri, jadi jika margin atau proses pembiayaan yang ditanggung oleh anggota tidak terlalu berat maka anggota akan lancar dalam menjalankan atau mengembangkan usahanya.

#### **B. Pengaruh Persepsi Sebagai Variabel Intervening Terhadap Motivasi Berwirausaha Anggota BMT PETA Tulungagung**

Penelitian ini menemukan bahwa ada pengaruh antara variabel persepsi terhadap motivasi berwirausaha. Ini dibuktikan dengan Uji Hipotesis dengan Uji t yang tertuang dalam Tabel 4.44. Oleh karena itu, koefisien bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif antara persepsi dengan motivasi, semakin masyarakat memiliki persepsi yang baik tentang pembiayaan terhadap lembaga, maka semakin meningkat pula motivasi berwirausaha di BMT Peta Tulungagung, karena dengan adanya persepsi yang baik dari masyarakat kualitas lembaga akan semakin baik pula dan sebaliknya dengan persepsi masyarakat yang tidak baik maka akan memperburuk kualitas lembaga itu sendiri.

Hasil penelitian ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Anita Rahmawaty, meneliti tentang pengaruh persepsi bank syariah terhadap minat menggunakan produk di BNI syariah semarang<sup>86</sup>. dimana persepsi tentang bunga bank berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat menggunakan produk bank syariah. Persepsi tentang sistem bagi hasil berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat menggunakan

---

<sup>86</sup> Anita Rahmawaty, *Pengaruh persepsi tentang bank syariah terhadap minat menggunakan produk di BNI syariah semarang....* 2014

produk bank syariah. Hal ini berarti bahwa semakin baik persepsi anggota terhadap pembiayaan maka semakin memotivasi anggota pembiayaan dalam mengembangkan usaha yang dijalankan.

Persepsi adalah proses yang dialami oleh setiap orang di dalam memahami informasi tentang lingkungannya, baik lewat penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan dan penciuman.<sup>87</sup> Dengan adanya persepsi yang baik terhadap pembiayaan di BMT Peta, BMT Peta juga telah memberikan motivasi dalam berwirausaha anggota, sehingga berdampak positif terhadap keberhasilan anggota yang melakukan pembiayaan, karena dengan adanya persepsi akan ada lebih banyak anggota yang percaya dengan produk pembiayaan yang dijalankan oleh lembaga.

Menurut angket yang telah diisi oleh responden yaitu anggota pembiayaan *qardh* dan *ijarah* di BMT Peta Tulungagung, dari variabel persepsi yang lebih banyak disetujui adalah pernyataan yang mengenai anggota memerlukan produk dan jasa serta kebutuhan rasa aman dari lembaga. Jadi dengan adanya rasa aman anggota akan lebih memiliki persepsi yang baik terhadap lembaga itu sendiri dan jika anggota sudah merasa aman, anggota bisa lebih tenang dalam menjalankan atau mengembangkan usahanya.

### **C. Pengaruh Keputusan Anggota Terhadap Motivasi Berwirausaha Dengan Persepsi Secara Simultan di BMT PETA Tulungagung**

Hasil analisis statistik inferensial dengan menggunakan analisis regresi berganda, maka hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh signifikan

---

<sup>87</sup> Miftah Thoha, *Perilaku Organisasi*..... hal.141

variabel independen (keputusan anggota) dan variabel intervening (persepsi) secara simultan terhadap variabel dependen (motivasi berwirausaha) terbukti atau dapat diterima.

Pembiayaan untuk meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya. Selain itu tersedianya dana juga untuk meningkatkan usaha, artinya untuk pengembangan usaha yang anggota miliki.<sup>88</sup> Pembiayaan *ijarah* merupakan akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan dengan sistem angsuran. Dengan sistem angsuran pembiayaan *ijarah* diharapkan mampu meningkatkan usaha anggota.

Ini berarti kontribusi variabel keputusan anggota yang terdiri dari 4 item yaitu pengenalan masalah: proses pembelian dimulai ketika pembeli mengenali masalah atau kebutuhan, pencarian informasi: konsumen yang terangsang kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak. Tiap informasi menjalankan fungsi yang berbeda dalam mempengaruhi keputusan pembelian, keputusan: pembelian para konsumen membentuk preferensi atas merek-merek yang ada di dalam kumpulan pilihan. Konsumen tersebut juga dapat membentuk niat untuk membeli merek yang paling disukai, dan Perilaku setelah membeli: kepuasan dan ketidakpuasan terhadap produk akan mempengaruhi perilaku konsumen selanjutnya. Jika

---

<sup>88</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : Teras, 2014), hal. 4

konsumen tersebut puas, akan menunjukkan kemungkinan yang lebih tinggi untuk membeli kembali produk tersebut.

Kemudian selanjutnya variabel Persepsi dengan 4 item, yaitu ketersediaan informasi sebelumnya: ketiadaan informasi ketika seseorang menerima stimulus yang baru bagi dirinya akan menyebabkan kekacauan dalam mempersepsi, Kebutuhan: Seseorang akan cenderung mempersepsikan sesuatu berdasarkan kebutuhannya saat itu, Pengalaman masa lalu: Sebagai hasil dari proses belajar, pengalaman akan sangat memengaruhi seseorang mempersepsikan sesuatu, Impresi: Stimulus yang menonjol, akan lebih dahulu mempengaruhi persepsi seseorang.

Variabel yang terakhir yaitu motivasi memiliki 4 item, Rasa Percaya diri: yaitu memiliki keyakinan yang kuat atas kekuatan yang ada pada dirinya, Inovatif: suatu kreativitas yang diimplementasikan dan memberikan nilai tambah atas sumber daya yang kita miliki dan kreatif merupakan hal-hal yang belum terpikirkan oleh orang lain, Memiliki jiwa kepemimpinan yang mana sebagai faktor penting dalam mempengaruhi kinerja dan Efektif dan efisien: suatu pekerjaan yang dapat diselesaikan tepat waktu, sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

Motivasi dapat diartikan dorongan yang muncul dari dalam diri atau dari luar diri (lingkungan) yang menjadi faktor penggerak ke arah tujuan yang ingin dicapai. Terkait dengan konsumen, motivasi bisa diartikan sebagai suatu dorongan yang menggerakkan konsumen untuk memutuskan bertindak kearah

pencapaian tujuan, yaitu memenuhi berbagai macam kebutuhan dan keinginan.<sup>89</sup>

Hasil penelitian tentang pengaruh keputusan anggota dan persepsi terhadap motivasi berwirausaha anggota BMT Peta Tulungagung, dengan meningkatkan persepsi anggota terhadap pembiayaan yang dijalankan oleh lembaga maka akan meningkat pula keputusan anggota untuk mengambil produk pembiayaan dan motivasi anggota di BMT Peta akan lebih baik dalam menjalankan atau mengembangkan usahanya.

---

<sup>89</sup> Etta Mamang, *Perilaku Konsumen.....*, hal 155