

SKRIPSI

**PENGARUH KEPERIBADIAN DAN MOTIVASI TERHADAP
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MASYARAKAT DALAM
MEMILIH PEMBIAYAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN
MENENGAH PADA PT PERMODALAN NASIONAL
MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH**



Disusun Oleh:

**PUTRI SALSABILLA
NIM. 180603205**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022 M /1443H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Putri Salsabilla

NIM : 180603205

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkannya.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

AR - RANIRY
Banda Aceh, 07 Desember 2023
Yang menyatakan

Putri Salsabilla

METERAI TEMPEL
56DAKX689467943

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**PENGARUH KEPRIBADIAN DAN MOTIVASI TERHADAP
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MASYARAKAT DALAM
MEMILIH PEMBIAYAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN
MENENGAH PADA PT PERMODALAN NASIONAL MADANI
(PERSERO) MEKAAR SYARIAH**

Disusun Oleh:

Putri Salsabilla
NIM: 180603205

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya
telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I

Pembimbing II

T.Syifa Fadrizha Nanda, SE., Ak., M.Acc.
NIDN. 202218501

Akmal Riza, SE., M.Si
NIDN. 2002028402

A R - R A N I R Y

Mengetahui,

Ketua Prodi Perbankan Syariah

Dr. Nevi Hasnita, M.Ag
NIP: 197711052006042003

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**Pengaruh Kepribadian dan Motivasi terhadap Pengambilan
Keputusan Masyarakat dalam Memilih Pembiayaan Usaha Mikro,
Kecil dan Menengah pada PT Permodalan Nasional Madani
(Persero) Mekaar Syariah**

Putri Salsabilla
NIM: 180603205

Telah Disidangkan Oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata 1 (S-1)
dalam Bidang Perbankan Syariah

Kamis, 7 Desember 2023 M

Pada Hari/Tanggal: Kamis

23 Jumadil Awal 1445 H

Banda Aceh

Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua,



T. Syifa Fadriyha Nanda, SE., Ak., M. Acc
NIDN. 2022118501

Sekretaris,



Akmal Riza, SE., M. Si
NIDN. 2002028402

Penguji I,



Evriyenni, S.E., M.Si., CTT, CATr
NIDN. 2013048301

Penguji II,



Intan Qurratulaini, S. Ag., M. Si
NIP. 1976121720091220001

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh




Prof. Dr. Hafas Furqani, M. Ec
NIP. 198006252009011009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Putri Salsabilla
NIM : 180603205
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
E-mail : 180603205@student.ar-raniry.ac.id

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKU Skripsi

yang berjudul:

Pengaruh Kepribadian dan Motivasi Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Memilih Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah.

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh
Pada tanggal : 15 Agustus 2023

Mengetahui,

Penulis

Putri Salsabilla
NIM: 180603205

Pembimbing I

T. Syifa Fadrizha Nanda, SE., Ak., M.Acc
NIDN. 2022118501

Pembimbing II

Akmal Riza, SE., M.Si
NIDN. 2002028402

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya serta Shalawat kepada Rasulullah saw, hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Kepribadian Dan Motivasi Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Memilih Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah”**, yang merupakan tugas akhir guna menyelesaikan studi pada Program Strata 1 (S1) Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Keberhasilan penulisan skripsi ini tidak hanya serta merta karena penulis sendiri, akan tetapi tidak pernah lepas dari pertolongan Allah SWT yang datang melalui perantara dalam bentuk bantuan, bimbingan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis sampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
2. Dr. Nevi Hasnita, M.Ag selaku Ketua Prodi dan Inayatillah, M.A.,Ek selaku Sekretaris Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang

- selalu mendukung serta memberikan semangat dalam bidang kecerdasan akademik dan spiritual.
3. Hafiizh Maulana, S.P., S.H.I., M.E., selaku ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
 4. Teuku Syifa Fadrizha Nanda, SE.,Ak.,M.Acc selaku Pembimbing I dan Akmal Riza, SE.,M.Si selaku pembimbing II dan Penasehat Akademik yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, nasehat, dukungan dan ilmunya kepada penulis selama dalam waktu bimbingan sehingga skripsi ini dapat penulis selesaikan dengan baik.
 5. Bapak/Ibu Dosen Program Studi Perbankan Syariah serta seluruh Staff dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
 6. Nasabah Mekaar Syariah selaku responden yang telah sudi mengisi kuisisioner terkait penelitian penulis.
 7. Orang Tua dan keluarga penulis yang cinta yaitu Ibunda tersayang Juliana dan Ayah terhebat M. Nur adam, Kakak tersayang penulis Husna Ananda, serta Adik tersayang penulis Dara Nabilla yang telah memberikan doa, dukungan serta bantuannya.
 8. Kepada Agus Fachruzi S.Pd yang telah banyak membantu serta memberikan dukungan kepada saya, serta sahabat saya tercinta Dinda Ananta S.E, Siti Raihan S.E, Tahara Masyita S.E, Wardatul Jannati S.E, Marini Samana S.E, Mutiara Islamia S.E

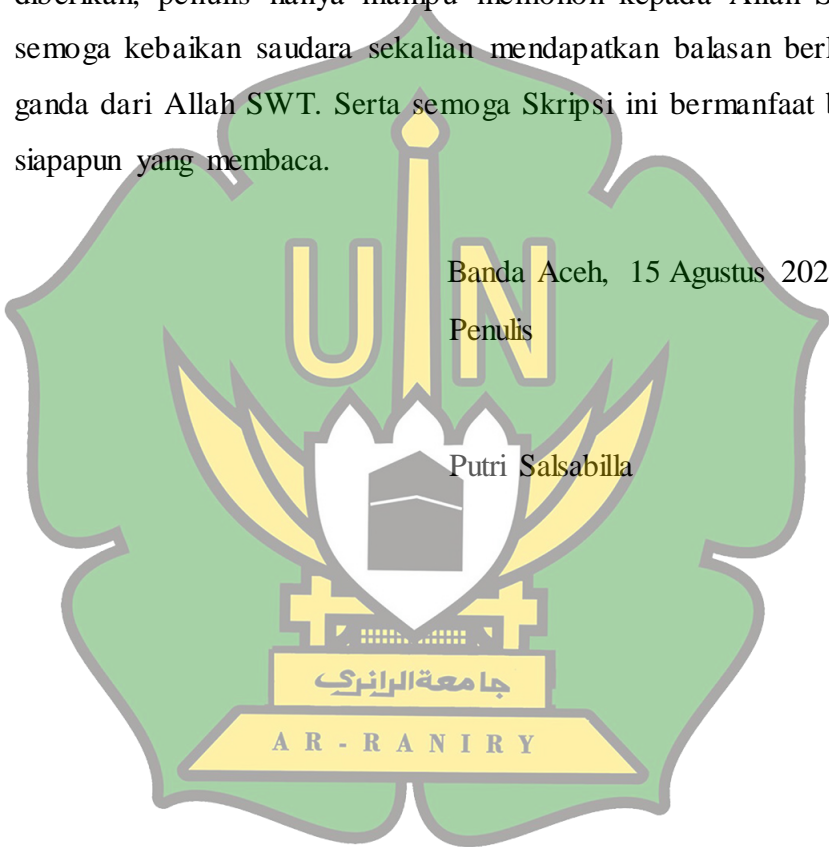
dan Adina Felyanda Z A.Md yang selalu ada dan memberikan semangat kepada penulis. Serta teman-teman seperjuangan yang tidak mampu disebutkan satu per satu.

Akhirnya atas segala doa, bantuan serta dorongan yang telah diberikan, penulis hanya mampu memohon kepada Allah SWT semoga kebaikan saudara sekalian mendapatkan balasan berlipat ganda dari Allah SWT. Serta semoga Skripsi ini bermanfaat bagi siapapun yang membaca.

Banda Aceh, 15 Agustus 2023

Penulis

Putri Salsabilla



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987-Nomor: 0543 b/u/1987

1. KONSONAN

No.	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ظ	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	S	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Z	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	‘
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monofong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌َ و	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haulā*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf , transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
اَ / ِ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ / ِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ / ِ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*
رَمَى : *ramā*
قِيلَ : *qīla*
يَقُولُ : *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةَ : *Talḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan.

Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.

2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.

Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

ABSTRAK

Nama : Putri Salsabilla
NIm : 180603205
Fakultas/Prodi : Ekonomi Dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul : Pengaruh kepribadian dan motivasi terhadap pengambilan keputusan masyarakat dalam memilih pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah pada PT Permodalan Nasional Madani (persero) Mekaar Syariah
Tebal skripsi : Halaman
Pembimbing I : Teuku Syifa F. Nanda, SE.,Ak.,M.Acc
Pembimbing II : Akmal Riza, SE., M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Kepribadian dan Motivasi terhadap Pengambilan keputusan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan instrumen penelitian *Uji Validitas, Uji Reabilitas, Uji Asumsi Klasik, Uji Normalitas, Uji Multikolinieritas, dan Uji Heteroskedisitas*. Data dianalisis menggunakan model regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepribadian berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan, Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan, dan Kepribadian dan Motivasi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan Masyarakat dalam memilih pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah.

Kata Kunci: Kepribadian, Motivasi dan Pengambilan Keputusan

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN ...	ix
ABSTRAK	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Sistematika Pembahasan	7
BAB II LANDASAN TEORI	10
2.1 Lembaga Keuangan Syariah (LKS)	10
2.1.1 Pengertian Lembaga Keuangan Syariah	10
2.1.2 Dasar Hukum Lembaga Keuangan Syariah Menurut Ketentuan Hukum Islam	11
2.1.3 Fungsi dan Beran Lembaga Keuangan Syariah ...	12
2.1.4 Tujuan Berdirinya Lembaga Keuangan Syariah ..	13
2.1.5 Peran Lembaga Keuangan Syariah Terhadap	14
2.2 Lembaga Keuangan Mikro Syariah	15
2.2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ...	15

2.2.2 Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	19
2.2.3 Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	20
2.3 Pembiayaan.....	21
2.3.1 Pengertian Pembiayaan	21
2.3.2 Unsur-Unsur Pembiayaan.....	23
2.3.3 Tujuan dan Fungsi Pembiayaan.....	24
2.4 Pembiayaan Murabahah.....	25
2.4.1 Rukun dan Syarat Murabahah	27
2.4.2 Macam-Macam Murabahah.....	30
2.5 Wakalah	32
2.5.1 Rukun dan Syarat Wakalah	34
2.5.2 Macam-Macam Wakalah.....	37
2.6 Pengambilan Keputusan	38
2.6.1 Pengertian Pengambilan Keputusan.....	38
2.6.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan	39
2.6.3 Proses Pengambilan Keputusan.....	40
2.6.4 Indikator Pengambilan Keputusan	41
2.7 Kepribadian.....	43
2.7.1 Pengertian Kepribadian	43
2.7.2 Indikator Kepribadian.....	46
2.8 Motivasi	47
2.8.1 Pengertian Motivasi.....	47
2.8.2 Manfaat Motivasi.....	49
2.8.3 Indikator Motivasi	50
2.9 Penelitian Terdahulu	51

2.10 Kerangka Pemikiran	58
2.11 Perumusan Hipotesis	59
BAB III METODE PENELITIAN	62
3.1 Jenis dan Sumber Data	62
3.1.1 Jenis Penelitian.....	62
3.1.2 Sumber Data	63
3.2 Populasi dan Sampel	63
3.2.1 Populasi	63
3.2.2 Sampel.....	64
3.3 Teknik Pengumpulan Data	65
3.4 Skala Pengukuran.....	66
3.5 Operasional Variabel.....	66
3.6 Instrumen Penelitian.....	69
3.6.1 Uji Validitas	69
3.6.2 Uji Reliabilitas.....	69
3.7 Uji Asumsi Klasik	70
3.7.1 Uji Normalitas	70
3.7.2 Uji Multikolinieritas	70
3.7.3 Uji Heteroskedastisitas	71
3.8 Teknik Analisis Data	72
3.8.1 Analisis Regresi Liner Berganda.....	72
3.9 Pengujian Hipotesis.....	73
3.9.1 Uji Parsial.....	73
3.9.2 Koefisien Determinasi (R^2)	74
3.9.3 Uji Simultan	75
BAB IV HASIL PENELITIAN	76
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	76

4.1.1	Gambaran Umum PT Permodalan Nasional Madani	76
4.1.2	Visi dan misi PT Permodalan Nasional Madani (persero).....	79
4.2	Deskripsi Data Responden.....	79
4.3	Statistik Deskriptif.....	82
4.3.1	Deskriptif Jawaban Responden Terhadap Kepribadian (X1).....	82
4.3.2	Deskripsi jawaban responden terhadap variabel Motivasi (X2).....	84
4.3.3	Deskripsi Jawaban Responden Terhadap Variabel Pengambilan Keputusan (Y).....	85
4.4	Hasil Uji Validitas.....	87
4.5	Hasil Uji Reliabilitas.....	88
4.6	Hasil Uji Asumsi Klasik.....	89
4.6.1	Hasil Uji Normalitas.....	89
4.6.2	Hasil Uji Multikolinieritas.....	91
4.6.3	Uji Heteroskedastisitas.....	92
4.7	Hasil Penelitian.....	93
4.8	Pengujian Hipotesis.....	95
4.8.1	Hasil Uji Simultan (Uji F).....	95
4.8.2	Hasil Uji Parsial (Uji t).....	96
4.8.3	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	98
4.8.4	Hasil Uji Simultan (Uji F).....	98
4.9	Pembahasan Hasil Penelitian.....	99
BAB V	PENUTUP	104
5.1	Kesimpulan.....	104
5.2	Saran.....	104
DAFTAR PUSAKA	106

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	52
Tabel 2.2 Kerangka Berfikir	66
Tabel 3.1 Skala Likert.....	68
Tabel 3.2 Operasional Variabel	80
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	81
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	81
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	82
Tabel 4.4 Karakteristik Responden berdasarkan penghasilan ..	83
Tabel 4.5 Jawaban responden kepribadian	84
Tabel 4.6 jawaban responden motivasi	86
Tabel 4.7 jawaban responden pengambilan keputusan.....	88
Tabel 4.8 hasil uji validitas	89
Tabel 4.9 hasil uji reliabelits	90
Tabel 4.10 hasil uji normalitas	90
Tabel 4.11 hasil uji multikolinieritas	91
Tabel 4.12 hasil uji heterokditas	92
Tabel 4.13 hasil uji regresi linier berganda	94
Tabel 4.14 hasil uji simultan.....	96
Tabel 4.15 hasil uji t	96
Tabel 4.16 hasil uji koefisien determinasi	97

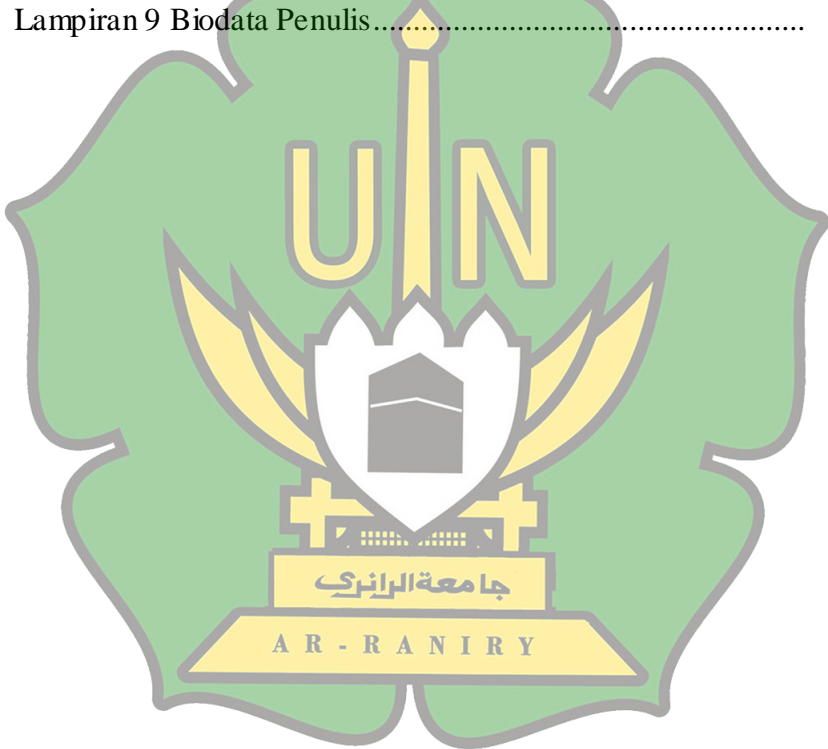
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran.....	58
Gambar 4.1 Hasil Uji Grafik <i>P-Plot</i>	90
Gambar 4.2 Hasil	93



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner penelitian	111
Lampiran 2	Tabulasi jawaban Responden	112
Lampiran 3	Hasil Uji Validitas	116
Lampiran 4	Hasil Uji Reliabilitas	124
Lampiran 5	Hasil Uji Asumsi Klasik	126
Lampiran 7	Hasil Uji Regresi Linear Berganda	127
Lampiran 8	Hasil Uji Hipotesis	129
Lampiran 9	Biodata Penulis	131



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian sekarang ini mengalami perubahan secara signifikan, hal ini berdampak pada kebutuhan manusia akan sandang, pangan dan papan. Keadaan ekonomi dunia sekarang ini mulai mengkhawatirkan masyarakat baik masyarakat kalangan bawah, menengah, hingga masyarakat kalangan atas. Hal ini memicu mereka bekerja keras agar mendapatkan dana untuk memenuhi kebutuhan mereka. Kenyataannya masyarakat untuk dapat memenuhi kebutuhannya sering mengalami masalah, yakni tidak tersedianya dana. Halnya pada dunia bisnis, untuk mendapatkan modal usaha atau untuk mengembangkan bisnis yang sudah ada para wirausaha juga mengalami masalah yang sama yakni ketidaktersediaannya dana (Denny, 2013)

Perkembangan lembaga keuangan syariah dimulai pada 1980 sebagai gagasan utama mendirikan bank syariah berskala kecil. Kemudian pada tahun 1991 adalah awal berdirinya bank syariah pertama Indonesia yang bernama Bank Muamalat Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat mulai tertarik dengan bank yang menerapkan sistem syariah. Konsep utama bank syariah yaitu pinjaman dengan sistem bagi hasil yang diharapkan dapat memberikan solusi bagi para pengusaha untuk mendapatkan modal usaha yang sehat.

Pembiayaan merupakan penyediaa uang atau tagihan yang dapat dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan *murabahah* berasal dari kata *dharb* yang artinya memukul, atau lebih tepatnya adalah proses seseorang dalam menjalankan suatu usaha. Secara teknis, *murabahah* adalah akad kerja sama antara pihak dimana pertama (*shahib al-maal*) menyediakan seluruh atau 100% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola modal.

Krisis yang menimpa Indonesia pada tahun 1997 diawali dengan krisis nilai tukar rupiah terhadap dollar AS dan krisis moneter yang berdampak pada perekonomian Indonesia yakni resesi ekonomi. Hal ini merupakan pelajaran yang sangat penting untuk kembali mencermati suatu pembangunan ekonomi yang benar-benar memiliki struktur yang kuat dan dapat bertahan dalam situasi apapun. Ketika krisis ekonomi menerpa dunia otomatis memperburuk kondisi ekonomi di Indonesia. Kondisi krisis terjadi pada priode tahun 1997 hingga 1998, namun hanya sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yang mampu tetap berdiri kokoh.

Menurut Sugiarti (2019) UMKM memiliki peran besar dalam pembangunan ekonomi di Indonesia, pertumbuhan ekonomi, serta membuka lapangan kerja baru. Saat ini UMKM di Indonesia

memiliki perkembangan dan telah terbagi dalam berbagai sektor. Perkembangan UMKM yang pesat diharapkan mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi dengan menyerap pendapatan daerah, dan mampu menekan angka pengangguran dengan dibukanya lapangan kerja baru. Terlebih lagi dengan bergabungnya Indonesia dalam Masyarakat Ekonomi Asia (MEA) maka diharapkan pelaku UMKM dapat bersaing di pasar bebas dengan produk-produk kreatifnya, di sisi lain juga akan meningkatkan ekspor di Indonesia.

Permasalahan dalam UMKM ini telah diberikan solusi pembiayaan oleh PNM Mekaar Syariah dengan membantu dalam penambahan modal bagi para pelaku UMKM yang sudah berjumlah kurang lebih 2.873 nasabah Mekaar Syariah Cabang Lhueng Bata pada tahun 2022. Berdasarkan data dinas koperasi UKM dan perdagangan Banda Aceh pada bulan agustus tahun 2022 UMKM terus mengalami peningkatan hingga mencapai 17.308 UMKM, artinya dari jumlah UMKM di Banda Aceh hanya 2.873 yang memilih pembiayaan mekaar Syariah ini. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti pengaruh apa saja yang dalam pengambilan keputusan bagi para pelaku UMKM untuk memilih pembiayaan. Secara teori terdapat empat faktor yang mempengaruhi keputusan diantaranya, kepribadian, sosial, psikologis, dan motivasi. Dari sekian faktor tersebut peneliti hanya tertarik untuk mengkaji dua faktor saja yaitu pengaruh kepribadian dan pengaruh motivasi.

Pengambilan keputusan masyarakat suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Proses tersebut meliputi penganalisaan kebutuhan dan keinginan, pencarian informasi, penilai dan seleksi terhadap alternatif yang ada, keputusan untuk memilih, dan perilaku setelah pemilihan.

Namun, dengan adanya pengetahuan masyarakat mengenai Lembaga keuangan Syariah dalam menyalurkan modal pembiayaan, maka pengetahuan tersebut akan berdampak pada penyaluran modal menjadi efektif, dengan adanya akses pembiayaan dan persyaratan yang mudah, maka akan mempengaruhi keputusan masyarakat untuk memilih pembiayaan pada Lembaga keuangan Syariah tersebut dalam mengembangkan usahanya. Untuk pengambilan pembiayaan tersebut memerlukan pengaruh kepribadian dan pengaruh motivasi.

Kepribadian sangat menentukan dalam suatu proses pengambilan keputusan yang tahapnya di mulai dari pengenalan masalah berupa desakan yang membangkitkan tindakan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan. Kepribadian masyarakat yang tidak dapat di kendalikan secara langsung oleh perusahaan perlu di cari informasi yang maksimal.

Motivasi dalam memilih dan menentukan jenis pembiayaan sebagai syarat dan administrasi lainnya, masyarakat sangat mengharapkan agar tidak ada kesulitan dan prosesnya cepat. Motivasi

merupakan dorongan atau mengerakkan, yang dianggap penting karena motivasi hal yang menyebabkan, menyalurkan dan mendukung perilaku manusia agar mendapatkan tujuan dan sasaran yang diinginkan.

Dari hasil penelitian sebelumnya yang diteliti oleh Riza, dkk (2021) menemukan bahwa kepribadian berpengaruh terhadap keputusan masyarakat baik secara simultan maupun parsial berpengaruh terhadap keputusan. Kemudian Arisfi Utami (2021) menunjukkan hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikansi kepribadian terhadap pembiayaan UMKM. Kemudian, Ika Afriyanti (2021) menemukan bahwa persyaratan dan akses minat nasabah berpengaruh dalam mengakses pembiayaan pada pnm mekaar Syariah.

Selanjutnya penelitian sebelumnya diteliti oleh Bhayu Angga (2017) menunjukkan bahwa motivasi sangat berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap keputusan untuk memilih pembiayaan umkm, kemudian Anaga Bramantyo (2017) menemukan hasil bahwa terdapat pengaruh positif terhadap keputusan pembiayaan umkm, dan yang terakhir diteliti oleh Susi Handayani (2015) dari penelitiannya menunjukkan bahwa faktor pribadi sangat berpengaruh dalam keputusan untuk memilih suatu pembiayaan.

Hal ini menjadi latar belakang permasalahan dan fenomena yang diungkapkan di atas sehingga peneliti tertarik untuk meneliti lebih jauh dan konkrit mengenai tema dalam penelitian Pengaruh

Kepribadian dan Motivasi Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Memilih Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah kepribadian berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan UMKM Pada PNM Mekaar Syariah ?
2. Apakah motivasi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan UMKM Pada PNM Mekaar Syariah ?
3. Apakah kepribadian dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan UMKM Pada PNM Mekaar Syariah ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kepribadian berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan UMKM Pada PNM Mekaar Syariah
2. Untuk mengetahui motivasi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan UMKM Pada PNM Mekaar Syariah
3. Untuk mengetahui kepribadian, dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan UMKM Pada PNM Mekaar Syariah

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian, adalah:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta memperdalam ilmu pengetahuan penulis di bidang strategi pemasaran, memperluas pengetahuan tentang sistem pemasaran produk bank syariah. Disamping itu penelitian ini juga sebagai sarana untuk mengimplementasikan ilmu yang telah diterima dan dipelajari bangku kuliah. Melalui penelitian ini peneliti juga dapat membantu pembaca untuk memahami apa yang akan diteliti dan berguna untuk penelitian selanjutnya.

2. Bagi Akademisi

Dapat menjadi sumbangan ilmu yang berguna dan menambah koleksi karya ilmiah dan menambah wawasan baru bagi akademisi.

3. Bagi Lembaga/Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi referensi bagi PT PNM Mekaar Syariah Cabang Lueng Bata dalam melaksanakan prinsip perekonomian syariah yang sesuai dengan syariat Islam serta meningkatkan peluang bagi masyarakat dalam pengambilan pembiayaan atau modal usaha.

1.5 Sistematika Pembahasan

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai penelitian ini dan agar mudah dipahami, maka diperlukan sistematika penulisan yang sederhana sehingga tidak terjadi kesulitan dalam membaca maupun memahami isi dari penelitian ini

maka penulis akan menyajikan sistematika pembahasan dari penelitian ini sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini adalah awal dari skripsi yang berisi beberapa inti pembahasan. Di dalamnya terdiri dari latar belakang masalah yang menjadi dasar dari permasalahan penelitian ini, rumusan masalah adalah masalah-masalah yang akan dibahas, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian merupakan bagaimana tujuan dan manfaat atas dilakukannya penelitian ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan mengenai teori-teori yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan secara lebih detail. Bab ini juga mengurai hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan dan kerangka pemikiran dari penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, populasi dan sampel penelitian, data dan sumber data, variabel penelitian, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data. Sehingga apa yang ingin dituju dari penelitian jelas di jawab.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini memaparkan hasil penelitian di mana hasil akan dipaparkan dalam bentuk teks naratif dan dalam bentuk tabel untuk mempermudah pembaca dalam memahami hasil penelitian ini.

BAB V PENUTUP

Bab ini peneliti merangkum hasil penelitian yang bertujuan agar pembaca dapat mengetahui kesimpulan dari penelitian. Selanjutnya peneliti juga memberi saran kepada pihak bank dan pihak nasabah dalam menyelesaikan permasalahan serta saran kepada peneliti selanjutnya untuk memperdalam dari penelitian ini.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Lembaga Keuangan Syariah (LKS)

2.1.1 Pengertian Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan merupakan lembaga yang kegiatan utamanya melakukan kegiatan ekonomi finansial. Artinya, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah menghimpun dana masyarakat dan jasa-jasa keuangan lainnya. Menurut SK Menkeu RI No. 792 tahun 1990, lembaga keuangan adalah suatu badan yang kegiatannya bidang keuangan, melakukan penghimpunan dana penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. Meski dalam peraturan tersebut lembaga keuangan diutamakan untuk membiayai investasi perusahaan, namun tidak berarti membatasi kegiatan pembiayaan lembaga keuangan. Dalam kenyataannya, kegiatan usaha lembaga keuangan bisa diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa. (Andri, 2010)

Lembaga keuangan tersebut disandarkan kepada syariah, maka menjadi lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak di bidang jasa keuangan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Prinsip syariah yaitu prinsip yang menghilangkan unsur-unsur yang dilarang dalam Islam, kemudian menggantikannya dengan akad-akad tradisional Islam atau yang lazim disebut dengan prinsip syariah. Atau lembaga keuangan

syariah merupakan sistem norma yang didasarkan ajaran Islam. Lembaga keuangan syariah (LKS) adalah lembaga yang dalam aktivitasnya, baik penghimpun dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atau dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil.

Krisis moneter pada tahun 1997 telah membawa hikmah yang besar bagi perkembangan Lembaga keuangan Syariah di Indonesia. Pada saat bank-bank konvensional lainnya sekarat, bank muamalat dan bisnis Syariah lainnya membuktikan bahwa system perekonomian berbasis bunga akan menimbulkan ketergantungan dan kesengsaraan jangka Panjang. Lembaga keuangan Syariah yang tidak bergantung dengan peran bunga akhirnya selamat dari krisis dan bahkan sekarang menjadi sebuah potensi kekuatan yang suatu saat akan mampu membuktikan bahwa system ekonomi islam memberikan kesejahteraan dan keadilan.

2.1.2 Dasar Hukum Lembaga Keuangan Syariah Menurut Ketentuan Hukum Islam

Dasar Hukum Lembaga Keuangan Syariah Menurut Ketentuan Hukum Islam Setiap lembaga keuangan syari'ah mempunyai falsafah dasar dalam mencari keridhaan Allah SWT untuk memperoleh kebaikan di dunia dan di akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang di khawatirkan menyimpang dari tuntunan agama, maka dari itu haruslah dihindari. Di dalam al-Qur'an tidak menyebutkan lembaga keuangan secara eksplisit. Namun penekanan tentang konsep organisasi

sebagaimana organisasi keuangan telah terdapat dalam al-Qur'an. Konsep dasar kerjasama muamalah dengan berbagai cabang-cabang kegiatannya mendapat perhatian yang cukup banyak al-Qur'an. Dalam sistem politik misalnya dijumpai istilah qoum untuk menunjukkan adanya kelompok sosial yang berinteraksi satu dengan yang lain. Konsep tentang sistem organisasi tersebut, juga dijumpai dalam organisasi modern.

2.1.3 Fungsi dan Beran Lembaga Keuangan Syariah

Fungsi dan peran lembaga keuangan syariah diantaranya memenuhi kebutuhan masyarakat akan dana sebagai sarana untuk melakukan kegiatan ekonomi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Misalnya mengonsumsi suatu barang, tambahan modal kerja, mendapatkan manfaat atau nilai guna suatu barang, atau bahkan permodalan awal bagi seseorang yang mempunyai usaha prospektif namun padanya tidak memiliki permodalan berupa keuangan yang memadai. (Rianto, 2021, 81)

Secara terperinci fungsi lembaga keuangan syariah yaitu:

- a) Pengalihan *asset (asset transmutation)* Bank dan lembaga keuangan nonbank akan memberikan pinjaman kepada pihak yang membutuhkan dana dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati berdasarkan prinsip-prinsip syariah.
- b) Transaksi (*transaction*) Bank dan lembaga keuangan nonbank memberikan berbagai kemudahan kepada pelaku ekonomi untuk melakukan transaksi barang dan jasa.

- c) Likuiditas (*liquidity*) Unit surplus dapat menempatkan dana yang dimiliki dalam bentuk produk-produk berupa giro, tabungan, deposito, dan sebagainya.
- d) Efisiensi (*efficiency*) Bank dan lembaga keuangan nonbank dapat menurunkan biaya transaksi dengan jangkauan pelayanan. Peranan bank dan lembaga keuangan nonbank sebagai broker yaitu mempertemukan pemilik dan pengelola modal. Lembaga keuangan memperlancar dan mempertemukan pihak-pihak yang saling membutuhkan (Mardiani, 2017, 5)

2.1.4 Tujuan Berdirinya Lembaga Keuangan Syariah

Tujuan berdirinya lembaga keuangan syariah yaitu:

- a) Mengembangkan lembaga keuangan syariah (bank dan non syariah) yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, serta mampu meningkatkan partisipasi masyarakat banyak sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat antara lain memperluas jaringan lembaga-lembaga keuangan syariah ke daerah-daerah terpencil.
- b) Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat bangsa Indonesia, sehingga dapat mengurangi kesenjangan sosial ekonomi.
- c) Meningkatkan partisipasi masyarakat banyak dalam proses pembangunan, terutama dalam bidang ekonomi keuangan yang selama ini diketahui masih banyak masyarakat yang enggan berhubungan dengan bank atau lembaga keuangan. (Sudarsono, 2012, 16)

2.1.5 Peran Lembaga Keuangan Syariah Terhadap UMKM

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sangat memerlukan peranan LKS terutama dalam hal permodalan yang digunakan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya sehingga berkontribusi besar dalam perekonomian nasional. LKS ini bisa terbentuk karena didorong oleh adanya kebutuhan masyarakat akan permodalan yang digunakan dalam mengembangkan usahanya. Masalah kebutuhan modal yang di alami sebagian banyak masyarakat tersebut di respon positif oleh sebagian orang yang bersedia meminjamkan sebagian uangnya untuk modal UMKM. Dana yang di pinjamkan kepada nasabah berasal dari uang LKS sendiri atau uang yang berasal dari nasabah yang menyimpan uangnya di LKS.

Dilihat dari potensi dan sumber pendanaan yang sudah berjalan, sebenarnya LKS mempunyai pendanaan yang cukup baik dalam melayani nasabahnya serta dalam pengelolaan dana yang berbasis syariah. Apabila pengelolaan dana yang dilakukan oleh LKS bisa saling berkoordinasi, maka hal tersebut dapat dijadikan sebagai kekuatan yang besar. Contoh yang bisa diambil adalah dalam pengelolaan Zakat, Infak, dan Shadaqah (ZIS), apabila dalam pengelolannya bisa lebih efektif dan berkoordinasi dengan institusi syariah lainnya tentu akan lebih bisa menstimulasi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Dengan ketetapan program-program yang di jalankan mengarah pada sasaran yang tepat.

2.2 Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013, lembaga keuangan mikro yang selanjutnya disingkat dengan LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.

Menurut Khodijah. (2013) lembaga keuangan mikro Islam yaitu lembaga yang memperkenalkan sebagai pilihan untuk masyarakat yang memiliki penghasilan yang rendah untuk mendapatkan pembiayaan agar dapat meningkatkan taraf hidup dan keluar dari kemiskinan. Sehingga, definisi yang dijelaskan tersebut mengacu pada bagaimana suatu lembaga keuangan syariah dapat bermanfaat bagi nasabah sebagai pelaku usaha mikro sehingga ia dapat meningkatkan taraf kehidupannya dan keluar dari kemiskinan yang selama ini usaha mikro dikenal sulit mendapatkan pembiayaan dari bank dan lembaga keuangan mikro yang siap dan peduli pada usaha-usaha mikro di masyarakat

2.2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai

kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Selanjutnya dibuatlah pengertian UMKM melalui UU No.9/1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis dirubah ke Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah maka pengertian UMKM adalah sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

- 4) Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.
- 5) Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia. (Mochamad 2017)

Untuk lebih memahami pengertian usaha mikro dan kecil dapat dibedakan berdasarkan indikator sebagai tolak ukur yang biasa digunakan antara lain (1) mengenai jumlah kekayaan, seperti uang tunai, persediaan, tanah, mesin untuk produksi dan sumber daya lainnya yang dimiliki, (2) jumlah besarnya penyertaan yang dianggap sebagai modal kerja, (3) jumlah total penjualan dalam setahun, (4) jumlah pegawai yang dipekerjakan berdasarkan jenis dan sifat usaha yang dijalani. (Nitisusastro, 2009, 37).

Perkembangan usaha mikro di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah yang bukan hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani saja, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, antar sentra, antar sektor atau subsektor (jenis kegiatan) dan antar unit usaha. Namun demikian masalah dasar yang dihadapi oleh usaha mikro adalah:

- 1) Kesulitan Pemasaran; Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan Usaha Mikro dan Kecil.
- 2) Keterbatasan Finansial; Usaha mikro, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial yakni mobilisasi modal awal (*star-up capital*) serta akses ke modal kerja.
- 3) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM); Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro di Indonesia, terutama dalam aspek aspek entrepreneurship, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, engineering design, quality control, organisasi bisnis, akuntansi, data *processing*, teknik pemasaran, serta penelitian pasar.
- 4) Masalah Bahan Baku; Keterbatasan bahan baku (dan *input-input* lainnya) juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan *output* atau kelangsungan produksi bagi banyak Usaha Mikro di Indonesia. Keterbatasan bahan baku dikarenakan harga baku yang terlampau tinggi sehingga tidak terjangkau atau jumlahnya terbatas.

Keterbatasan Teknologi; Usaha Mikro di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual (Tambunan, 2002).

2.2.2 Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai berikut :

- 1) Kriteria Usaha Mikro Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000.00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000.00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000.00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000.00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000.00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000.00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000.00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000.00 (lima puluh milyar rupiah).

2.2.3 Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat, seperti berikut :

- 1) Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain mengusahakan kentraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perizinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.
- 2) Bantuan Permodalan Pemerintah Bantuan permodalan pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan modal ventura.
- 3) Perlindungan Usaha Jenis-jenis Usaha tertentu Perlindungan usaha jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara pada saling menguntungkan (win-win solution)
- 4) Pengembangan Kemitraan Pengembangan kemitraan perlu dikembangkan, kemitraan yang saling membantu antar UMKM, atau antara UMKM dengan pengusaha besar baik didalam

negeri maupun luar negeri, menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian UMKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

- 5) Pelatihan Pemerintah Pelatihan pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usaha. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.
- 6) Membentuk Lembaga Khusus Membentuk lembaga khusus perlu dibangun suatu lembaga yang bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh kembangan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UMKM (Euis 2017).

2.3 Pembiayaan

2.3.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan diartikan sebagai pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan, pembiayaan merupakan pendanaan yang dikeluarkan lembaga perbankan untuk mendukung investasi, konsumsi dan produksi yang ditujukan kepada nasabah.

Pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (UU No. 10, 1998, bab I, pasal 1) Secara teknis bank memberikan pendanaan atau pembiayaan untuk mendukung investasi atau berjalannya suatu usaha yang telah direncanakan antara kedua belah pihak dengan kesepakatan bagi hasil di dalamnya. Kegiatan pembiayaan konsumen dalam syari'at Islam dapat dipandang sebagai perbuatan murabahah (Lubis,2004).

Dalam kegiatan pembiayaan konsumen, bank syariah mengadakan pembelian atas barang-barang yang dibutuhkan oleh konsumen. Selanjutnya menjual kembali barang yang dimaksud kepada konsumen dengan harga yang berbeda sesuai dengan kesepakatan. Perbedaan harga pembelian dan harga penjualan yang dilakukan oleh bank syariah ini kemudian disebut dengan margin atau keuntungan. Konsep pembiayaan pada bank syariah tidak benar-benar berbeda dengan konsep kredit pada bank konvensional, yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga sedangkan bank syariah berupa imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2005)

2.3.2 Unsur-Unsur Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan, jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti yang meliputi unsur-unsur sebagai berikut:

- 1) Kepercayaan yaitu diberikan kepada debitur baik dalam bentuk uang, jasa maupun barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh bank dalam jangka waktu yang telah ditentukan.
- 2) Kesepakatan; Kesepakatan ini dituangkan dalam satu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu bank dengan nasabah.
- 3) Jangka waktu; Setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu masing-masing sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup waktu pengambilan pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.
- 4) Resiko, Dalam memberikan pembiayaan kepada perusahaan, bank tidak selamanya mendapatkan keuntungan, bank juga bisa mendapat risiko kerugian. Seperti ketika terjadinya side streaming, lalai dan kesalahan yang sengaja, maupun menyembunyikan keuntungan nasabah. Suatu resiko ini muncul karena ada tenggang waktu pembiayaan maka besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.

- 5) Balas jasa, Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan bagi hasil. Balas jasa dalam bentuk bagi hasil ini dan biaya administrasi ini merupakan keuntungan bank (Antonio, 2001)

2.3.3 Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua jenis, yaitu pembiayaan untuk tingkat Makro dan pembiayaan tingkat Mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Meningkatkan ekonomi umat artinya masyarakat yang tidak mendapatkan akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktifitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan pada pihak yang minus dana, sehingga dapat bergulir.
- 3) Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha manpu meningkatkan daya produksinya, sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini

berarti manambah atau membuka lapangan kerja baru (Muhammad, 2005)

2.4 Pembiayaan Murabahah

Murabahah dalam pandangan fiqh adalah salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah (*bai' al-amanah*). Murabahah atau disebut juga dengan ba'itsmanil ajil, kata murabahah berasal dari kata *ribhu* yang memiliki arti keuntungan, sehingga murabahah berarti saling menguntungkan. Secara sederhana murabahah berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati. Murabahah terjadi antara bank dan nasabah yang melakukan transaksi jual beli barang dengan ketentuan harga berdasarkan harga beli barang, nasabah harus mengetahui harga asli dari pembelian barang oleh bank dan keuntungan yang diambil oleh bank pun diberitahukan kepada nasabah, sedangkan musawwamah adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang. Jual beli yang juga termasuk dalam jual beli bersifat amanah adalah jual beli wadhi'ah, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian), dan jual beli tauliyah, yaitu menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian.

Jual beli murabahah secara terminologis berarti pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh sohibulmal dengan pihak yang membutuhkan melalui taransaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual lebih merupakan keuntungan atau laba yang didapat shaibulmal dan

pembayarannya dilakukan secara tunai atau angsur. Singkatnya jual beli murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan satu bentuk natural certainty contracts, karena dalam murabahah ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Secara istilah, pada dasarnya terdapat kesepakatan ulama dalam substansi pengertian murabahah. Hanya saja terdapat beberapa istilah bahasa yang mereka gunakan dalam mengungkapkan definisi tersebut. Secara umum, berbagai pengertian tersebut dapat disebutkan di sini.

Menurut ulama Hanafiyah, yang dimaksud dengan murabahah ialah *"Mengalihhkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki melalui akad pertama dengan harga pertama disertai tambahan sebagai keuntungan"*.

Ulama Malikiyah mengemukakan rumusan definisi sebagai berikut: *"Jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang sama diketahui kedua pihak yang berakad"*.

Sementara itu, ulama Syâfi'iyah mendefinisikan murabahah itu dengan: *"Jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagiannya"*.

Lebih lanjut, Imam Syafi'i berpendapat, jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada orang lain dan berkata : *"belikan barang seperti ini untukku dan aku akan memberi mu keuntungan*

sekian”. Kemudian orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Imam Syafi’i menamai transaksi Syarat-Syarat Murabahah murabahah yang dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dengan istilah *al-murabahah li al-amir bi asy-syira*. (Antonio, 2001)

Secara sederhana akad jual beli murabahah yaitu transaksi jual beli di mana bank sebagai pemberi barang dan nasabah sebagai pembeli barang yang kemudian pembayarannya bisa dilakukan dengan mengangsur atau dicicil. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok atau supplier ditambah keuntungan atau margin. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati kesepakatan tersebut tidak boleh berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, murabahah selalu dikaitkan dengan pembayaran cicilan. Dalam transaksi ini barang diserahkan secara setelah akad, sementara pembayaran dilakukan secara cicilan, meskipun tidak dilarang untuk membayar secara tunai. Sistem ini biasanya dilakukan untuk pembiayaan barangbarang investasi, seperti melalui *letter of credit* (LC) dan pembiayaan persediaan sebagai modal kerja.

2.4.1 Rukun dan Syarat Murabahah

a. Rukun Murabahah

Murabahah merupakan bagian dari jual beli yang diperbolehkan dalam Islam. Dalam pelaksanaan akad jual beli

maka harus mengikuti rukun dan syarat yang sudah ditetapkan oleh para ulama. Adapun untuk rukun jual beli murabahah itu sendiri antara lain :

- 1) Penjual (*Ba'i*), Adalah pihak bank atau PNM yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Biasanya di dalam teknis aplikasinya bank atau PNM membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank atau PNM itu sendiri. Walaupun terkadang bank atau PNM menggunakan media akad wakalah dalam pembelian barang, di mana si nasabah sendiri yang membeli barang yang diinginkan atas nama bank.
- 2) Pembeli (*Musyteri*), Pembeli dalam pembiayaan murabahah adalah nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke bank atau PNM.
- 3) Objek Jual Beli (*Mabi'*), Yang sering dilakukan dalam permohonan pembiayaan murabahah oleh sebagian besar nasabah adalah terhadap barang-barang yang tidak bertentang dengan hukum Islam.
- 4) Harga (*Tsaman*) Harga dalam pembiayaan murabahah dianalogikan dengan pricing atau plafond pembiayaan.
- 5) Ijab dan Kabul. Dalam perbankan syariah atau pun Lembaga Keuangan Syariah, yang operasionalnya mengacu pada hukum Islam, maka akad yang dilakukannya juga berdasarkan ketentuan hukum Islam. Dalam akad biasanya

memuat tentang spesifikasi barang yang diinginkan nasabah, kesediaan pihak bank syariah atau PNM dalam pengadaan barang, juga pihak bank syariah atau PNM harus memberitahukan harga pokok pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah (terjadi penawaran), kemudian penentuan lama angsuran apabila terdapat kesepakatan murabahah.

b. Syarat Jual Beli Murabahah

Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah meliputi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Objek murabahah harus halal diperjualbelikan dan harus ada di pihak penjual (hak kepemilikan barang itu berada di tangan penjual). Meskipun barang itu belum ada pihak penjual, tetapi secara yuridis barang itu berada di dalam kuasa penjual. Keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah. Keuntungan ini sesuai dengan kaidah, bahwa keuntungan yang terkait dengan resiko dapat mengambil keuntungannya.
- 2) Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditas, semua harus diketahui oleh pembeli saat transaksi. Ini merupakan syarat yang sah pada akad murabahah.

- 3) Adanya informasi yang jelas tentang ketentuan, baik nominal maupun presentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat sah dalam akad murabahah.
- 4) Pada pembiayaan murabahah, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual di samping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.
- 5) Jual beli murabahah tidak boleh digantungan dengan syarat apabila penjualan tersebut terjadi di kemudian hari atau digantungkan pada suatu syarat yang belum pasti (belum ada) maka akad murabahah itu batal.
- 6) Akad pertama (transaksi jual beli antara penjual dan pemasok) harus terjadi lebih dahulu sebelum terjadi jual beli antara bank dan nasabah. Barang harus sudah ada dalam kuasa penjual. (ridwan, 2008)

2.4.2 Macam-Macam Murabahah

Dalam praktik di perbankan syariah maupun di Lembaga Keuangan Syariah (PNM), jual beli murabahah dapat dibedakan menjadi 2, yaitu :

a. Murabahah Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli murabahah yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan

(mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan oleh bank atau PNM sendiri dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli murabahah sendiri.

Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah atau PNM menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi atau akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah atau PNM ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

- 1) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip akad murabahah
- 2) Memesan kepada pembuat barang atau produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (Prinsip akad salam).
- 3) Memesan kepada pembuat barang atau produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip akad isthisna).
- 4) Merupakan barang-barang dari persediaan mudharabah atau musyarakah.

b. Murabahah Berdasarkan Pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan murabahah berdasarkan pesanan adalah jual beli murabahah yang dilakukan setelah ada

pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah. Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah atau PNM melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau asset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.

2.5 Wakalah

Wakalah secara bahasa berasal dari *wazan wakalayakilu-waklan* yang berarti menyerahkan atau mewakilkan urusan sedangkan Wakalah adalah pekerjaan wakil-wakil juga berarti penyerahan (*al Tafwidh*) dan pemeliharaan (*al-Hifdh*). Menurut ulama kalangan syafi'iyah wakalah berarti ungkapan atau penyerahan kuasa (*al-muwakkil*) kepada orang lain (al-waki) untuk melaksanakan sesuatu pekerjaan yang diberikan oleh pemberi kuasa (*an-naqbalu anniyabah*) dan dapat dilakukan oleh pemberi kuasa, dengan ketentuan pekerjaan tersebut dilaksanakan pada saat pemberi kuasa masih hidup. Pelaksanaan akad wakalah pada perbankan syariah terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, Akad Wakalah ini menjadi sangat penting bahkan menjadi syarat sahnya akad-akad dalam pembiayaan syariah seperti pembukuan L/C, Inkaso, Transfer uang, atau akad Murabahah. Secara istilah Akad Wakalah adalah sebuah akad di mana satu pihak memberikan kuasa kepada pihak lain untuk melakukan suatu kegiatan di mana yang memberi kuasa tidak bisa melakukan

kegiatan tersebut. Akad wakalah pada hakikatnya adalah akad yang digunakan oleh seseorang apabila dia membutuhkan orang lain atau mengerjakan sesuatu yang tidak dapat dilakukannya sendiri dan meminta orang lain untuk melaksanakannya (Helmi, 2002).

Wakalah memiliki beberapa makna yang cukup berbeda menurut beberapa ulama. Berikut adalah pandangan dari para ulama:

1. Menurut Hashbi Ash Shiddieqy, Wakalah adalah akad penyerahan kekuasaan, yang pada akad itu seseorang menunjuk orang lain sebagai penggantinya dalam bertindak (bertasharruf).
2. Menurut Sayyid Sabiq, Wakalah adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.
3. Ulama Malikiyah, Wakalah adalah tindakan seseorang mewakilkan dirinya kepada orang lain untuk melakukan tindakan-tindakan yang merupakan haknya yang tindakan itu tidak dikaitkan dengan pemberian kuasa setelah mati, sebab jika dikaitkan dengan tindakan setelah mati berarti sudah berbentuk wasiat.

Berkenaan dengan akad wakalah ini para ulama sudah sepakat mengenai bolehnya akad wakalah karena dalam prakteknya diperbankan syariah akad ini dipergunakan untuk kegiatan tolong menolong. Selain itu akad Wakalah dapat digunakan untuk mempertemukan pihak yang mempunyai

modal dengan pihak yang memerlukan modal, dan bank mendapat keuntungan dari jasa tersebut.

Secara sederhana pengertian wakalah adalah penyerahan dari seseorang kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu dimana perwakilan tersebut berlaku selama yang mewakilkan masih hidup. Pelaksanaan akad wakalah pada dasarnya dibenarkan untuk disesuaikan dengan kebiasaan masyarakat setempat, tetapi yang terpenting adalah pihak yang memberi kuasa adalah pihak yang bertanggung jawab penuh terhadap kegiatan tersebut, pihak yang mewakilkan hanya perantara, atau wakil atas kegiatan yang dilakukan, artinya kegiatan tersebut dapat dikategorikan sah apabila pihak yang memberikan kuasa ada, atau hidup dan karenanya wakil dianggap sah pula apabila terdapat persetujuan atau pengesahan akan pekerjaan mewakilkan tersebut (hendi, 2008).

2.5.1 Rukun dan Syarat Wakalah

Sebagaimana tercantum dalam Fatwa DSN-MUI No: 10/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 13 April 2000 tentang wakalah. Landasan hukum yang disyariatkan dalam akad wakalah adalah sebagai berikut :

a. Rukun Wakalah :

- 1) Orang yang memberi kuasa (*al Muwakkil*).
- 2) Orang yang diberi kuasa (*al Wakil*).
- 3) Perkara atau hal yang dikuasakan (*al Taukil*).
- 4) Pernyataan Kesepakatan (*Ijab dan kabul*).

b. Syarat Wakalah

- 1) Orang yang memberikan kuasa (*al-Muwakkil*) disyaratkan cakap bertindak hukum, yaitu telah balig dan berakal sehat, baik laki-laki maupun perempuan, boleh dalam keadaan tidak ada ditempat (gaib) maupun berada ditempat, serta dalam keadaan sakit ataupun sehat. Orang yang menerima kuasa (*al-Wakil*), disyaratkan : Cakap bertindak hukum untuk dirinya dan orang lain, memiliki pengetahuan yang memadai tentang masalah yang diwakilkan kepadanya, serta amanah dan mampu mengerjakan pekerjaan yang dimandatkan kepadanya. Ditunjuk secara langsung oleh orang yang mewakili dan penunjukkan harus tegas sehingga benar-benar tertuju kepada wakil yang dimaksud. Tidak menggunakan kuasa yang diberikan kepadanya untuk kepentingan dirinya atau di luar yang disetujui oleh pemberi kuasa. Apabila orang yang menerima kuasa melakukan kesalahan tanpa sepengetahuan yang memberi kuasa sehingga menimbulkan kerugian, maka kerugian yang timbul menjadi tanggungannya.
- 2) Objek Wakalah , Sesuatu yang dapat dijadikan objek akad atau suatu pekerjaan yang dapat dikerjakan orang lain, perkara-perkara yang mubah dan dibenarkan oleh syara, memiliki identitas yang jelas, dan milik sah dari al Muwakkil, misalnya: jual-beli, sewa-menyewa,

pemindahan hutang, tanggungan, kerjasama usaha, penukaran mata uang, pemberian gaji, akad bagi hasil, talak, nikah, perdamaian dan sebagainya.

- 3) Pernyataan Kesepakatan (*Ijab dan Kabul*), Kesepakatan kedua belah pihak baik lisan maupun tulisan dengan keikhlasan memberi dan menerima baik fisik maupun manfaat dari hal yang ditransaksikan.

c. Pembatalan Wakalah

- 1) Apabila Pemberi kuasa berhalangan Tetap. Dalam hal pemberi kuasa berhalangan tetap (wafat), maka pemberian kuasa tersebut batal, sebagaimana halnya batal dengan adanya pembebasan atau pengunduran diri pemberi kuasa, kecuali diperjanjikan lain.
- 2) Perselisihan antara pemberi kuasa dengan yang diberi kuasa. Apabila terjadi perselisihan antara orang yang diberi kuasa dengan orang yang memberi kuasa, khususnya kehilangan barang yang dikuasakan, maka yang dijadikan pegangan adalah perkataan orang yang menerima kuasa disertai dengan saksi. Apabila sengketa disebabkan pembayaran, maka yang dipegang adalah perkataan penerima kuasa dengan bukti-buktinya. Jika penerima kuasa melakukan suatu perbuatan yang dianggap salah, sedangkan ia beranggapan bahwa pemberi kuasa menyuruhnya demikian, maka yang dijadikan pegangan

adalah perkataan penerima kuasa selama penerima kuasa adalah orang yang terpercaya untuk melakukan perbuatan.

d. Berakhirnya Wakalah

- 1) Matinya salah seorang dari *shahibul akad* (orang-orang yang berakad), atau hilangnya cakap hukum.
- 2) Dihentikannya aktivitas atau pekerjaan dimaksud oleh kedua belah pihak.
- 3) Pembatalan akad oleh pemberi kuasa terhadap penerima kuasa, yang diketahui oleh penerima kuasa.
- 4) Penerima kuasa mengundurkan diri dengan sepengetahuan pemberi kuasa.
- 5) Gugurnya Hak Pemilikan Atas Barang Bagi Pemberi Kuasa.

2.5.2 Macam-Macam Wakalah

Wakalah dapat dibedakan menjadi: *Al-Wakalah AlAmmah* dan *Al-Wakalah AlKhosshoh*, *Al-Wakalah almuqoyyadoh* dan *Al-Wakalah mutlaqoh*.

- a) *Al-Wakalah al-khosshoh*, adalah prosesi pendelegasian wewenang untuk menggantikan sebuah posisi pekerjaan yang bersifat spesifik dan spesifikasinya pun telah jelas, seperti halnya membeli Honda tipe X.
- b) *Al-Wakalah al-ammah*, adalah prosesi pendelegasian wewenang bersifat umum, tanpa adanya spesifikasi. Seperti belikanlah aku mobil apa saja yang kamu temui.

- c) *Al-Wakalah al-muqoyyadah* dan *al-Wakalah mutlaqoh*. Adalah akad di mana wewenang dan tindakan si wakil dibatasi dengan syarat-syarat tertentu. Misalnya jualan mobilku dengan Sedangkan Al-harga 100 juta jika kontan dan 150 juta jika kredit. *Wakalah almuthlaqoh* adalah akad wakalah di mana wewenang dan wakil tidak dibatasi dengan syarat atau kaidah tertentu, misalnya jualan mobil ini, tanpa menyebutkan harga yang diinginkan.

2.6 Pengambilan Keputusan

2.6.1 Pengertian Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Proses tersebut meliputi penganalisaan kebutuhan dan keinginan, pencarian informasi, penilaian dan seleksi terhadap alternatif yang ada, keputusan untuk memilih, dan perilaku setelah pemilihan (Umar, 2003).

(Kotler, 2008:267) Pada hakekatnya, pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakekat suatu masalah, pengumpulan fakta-fakta dan data, penentuan yang matang dari alternatif yang dihadapi dan pengambilan tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.

Berdasarkan dari pernyataan diatas secara garis besar pengambilan keputusan memiliki beberapa tahap seperti

pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian.

2.6.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan

Secara teori pengambilan keputusan suatu pemilihan alternative terbaik dari beberapa alternative secara sistematis untuk mencapai hasil yang diinginkan, berikut beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan diantaranya :

a) Faktor kepribadian

Individu saling berhubungan dengan individu lain di dalam kelompoknya, dalam hubungan tersebut individu mempelajari nilai dan norma yang berlaku di kelompoknya melalui proses sosialisasi.

a) Faktor Sosial

Faktor sosial seperti sekelompok orang yang secara bersama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan di dalam status atau penghargaan komunitas yang secara formal ataupun informal, faktor sosial juga dapat dilihat dari hubungan teman, keluarga dan orang tua dalam mempengaruhi sebuah keputusan.

b) Faktor Psikologis

Faktor Psikologis cara yang digunakan untuk mengenali perasaan mereka, mengumpulkan dan menganalisa informasi, merumuskan pikiran dan pendapat dalam mengambil tindakan.

c) Faktor Motivasi

Faktor motivasi suatu keinginan dalam diri seseorang yang menyebabkan seseorang itu bertindak, motivasi juga diartikan suatu dorongan perilaku seseorang untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2.6.3 Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan adalah suatu usaha yang rasional dari administrator untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan pada bagian awal dari fungsi perencanaan. Prosesnya mulai dan berakhir dengan pertimbangan. memerlukan kreativitas, keterampilan kuantitatif dan pengalaman. Urutan-urutan langkah-langkahnya yaitu sebagai berikut:

- 1) penentuan masalah
- 2) analisa situasi yang ada
- 3) pengembangan alternatif-alternatif
- 4) analisa alternatif-alternatif
- 5) pilihan alternatif yang paling baik.

Pendapat di atas, menegaskan bahwa sebenarnya proses pengambilan keputusan adalah proses pemilihan alternatif pemecahan masalah untuk mendapatkan penyelesaian yang terbaik. Bila dilakukan secara nalar, memang proses ini lebih panjang dan makan waktu, namun kemungkinan kesalahannya dapat diperkecil. Keputusan yang diambil akan dapat diasumsikan baik bila telah memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- 1) keputusan sebagai pemecahan masalah yang dihadapi

- 2) bersifat rasional, artinya dapat diterima akal sehat terutama bagi para pelaksana yang nantinya bertanggung jawab atas keputusan tersebut
- 3) bersifat praktis dan pragmatis, artinya dapat dilaksanakan dengan kemampuan yang ada
- 4) berdampak negatif seminim mungkin
- 5) menguntungkan banyak pihak demi kelancaran kerja dan arah tujuan yang hendak dicapai
- 6) keputusan yang diambil dapat dievaluasi untuk masa yang akan datang.

2.6.4 Indikator Pengambilan Keputusan

Menurut Kotler (2009:185), menyatakan bahwa tim riset pemasaran mengembangkan suatu model hierarki dari proses pengambilan keputusan pembelian dalam lima tahap yang disebutkan, yang melibatkan langkah-langkah yang diambil dalam proses pengambilan keputusan pembelian tersebut yaitu sebagai berikut :

- 1) Pengenalan **Kebutuhan** R A N I R Y

Seorang konsumen akan sadar suatu masalah atau kebutuhannya ketika tidak terpenuhi atau belum terselesaikan. Dengan melakukan pembelian, konsumen berharap masalah atau suatu kebutuhan tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Keanekaragaman dan banyaknya perbedaan antara masalah atau kebutuhan individu konsumen menuntut produsen untuk dapat mengevaluasi dan mengidentifikasi konsumen dengan mengumpulkan informasi

dari banyak konsumen pada waktu tertentu, sehingga mereka dapat mengetahui masalah dan cara mengatasi masalah dari konsumen tersebut.

2) Pencarian Informasi

Pada tahap awal ketika seorang konsumen menyadari akan suatu masalah dan kebutuhannya, konsumen akan mencari informasi tentang pemecahan masalah atau kebutuhan tersebut. Konsumen mencari informasi untuk lebih jelas menemukan solusi permasalahan yang terbaik, Informasi yang didapatkan oleh konsumen dari berbagai sumber.

3) Evaluasi alternatif

Setelah selesai mencari informasi, konsumen dapat memiliki berbagai pilihan dan alternatif yang diberikan untuk menyelesaikan masalah atau kebutuhannya. Berbagai informasi dan bahan referensi yang dipakai sebagai bahan evaluasi konsumen untuk mengambil keputusan berdasarkan alternatif yang ada.

4) Keputusan Pembelian

Sesudah tahap dari evaluasi alternatif, konsumen dapat menentukan pilihan berdasarkan alternatif yang diberikan, dan konsumen telah mengambil keputusan atas alternatif yang dipilihnya. Keputusan pembelian untuk memecahkan masalah atau kebutuhan mengharuskan konsumen untuk siap menghadapi resiko pengambilan keputusan itu sendiri.

5) Perilaku Pascabeli

Setelah semua tahap telah dilakukan, maka selanjutnya seorang konsumen dapat langsung merasakan apakah mereka telah menerima solusi atas masalah atau permintaan yang mereka inginkan sesuai keinginannya sendiri. Tetapi solusi untuk masalah atau permintaan tersebut belum terselesaikan, karena solusi yang diberikan belum terpuaskan. Oleh karena itu ketika konsumen membeli suatu produk yang disediakan, pemasar tidak dapat dengan cepat puas, yang lebih penting bagaimana mengamati perilaku konsumen pasca pembelian yaitu kepuasan pembelian, perilaku pasca pembelian dan penggunaan produk pasca pembelian.

2.7 Kepribadian

2.7.1 Pengertian Kepribadian

Kepribadian merupakan karakteristik psikologis seorang individu yang berbeda dengan individu lainnya yang menyebabkan tanggapan yang relative konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungannya. Kepribadian biasanya dijelaskan dengan menggunakan ciri ciri seperti kepercayaan diri, dan kemampuan beradaptasi. Kepribadian dapat menjadi variabel yang sangat berguna dalam menganalisis perilaku konsumen, asalkan jenis kepribadian tersebut dapat diklasifikasikan dengan akurat dan asalkan terdapat korelasi yang kuat antara jenis kepribadian tertentu dengan pilihan produk atau merek. Berkaitan dengan kepribadian seperti konsep diri seseorang. Pemasar berusaha mengembangkan citra merek yang sesuai dengan citra pribadi pasar sasaran.

Menurut Kotler, (2011) berpendapat bahwa kepribadian adalah karakteristik psikologis unik seseorang yang menghasilkan tanggapan yang realtif konsisten dan menetap terhadap lingkungannya. Setiap individu pelanggan mempunyai kepribadian yang khas masing masing dan unik, dan ini akan mempengaruhi perilaku pembeliannya. Kepribadian konsumen mengacu pada karakteristik psikologis yang unik yang menimbulkan tanggapan relative konstan terhadap lingkungannya sendiri. Kepribadian sangat bermanfaat untuk menganalisis perilaku nasabah dari beberapa pilihan produk atau merek bank. Atau pemasar bank juga dapat menggunakan konsep diri atau citra diri seorang nasabah. Untuk memahami perilaku nasabah pemasar dapat melihat pada hubungan antara konsep diri dan harta milik nasabah. Konsep diri ini telah berbaaur dalam tanggapan nasabah terhadap citra mereka (Noviasari dkk, 2013:260 dalam Roni, 2017).

Menurut Robbin (2011:139), mendefinisikan kepribadian adalah, *“the sun total of ways in which an individual reacts to and in interact with others”*. Kepribadian merupakan keseluruhan dari cara seseorang bereaksi dan berinteraksi dengan orang lain, hal ini sama yang diungkapkan oleh Schermerhom et.al (2011:31), *“personality is the overall combinations of characteristics that capture the unique nature of person as that person react to and interact with other”*.Kepribadian merupakan suatu pola perilaku, pikiran, dan emosi yang unik realtif stabil yang ditunjukkan oleh

individu dan tentang bagaimana seseorang berbeda dengan yang lainnya.

Keputusan seseorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, yang terdiri dari usia dan tahap daur pembelian, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian konsep diri pribadi pembeli (Simamora, 2008:10). Menurut Setiadi (2003:13) berpendapat bahwa faktor pribadi bisa didefinisikan sebagai karakteristik psikologis yang dimiliki oleh individu yang berbeda dengan individu lainnya, yang menyebabkan tanggapan relative konsisten dan bertahan lama terhadap; lingkungannya yang berguna dalam menganalisis keputusan pembelian konsumen terhadap sebuah produk.

Berdasarkan Nugroho (2003:130), Kepribadian merupakan sebuah organisasi yang dinamis dari sebuah sistem yang terbentuk dari psikofisis individu yang menentukan adaptasinya terhadap lingkungan secara unik dan menarik. Sedangkan pribadi menurutnya adalah sesuatu yang menggambarkan seseorang secara individu, menurut Nugroho menyebutkan bahwa faktor pribadi ini terdiri dari yaitu :

a. Pekerjaan

Berdasarkan pendapat Nugroho, (2003) para dari pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki kegemaran diatas rata-rata terhadap suatu produk dan jasa tertentu.

b. Keadaan Ekonomi

Menurut Nugroho, (2003) maksud dari keadaan ekonomi adalah dari pendapatan yang dapat dibelanjakan. Kemampuan seseorang untuk meminjam dan sikap seseorang terhadap mengeluarkan uang lawan dari menabung. Jadi menurut Kotler (2004:209), berpendapat bahwa keadaan dari ekonomi seseorang dapat menentukan seseorang akan pilihan produk yang akan dibelinya, seseorang akan membeli produk tergantung dari keadaan ekonomi yang dimilikinya, semakin banyak ekonomi yang dimilikinya maka dia akan membeli produk sesuai ekonomi yang dimilikinya begitu pula sebaliknya.

c. Gaya Hidup

Berdasarkan Nugroho (2003), menyebutkan bahwa gaya hidup seseorang akan memperlihatkan jenis kegiatan yang diekspresikan berdasarkan minat dan pendapat seseorang. Gaya hidup dapat menggambarkan seseorang secara keseluruhan bagaimana dia berinteraksi dengan lingkungannya.

2.7.2 Indikator Kepribadian N I R Y

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, karakteristik tersebut meliputi :

1. Usia dan siklus hidup

Membuat orang membeli suatu barang dan jasa yang berbeda-beda sepanjang hidupnya, selera orang terhadap suatu produk seperti pakaian, makanan, keputusan dalam memilih Bank juag

berhubungan dengan usia, begitu juga dengan konsumsi yang dibentuk oleh siklus hidup, keluarga, usia dan gender.

2. Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi

Seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya, para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok pekerja dengan keadaan ekonomi tertentu yang dimiliki minat di atas rata-rata terhadap produk dan jasa mereka, perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produk pada kelompok pekerja dan keadaan ekonomi tertentu.

3. Pendapatan dan Gaya Hidup

Pendapatan dari seseorang akan mempengaruhi terhadap keputusan seseorang dalam pembelian atau pemilihan Bank, sedangkan gaya hidup adalah sebagai kegiatan, opini, minat, dan pola konsumsi seseorang, ataupun gaya hidup ini adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatan, minat dan pendapatan seseorang, gaya hidup menggambarkan seseorang secara keseluruhan yang berinteraksi dengan lingkungannya, gaya hidup juga menggambarkan sesuatu dibalik kelas sosial.

2.8 Motivasi

2.8.1 Pengertian Motivasi

Menurut Setiadi (2003: 25) motivasi berasal dari bahasa Latin *move* yang berarti dorongan atau menggerakkan. Perlunya motivasi karena motivasi merupakan hal yang menyebabkan, menyalurkan, dan mendukung perilaku manusia. Motivasi adalah

kecenderungan (suatu sifat yang merupakan pokok pertentangan) dalam diri seseorang yang membangkitkan topanan dan tindakan.

Motivasi merupakan sesuatu yang ada dalam diri seseorang dan tidak tampak dari luar. Motivasi akan kelihatan atau akan tampak melalui perilaku seseorang yang dapat dilihat atau diamati. Sementara menurut Sopiah (2013: 154), “motivasi adalah daya pendorong yang mengakibatkan seseorang mau dan rela untuk menggerakkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan, tenaga, dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya”.

Schiffman dan Kanuk (2008: 72) menggambarkan motivasi sebagai tenaga pendorong dalam diri seseorang yang memaksa mereka untuk bertindak. Tenaga pendorong tersebut dihasilkan oleh tekanan yang timbul sebagai akibat kebutuhan yang tidak terpenuhi. Individu secara sadar maupun tanpa sadar berjuang untuk mengurangi tekanan ini melalui perilaku yang mereka harapkan akan memenuhi kebutuhan mereka dan dengan demikian akan membebaskan mereka dari tekanan yang mereka rasakan.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan suatu dorongan yang muncul dari dalam diri atau luar diri seseorang yang menjadi faktor penggerak kearah yang ingin dicapai. Motivasi juga dapat diartikan energi yang tampak pada diri seseorang dalam mendukung, membangkitkan dan

menyalurkan perilaku dirinya untuk melakukan sesuatu dalam mencapai suatu tujuan yaitu memenuhi segala kebutuhannya. Namun demikian, motivasi seseorang untuk melakukan sesuatu sulit diketahui secara pasti karena motivasi tersebut hal yang ada pada diri seseorang dan tidak tampak dari luar. Akan tetapi, motivasi akan tampak melalui perilaku seseorang yang dapat dilihat.

2.8.2 Manfaat Motivasi

Manfaat motivasi menurut Setiadi (2003: 31) adalah:

1. Meningkatkan kepuasan
Respon atau tanggapan atas terpenuhinya kebutuhan mereka yang diberikan oleh para konsumen setelah memenuhi akan sebuah produk ataupun jasa.
2. Mempertahankan loyalitas
Upaya yang dilakukan dalam memenuhi keinginan konsumen, membuat konsumen mencari berbagai informasi yang relevan, konsumen juga dapat terlibat dengan produk atau merk. Serta konsumen melihat akan perbedaan dalam sifat yang ditawarkan oleh berbagai produk yang hasilnya adalah kesetiaan atau loyalitas yang lebih besar.
3. Efisiensi
Sumber daya yang digunakan secara optimum guna pencapaian hasil yang optimum. Efisiensi menganggap bahwa tujuan-tujuan yang benar telah ditentukan dan berusaha untuk mencari cara yang terbaik untuk mencapai tujuan tersebut.

4. Efektivitas

Konsumen dihadapkan dengan serangkaian alternatif yang bisa ditempuh dalam upaya pemenuhan kebutuhannya, dan pencapaian tujuan secara tepat, serta konsumen menentukan pilihan yang dianggap paling tepat dari pilihan lainnya.

5. Menciptakan suatu hubungan yang harmonis antara produsen dengan konsumen.

2.8.3 Indikator Motivasi

Menurut Schiffman dan Kanuk (2008:85-86), indikator motivasi yaitu:

1. Pemicu Psikologis

Keadaan psikologi seseorang pada waktu tersebut didasarkan oleh kebutuhan jasmani pada waktu tertentu. Kebanyakan isyarat psikologis tidak disadari, tetapi isyarat itu mendorong kebutuhan yang berkaitan serta menyebabkan tekanan yang tidak menyenangkan sampai kebutuhan itu terpenuhi. Riset mengemukakan bahwa program televisi sering menimbulkan pemicu psikologis (*psychological arousal*) pada penonton.

2. Pemicu Emosional

Orang yang bosan atau kecewa dalam usaha mencapai sasaran mereka sering terjerumus ke dalam lamunan (pemikiran yang autistik), di mana mereka membayangkan diri mereka dalam segala macam situasi yang diinginkan. Kadang-kadang lamunan menjadi pemicu atau rangsangan terhadap kebutuhan yang terpendam. Semua pemikiran ini cenderung merangsang

kebutuhan yang tidak disadari dan dapat menimbulkan tekanan yang tidak menyenangkan serta menggerakkan mereka pada perilaku yang berorientasi pada sasaran.

3. Pemicu Kesadaran

Kadang-kadang pemikiran yang tidak disengaja dapat menimbulkan kesadaran pikiran akan kebutuhan, seperti iklan yang ditayangkan di media dapat mengingatkan seseorang akan rumahnya dapat memicu kerinduan seketika itu juga untuk berbicara dengan orangtuanya.

4. Pemicu Lingkungan

Serangkaian kebutuhan yang dialami orang pada waktu tertentu sering dihidupkan oleh berbagai isyarat khusus di lingkungannya. Sebagai contoh iklan makanan cepat saji di televisi, atau bau kue-kue di toko roti dapat memicu “kebutuhan” akan makanan. Dalam kondisi seperti itu, perubahan lingkungan mungkin diperlukan untuk mengurangi pemicu rasa lapar.

2.9 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah penelitian yang didasarkan atas penelitian-penelitian yang telah ada sebelumnya dengan penambahan variabel dan metode penelitian yang berbeda bisa didapatkan dari skripsi, jurnal dan tesis. Di bawah ini terdapat beberapa penelitian terdahulu yang digunakan peneliti sebagai acuan atau landasan yang berkaitan dengan permasalahan pada penelitian ini antara lain:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun) Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Riza, dkk (2021) Analisis Pengaruh Pengetahuan, Kepribadian dan Reputasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah B.Aceh	Kuantitatif Teknik sampel penelitian <i>cluster random sampling</i> , dengan Uji Validitas, Reliabilitas, Uji t, Uji F	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa semua variabel bebas seperti pengetahuan, kepribadian dan reputasi baik secara simultan maupun parsial berpengaruh terhadap variabel terikat.
2	Indah Arisfi Utami (2021) Pengaruh pengetahuan, sikap keuangan dan kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM kerajinan rotan kecamatan rumbai	Deskriptif Kuantitatif, Uji normalitas, Ujiheteroskedastisitas, Uji multikoliniritas, Regresi linier berganda	Hasil penelitiann menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikansi kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM kerajinan rotan rumbai.
3	Ika Afriyanti (2021) Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat memilih pembiayaan di PT PNM cabang adiwenan	Kuantitatif dengan Uji asumsi klasik (Uji multokoleniaritas, Uji heteroskedasitas), Uji regresi linier berganda, Uji Hipotesis (Uji parsial dan Uji F) dan koefesien detrerminan	Hasil penelitian terhadap pengaruh literasi keuangan , kredit dan akses terhadap minat nasabah dalam menggunakan jasa pembiayaan dengan melalui penyebaran kuesioner kepada nasabah PNM
4	Sayyida, (2020) Analisis faktor-faktor dalam pengambilan keputusan nasabah memilih produk pemiaayaan mandiri Syariah mikro berkah (studi kasus pada PT Bank Syariah mandiri KCP perdagangan)	Kuantitatif, dengan uji regresi linier berganda, (uji t)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat Faktor pengetahuan yang tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pemilihan produk Pembiayaan Mandiri Syariah Mikro Berkah pada Bank Svariah Mandiri Kcp Perdagangan.
5	Azmi, dkk (2019) Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Pengusaha Usaha Mikro, Kecil Dan	Deskriptif kuantitatif, uji regresi linier berganda	Penelitian ini menunjukka secara parsial bahwa motivasi tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM men gajukan pembiayaan di bank syariah.

	Menengah Mengajukan Pembiayaan Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aceh		
6	Bhayu Angga (2017) Analisis pengaruh motivasi, persepsi, pengetahuan dan sikap terhadap keputusan nasabah UMKM memilih kredit usaha rakyat (KUR) bank BRI di bojonegoro	kuantitatif, dengan uji validasi, uji reliabilitas, deskriptif, uji asumsi klasik, uji linier dan Uji T	Hasil penelitian menunjukkan variabel Motivasi berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan nasabah UMKM memilih KUR bank BRI di bojonegoro
7	Ana Bra mantyo (2017) Pengaruh kualitas layanan, prosedur kredit, dan promosi terhadap UMKM	Kuantitatif, metode <i>simple random sampling</i> Uji Normalitas, Uji linearitas, Uji asumsi klasik, Uji heteroskedastisitas, Uji multikolonieritas, regresi linier berganda	Hasil penelitian terdapat pengaruh positif signifikan promosi terhadap keputusan UMKM dalam pengambilan kredit pada LKBB
8	Susi Handayani (2015) Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan UMKM dalam memilih Lembaga keuangan mikro sebagai sumber pembiayaan	Kuantitatif, Uji t, Uji f, Uji regresi linier berganda	Hasil penelitian menunjukkan faktor pribadi, budaya dan social secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam memilih pembiayaan

Sumber: diolah oleh peneliti, 2022

Pada Tabel 2.1 hasil penelitian terdahulu yang diteliti oleh Riza, dkk (2021) dengan judul “Analisis Pengaruh Pengetahuan, Kepribadian dan Reputasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh”. Penelitian ini menggunakan Teknik pengumpulan data regresi linier berganda untuk menjawab hipotesis yang diajukan. Subjek penelitian ini merupakan seluruh masyarakat kota banda aceh pada awal tahun

2020 sebanyak 270.321 jiwa dengan menggunakan rumus slovin dengan Teknik cluster random sampling mewakili 9 kecamatan berjumlah 100 responden. Dari hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa semua variabel bebas seperti Pengetahuan, Kepribadian (X_1) dan reputasi berpengaruh terhadap variabel terikat yakni keputusan (Y) nasabah memilih bank Syariah di banda aceh.

Kedua, diteliti oleh Indah Arisfi Utami (2021) dengan judul “Pengaruh pengetahuan keuangan, sikap keuangan dan kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM kerajinan rotan kecamatan rumbai” penelitian ini menggunakan Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner, subjek penelitian ini pemilik UMKM kerajinan rotan rumbai sebanyak 32 UMKM, uji persyaratan analisis meliputi analisis deskriptif, uji normalitas, uji heteroskedastitas, uji multikonlinieritas. Teknik analisan lainnya dengan regresi linier berganda. Dari hasil penelitian ini terdapat pengaruh positif dan signifikansi kepribadian (X_1) terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM kerajinan rotan kecamatan rumbai.

Ketiga, diteliti oleh Ika Afriyanti (2021) dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (persero) cabang Adiwerna“, penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda dengan jumlah sampel penelitian sebanyak 80 responden yang pernah mengakses kredit di PNM. Teknik

Analisa adalah kuantitatif dengan uji asumsi klasik (Uji normalitas, Uji Multikolenitaritas, Uji Heteroskedasitas), Uji regresi linier berganda, Uji Hipotesis (Uji T parsial dan Uji F) dan koefisien determinan. Hasil penelitian ini literasi keuangan, persyaratan kredit dan akses kredit berpengaruh positif terhadap minat nasabah.

Keempat, diteliti oleh sayyida (2020) dengan judul “Analisis faktor-faktor dalam pengambilan keputusan nasabah memilih produk pembiayaan mandiri Syariah mikro berkah (studi kasus pada PT Bank Syariah mandiri KCP perdagangan)”. Populasi penelitian ini adalah Nasabah Pembiayaan Mandiri Syariah Mikro Berkah pada Bank Syariah Mandiri Kcp Perdagangan. Metode dari penelitian ini adalah metode kuantitatif. Dan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menyebar kuesioner kepada Nasabah Pembiayaan Mandiri Syariah Mikro Berkah pada Bank Syariah Mandiri Kcp Perdagangan. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 40 orang. Berdasarkan uji SPSS secara parsial dapat disimpulkan bahwa Faktor pengetahuan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan (Y) nasabah dalam pemilihan produk Pembiayaan Mandiri Syariah Mikro Berkah pada Bank Syariah Mandiri Kcp Perdagangan.

Kelima, diteliti oleh Azmi, dkk (2019) dengan judul “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Pengusaha Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Mengajukan Pembiayaan Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aceh”. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah UMKM yang mengajukan pembiayaan pada BSM Kantor

Cabang Aceh. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *simple random sampling* dan diperoleh sampel penelitian 95 responden. Untuk metode analisis data, menggunakan metode analisis regresi linear berganda dengan SPSS. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi dan reputasi secara simultan mempengaruhi minat. Secara parsial, penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi (X_2) tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan di bank syariah

Keenam, diteliti oleh Bhayu Angga (2017) dengan judul “Analisis pengaruh motivasi, persepsi, pengetahuan dan sikap terhadap keputusan nasabah UMKM memilih kredit usaha rakyat (KUR) bank BRI di bojonegoro” Populasi penelitian ini nasabah di Bank BRI Bojonegoro yang menggunakan KUR. jumlah sampel yang digunakan 100 responden yang dipilih berdasarkan teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*. Data yang digunakan adalah data primer. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan skala likert. Analisis data menggunakan analisis Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Deskriptif, Uji Asumsi Klasik, Uji Linier dan Uji T menggunakan alat analisis SPSS 20. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi (X_2) diketahui berpengaruh positif signifikan terhadap nasabah Bank BRI bojonegoro.

Ketujuh, diteliti oleh Anaga Bramantyo (2017) yang berjudul “Pengaruh kualitas layanan, prosedur kredit, dan promosi terhadap keputusan kredit UMKM” penelitian ini merupakan jenis penelitian

kausal asosiatif yang bermaksud untuk dapat menyelidiki kemungkinan hubungan sebab dan akibat, berdasarkan data yang dikumpulkan menggunakan pendekatan kuantitatif dan dianalisis dengan menggunakan program SPSS. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 300 UMKM di kecamatan salam dengan menggunakan Teknik kuesioner atau angket, dan menggunakan metode *simple random sampling* (pengambilan secara acak). Analisis data menggunakan Uji Normalitas, Uji linearitas, Uji asumsi klasik, Uji heteroskedastisitas, Uji multikolonieritas, regresi linier berganda. Hasil penelitan ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif terhadap keputusan (Y) UMKM dalam pengambilan kredit pada LKBB di kecamatan salam.

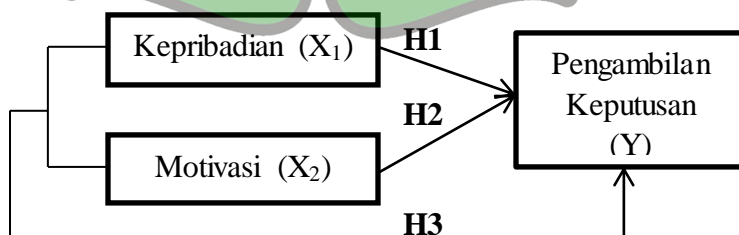
Dan yang terakhir diteliti oleh Susi Handayani (2015) “Analisis faktor yang mempengaruhi keputusan UMKM dalam memilih lembaga keuangan mikro sebagai sumber pembiayaan, (Studi di Pasar Simpang Limun Medan)” jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan menggunakan Teknik purposive sampling pengambilan sampelnya yaitu secara acak dan kelompok sampel ditargetkan memiliki atribur-atribut tertentu. Penelitian ini bersifat bersifat asosiatif, karena bermaksud menguji hubungan antara variabe-variabel independen terhadap variable dependen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan factor pribadi, psikologis, social dan budaya berpengaruh signifikan terhadap pemilihan lembaga keuangan. Namun secara parsial menunjukkan

hal yang berbeda. Secara parsial faktor pribadi (X_1) mempengaruhi keputusan konsumen, namun faktor psikologis, social dan budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan (Y) konsumen dalam memilih lembaga keuangan.

2.10 Kerangka Pemikiran

Dengan adanya PT.PNM mekaar syariah (persero) dapat membantu perekonomian masyarakat menengah kebawah, terutama para ibu-ibu yang ingin membuka usaha mikro. Pembiayaan PT. PNM mekaar syariah (persero) ini diberikan kepada Nasabah dalam bentuk pembiayaan atau modal usaha berupa uang tunai sesuai dengan kebutuhan yang di perlukan dalam usahanya. Diharapkan nasabah yang meminjam dana, usahanya akan berkembang, dan kinerja operasionalnya dapat mencukupi untuk memenuhi kebutuhan domestik nasabah tersebut.

Berdasarkan konsep-konsep teori di atas yang telah dijelaskan, maka penulis membuat suatu kerangka pemikiran yaitu sebagai berikut :



Sumber : Diolah Peneliti (2022)

1. Variabel terikat (variabel dependen) yaitu variabel yang dipengaruhi atau sebagai akibat adanya variabel bebas. Variabel terikat dalam hal ini adalah pengambilan keputusan yang selanjutnya dalam penelitian ini disebut sebagai (Y)
2. Variabel bebas (variabel independen) yaitu variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab timbulnya variabel terikat. Variabel bebas dalam hal ini adalah kepribadian (X_1), motivasi (X_2)

2.11 Perumusan Hipotesis

2.11.1 Kepribadian Berpegaruh Terhadap Pengambilan Keputusan Untuk Memilih Pembiayaan Pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah

Keperibadian merupakan variabel yang memperlihatkan perbedaan masyarakat dalam mengambil sebuah keputusan untuk melakukan pembiayaan tersebut. Kepribadian berkaitan dengan adanya perbedaan krakteristik yang paling dalam pada diri manusia (*inner psyhological characteristic*), tidak ada manusia yang persis sama dalam sikap atau kepribadiannya, masing-masing memiliki karakteristik yang unik yang berbeda satu sama lain, yang menggambarkan ciri unik dari masing-masing individu dan inilah yang disebut sebagai kepribadian manusia. Perbedaan karakteristik akan mempengaruhi respons individu terhadap lingkungan (stimulus) secara konsisten dan juga mempengaruhi perilaku individu.

Kepribadian berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk memilih pembiayaan bank Syariah di kota banda aceh juga di teliti oleh Riza, dkk (2021)

H₁ : Kepribadian berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar

2.11.2 Motivasi Berpengaruh Terhadap Pengambilan Keputusan Untuk Memilih Pembiayaan Pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah

Motivasi adalah daya dorong yang muncul dari seorang nasabah yang akan mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan pembiayaan tersebut. Bila kebutuhan dipenuhi akan menimbulkan adanya motivasi yaitu dorongan dalam diri seseorang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan yang diarahkan pada tujuan memperoleh kepuasan (Ujang, 2011)

Motivasi berpengaruh terhadap keputusan untuk memilih pembiayaan juga diteliti oleh Bhayu Angga (2017) dengan hasil penelitian faktor motivasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk memilih pembiayaan UMKM KUR pada Bank BRI di bojonegoro.

H₂ : Motivasi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah.

2.11.3 Kepribadian dan Motivasi Berpengaruh Terhadap Pengambilan Keputusan Untuk Memilih Pembiayaan Pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah

(Kotler, 2005: 2011) faktor pribadi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan klien. Karakteristik ini meliputi usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi keuangan, gaya hidup, dan pendapat. Orang akan menerima atau tidak keuangan akan menyesuaikan dengan keadaan yang berubah. Motivasi juga sebagai kebutuhan yang mencapai tingkat tertentu. Motivasi merupakan kebutuhan yang sangat mendesak yang memaksa seseorang untuk mencapai kepuasan.

Kepribadian dan motivasi berpengaruh terhadap keputusan konsumen juga di teliti oleh Susi Handayani (2015) dengan hasil penelitian secara bersama-sama kepribadian dan motivasi berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam memilih pembiayaan

H₃ : Kepribadian dan motivasi berpengaruh secara bersama-sama terhadap pengambilan keputusan pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sumber Data

3.1.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode penelitian deskriptif. Sebagaimana dikemukakan oleh (Sugiyono, 2012:8) penelitian kuantitatif yaitu: “metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Sedangkan menurut (Sugiyono, 2012:13) metode penelitian deskriptif yaitu, penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (Independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

Berdasarkan teori tersebut, penelitian deskriptif kuantitatif, merupakan data yang diperoleh dari sampel populasi penelitian dianalisis sesuai dengan metode statistik yang digunakan. Penelitian deskriptif dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran dan keterangan-keterangan mengenai Pengaruh Kepribadian dan Motivasi Terhadap Pengambilan Masyarakat Dalam Memilih Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah.

3.1.2 Sumber Data

Data primer yaitu penelitian yang didapatkan peneliti secara langsung dari sumber pertama yaitu dengan cara menyebarkan kuesioner atau angket kepada sejumlah responden. Menurut Umar (2013) data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti. Sedangkan menurut Supono (2013) data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Dari beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber data yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti dan menggunakan kuesioner.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016 : 215).

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat yang telah menjadi nasabah pada PT PNM (Persero) Mekaar Syariah Cabang Lueng Bata. Jumlah populasi 2022 kurang lebih berjumlah 2.873 nasabah (Hasil data dari PT PNM Cabang Lueng Bata). Sampel dalam penelitian ini yaitu nasabah PT PNM

(Persero) Mekaar Syariah Cabang Lueng Bata dengan Jumlah sampel menggunakan rumus Slovin:

Keterangan :

n : Ukuran sampel

N : Ukuran Populasi

e : Tingkat Toleransi Kesalahan

Ukuran sampel akan diambil dari populasi yang telah ditentukan dengan rumus slovin dengan rincian sebagai berikut :

Diketahui :

$$N = 2.873$$

$$e = 10\%$$

$$n = \frac{2.873}{1 + 2.873(10\%)^2}$$

$$n = \frac{2.873}{2.873}$$

$$n = 99 \text{ (dibulatkan menjadi 100 responden)}$$

3.2.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut, bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi (Sugiyono, 2010:81) Teknik sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik *Random sampling* yaitu, teknik pengambilan sampel dan dengan metode acak (Sugiyono, 2014:144). Pertimbangan dalam penelitian ini adalah masyarakat yang telah menjadi nasabah pada PT PNM Mekaar Syariah. Kriteria- kriteria tertentu yang akan

dijadikan sampel penelitian disini diantaranya, gender, Umur, latar belakang Pendidikan, pekerjaan, dan jumlah penghasilan.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan disebarakan secara langsung pada responden menggunakan kuesioner. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2019).

Kuesioner ini terdiri bagian petunjuk pengisian, identitas responden, jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir, pekerjaan, dan jumlah penghasilan. serta bagian instrument penelitian yang terdiri dari beberapa pernyataan yang berkaitan dengan tanggapan responden mengenai kepribadian dan motivasi.

Secara umum teknik dalam pemberian skor yang digunakan dalam kuesioner penelitian adalah teknik skala *Likert*. Menurut Sugiyono (2019) skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam menjawab skala likert ini, responden hanya memberi tanda seperti *checklist* atau tanda silang pada jawaban yang dipilih sesuai pernyataan yang telah disediakan. Kuesioner yang telah diisi oleh responden perlu ditentukan nilai skor. Berikut ini bobot penilaian pada skala *likert*.

Tabel 3.1
Skala Likert

Keterangan	Skor
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Kurang setuju	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

Sumber : Sugiyono (2019)

3.4 Skala Pengukuran

Skala pengukuran merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang pendeknya interval yang ada dalam alat ukur sehingga alat ukur tersebut, jika digunakan dalam pengukuran tersebut akan menghasilkan data kuantitatif (Sugiyono, 2019). Skala yang digunakan dalam penelitian ini ialah salah satu skala pengukuran statistik yaitu skala interval. Skala interval merupakan suatu skala dimana objek/kategori dapat diurutkan berdasarkan suatu atribut tertentu dimana jarak/interval antara tiap objek/kategori sama. Besarnya interval ditambah atau dikurangi dan juga urutan kategori data mempunyai jarak yang sama. Pada skala ini yang dijumlahkan bukanlah kuantitas atau besaran, melainkan interval dan tidak terdapat nilai nol.

3.5 Operasional Variabel

Adapun variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel Terikat (Variabel Dependen)

Variabel terikat ialah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2013).

Adapun yang menjadi variabel terikat dalam penelitian ini adalah pengaruh masyarakat.

2. Variabel Bebas (Variabel Independen)

Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (Sugiyono, 2013). Adapun variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a) Variabel pengambilan keputusan (Y)

Keputusan adalah suatu hasil dari pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Suatu keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang hal yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan dapat juga berupa tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat menyimpang dari rencana semula. Ralph, (2002)

b) Variabel Kepribadian (X₁)

(Kotler, 2011) Kepribadian adalah karakteristik psikologis unik seseorang yang menghasilkan tanggapan-tanggapan yang realtif konsisten dan menetap terhadap lingkungannya.

a) Variabel motivasi (X₂)

Sciffman dan Kanuk (2008: 85-86) menggambarkan motivasi sebagai tenaga pendorong yang terdapat pada diri seseorang yang memaksa mereka untuk bertindak.

Untuk mempermudah pengukuran variabel dan untuk memahami setiap variabel diperlukan definisi operasional dari masing-masing variabel yaitu sebagai berikut :

Tabel 3.2
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi variabel	Indikator Variabel	Skala Ukur
Kepribadian (X ₁)	Kepribadian adalah karakteristik psikologis unik seseorang yang menghasilkan tanggapan tanggapan yang realtif konsisten dan menetap terhadap lingkungannya (Kotler, 2011).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usia dan siklus hidup 2. Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi 3. Pendataan dan Gaya Hidup 	Interval
Motivasi (X ₂)	Tenaga pendorong yang terdapat pada diri seseorang yang memaksa mereka untuk bertindak (Sciffman dan Kanuk, 2008: 85-86)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemicu Psikologis 2. Pemicu Emosional 3. Pemicu Kesadaran 4. Pemicu Lingkungan 	Interval
Pengambilan Keputusan (Y)	Keputusan adalah suatu hasil dari pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan: Suatu keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang hal yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan dapat juga berupa tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat menyimpang dari rencana semula (Ralph,2002)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengenalan Kebutuhan 2. Pencarian Informasi 3. Evaluasi Alternatif 4. Keputusan Pembelian 5. Pengalaman Perilaku Pascabeli 	Interval

3.6 Instrumen Penelitian

3.6.1 Uji Validitas

Umar (2009:166) menyatakan bahwa uji validitas digunakan untuk mengetahui apakah ada pernyataan atau pertanyaan yang harus dibuang atau diganti karena dianggap tidak relevan. Menurut Gozhali (2011:52) suatu kuisisioner dapat dikatakan valid apabila pertanyaan pada kuisisioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuisisioner tersebut. Mastura (2018) menyatakan untuk menguji sejauh mana tingkat validasi instrumen penelitiannya, maka dapat digunakan teknik korelasi product moment dan pearson. Uji validitas dapat dilakukan dengan membandingkan antara nilai r hitung dengan nilai r tabel dan dengan nilai $(\alpha) = 0,05$.

- a) Jika r hitung $>$ dari r tabel dan bernilai positif, maka dinyatakan valid.
- b) Jika r hitung $<$ dari r tabel maka pernyataan dapat dikatakan tidak valid.

3.6.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menetapkan apakah instrumen dalam hal ini yaitu kuisisioner dapat digunakan lebih dari satu kali dengan responden yang sama (Umar, 2009:168). Suatu kuisisioner dikatakan reliabel apabila jawaban responden atas pertanyaan itu konsisten dari waktu ke waktu. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila memiliki nilai Cronbach Alpha lebih dari 0,60 (Gozhali, 2012).

3.7 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik ialah uji untuk memberikan kepastian bahwa persamaan regresi yang di dapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi tidak bias dan konsisten. Terdapat beberapa asumsi yang harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum menggunakan regresi linier berganda sebagai alat ukur untuk menganalisis pengaruh variabel-variabel yang diteliti.

3.7.1 Uji Normalitas

Alat diagnostik digunakan untuk menjalaskannormalitas data dapat dilihat pada grafik NORMAL P-P PLOT yang menunjukkan suatu distribusi data. Data dengan distribusi normal akan menyebar mendekati garis diagonal dan mengikuti alur kekanan atas. Alat diagnostik yang digunakan dalam memeriksa data yang memiliki distribusi normal dengan menggunakan one sample kolmogrov smirnov. Uji kolmogrov dapat diketahui bahwa unstandardized residual memiliki nilai signifikan lebih besar dari ($>$) 0,05. Nilai residual berdistribusi normal karena nilai signifikannya lebih besar 0,05 maka dari itu hasil penelitian ini diterima.

3.7.2 Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas adalah keadaan dimana antara dua variabel independen atau lebih pada model regresi terjadi hubungan linear yang sempurna atau mendekati sempurna. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah multikolinieritas. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas dengan melihat

nilai Tolerance dan VIF. Semakin kecil nilai Tolerance dan semakin besar nilai VIF maka semakin mendekati terjadinya multikolinearitas. Dalam kebanyakan penelitian menyebutkan bahwa jika Tolerance lebih dari 0,1 dan VIF kurang dari 10, maka tidak terjadi multikolinearitas.

3.7.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Menurut Ghazali (2011) bahwa jika varian data residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah homoskedastisitas atau tidak terjadi heterokedastisitas.

Dalam penelitian ini, untuk mendeteksi ada atau tidaknya heterokedastisitas dengan cara melihat grafik Scatter Plot. Adapun dasar pengambilan keputusan yaitu sebagai berikut:

- 1) Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka terjadi heterokedastisitas.
- 2) Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

Selain itu pada penelitian ini untuk memperkuat bahwa tidak terjadinya heterokedastisitas, maka akan dilakukan menggunakan spearman rho. Kriteria dari spearman rho adalah apabila terjadi

heterokedastisitas maka nilai signifikan $< 0,05$ dan apabila terhindar dari heterokedastisitas maka nilai signifikansi $>0,05$ 62

3.8 Teknik Analisis Data

3.8.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis Regresi Linier Berganda merupakan analisis yang digunakan untuk memprediksi atau meramalkan keadaan variabel (Sugiyono,2010:277). Sedangkan menurut Ghozali (2011) Analisis linear berganda adalah pengujian yang digunakan oleh peneliti untuk mengetahui apakah keadaan tinggi rendahnya variabel dependen terhadap dua atau lebih variabel independen sebagai faktor untuk dimanipulasi atau dalam artian analisis regresi bisa digunakan apabila variabel independennya lebih dari dua. Dengan kata lain analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengukur pengaruh suatu variabel bebas (Independen) dalam suatu penelitian dengan variabel terikat (Dependen). Variabel independen pada penelitian ini adalah (X1) dan (X2). Sedangkan yang menjadi variabel dependen adalah Y. Adapun persamaan linier pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e \quad (3.1)$$

Keterangan:

a : Konstanta

b_{1-2} : Koefisien variabel

X_{1-2} : Variabel

E : error term

3.9 Pengujian Hipotesis

Sugiyono (2016:96) menyatakan bahwa hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, rumusan masalah penelitian dinyatakan dalam bentuk pernyataan. Hipotesis dibagi menjadi dua yaitu :

- a) Pertama, hipotesis nol (H_0) hipotesis nol ialah suatu pernyataan yang tidak ditolak jika data sampel tidak memberikan cukup bukti yang meyakinkan bahwa datanya adalah salah. (Mason dan Lin dalam Mastura, 2018).
- b) Kedua, hipotesis alternatif (H_a) adalah suatu pernyataan yang diterima jika data populasi atau sampel memberikan bukti bahwa hipotesis nol adalah salah.

3.9.1 Uji Parsial

Uji parsial t adalah pengujian untuk melihat seberapa jauh pengaruh variabel penjelas secara individual untuk menerangkan variasi keterkaitan variabel, dan juga membandingkan nilai statistik dengan titik kritis menurut tabel, apabila nilai statistik t hasil perhitungan lebih tinggi dibanding t tabel, kita menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen (Priadana dan Muis, 2009).

Teknik uji t ini digunakan untuk menguji dan mengetahui apakah variabel bebas secara individual mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Jika nilai probabilitas signifikannya lebih kecil dari 0,05 (5%) maka suatu variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Hipotesis diterima jika taraf signifikan (α) $<$ 0,05 dan hipotesis ditolak jika taraf signifikan (α) $>$ 0,05. Kriteria yaitu:

- Jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- Jika $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak
- Jika tingkat signifikan $<$ 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- Jika tingkat signifikan $>$ 0,05 maka H_0 diterima dan H_a ditolak

3.9.2 Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh antara kedua variabel yang diteliti yaitu variabel dependen dan independen, maka dihitung koefisien determinasi jika $R^2 = 100\%$ berarti variabel independen berpengaruh sempurna terhadap variabel dependen, demikian sebaliknya jika $R^2 = 0$ berarti variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Nilai R^2 yang semakin tinggi menjelaskan bahwa semakin cocok variabel independen menjelaskan variabel dependen. Semakin kecil nilai R^2 berarti semakin sedikit kemampuan variabel-variabel independen untuk menjelaskan variabel dependen.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan mengenai koefisien determinasi adalah sebagai berikut:

- 1) Nilai R^2 harus berkisar 0 sampai 1 ($0 < R^2 < 1$)
- 2) Apabila $R^2 = 1$ berarti terjadi kecocokan sempurna dari variabelindependen menjelaskan variabel dependen.
- 3) Apabila $R^2 = 0$ berarti tidak ada hubungan sama sekali antara variabel independen terhadap variabel dependen.

Oleh karena dalam analisis regresi berganda menggunakan lebih dari satu variabel independen, maka nilai yang diambil adalah nilai Adjusted R-Square.

3.9.3 Uji Simultan

Uji-F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan kedalam model mempunyai pengaruh bersama-sama terhadap variabel terikat. Uji-F digunakan untuk melihat secara bersama-sama variabel bebas yaitu antara (X_1) dan (X_2) terhadap variabel terikat (Y). Uji simultan (F) adalah salah satu statistik yang digunakan untuk membuktikan apakah ada pengaruh antara variabel bebas (Independen) terhadap variabel terikat (Dependen) secara simultan. Signifikansi model regresi secara simultan diuji dengan melihat nilai signifikan (sig) dimana jika nilai sig di bawah 0,05 maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen (Sujarweni 2015) Uji simultan memiliki kriteria yaitu:

- Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak Atau
- Jika $p < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- Jika $p > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum PT Permodalan Nasional Madani

PNM didirikan oleh pemerintah melalui Peraturan Pemerintah RI No 38/99 tanggal 29 Mei 1999 yang kemudian disahkan oleh peraturan Menteri Kehakiman RI No C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Pendirian PNM kemudian dikukuhkan lewat SK Menteri Keuangan RI No 487/KMK.017/1999, tanggal 13 Oktober 1999, yang menunjuk PNM sebagai BUMN Koordinator Penyalur Kredit Program eks Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI). PNM didirikan sebagai bagian dari solusi strategis pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan dan pemerataan ekonomi masyarakat melalui pengembangan akses permodalan dan program peningkatan kapasitas bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK).

PT. Permodalan Nasional Madani meluncurkan layanan pinjaman modal untuk pelaku usaha ultra mikro melalui program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). Mekaar menerapkan sistem kelompok tanggung renteng yang diharapkan dapat menjembatani kesenjangan akses pembiayaan sehingga para nasabah mampu mengembangkan usaha dalam rangka menggapai cita-cita dan meningkatkan kesejahteraan keluarga.

PNM Mekaar adalah program kerja yang memiliki tujuan dalam membimbing dan mensejahterakan masyarakat agar

mencapai derajat kehidupan dengan lebih layak. Program pengelolaan pada PNM Mekaar lebih dikhususkan bagi wanita pelaku usaha mikro dengan sistem berbasis kelompok, sehingga mampu sebagai solusi jika terdapat kesulitan terhadap program pengelolaan untuk menjalankan usaha mikronya dan diharapkan agar nasabah dapat mengembangkan dan memajukan usahanya sehingga pada akhirnya dapat mengubah perekonomian keluarga. Mekaar memberikan jasa pembiayaan mulai dari Rp 2 juta hingga Rp 5 juta ke setiap nasabah dan tidak ada jaminan dengan pembayaran secara mingguan. Pembiayaan program PNM Mekaar juga salah satu BUMN milik pemerintah yang memiliki tugas dalam memberikan penyelesaian pengelolaan terhadap Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) berdasarkan dengan kapasitas yang pantas terhadap usaha maupun prinsip ekonomi dasar, sehingga PNM mempunyai program pengelolaan yang tidak sama dengan perbankan.

Sejarah dari pembiayaan membina ekonomi keluarga sejahtera (mekaar) Perjalanan sejarah perkembangan ekonomi di indonesia termasuk pada kerisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dan prospek potensinya di masa depan. Nilai strategis tersebut kemudian diwujudkan pemerintah dengan mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) pada 1 Juni 1999, sebagai (BUMN) yang memban tugas khusus memberdayakan usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui pelanggaran jasa

pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKM, khususnya merupakan kontribusi terhadap sektor riil, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja.

Direktur Utama PNM, Arief Mulyadi mengatakan, “Khusus Mekaar, kami berikan bagi ibu-ibu yang rentan miskin. Kenapa pilih ibu-ibu?, Karena kami yakin kalau wanita bisa berdaya, keluarganya bisa lebih sejahtera.”

Kredit permodalan diberikan secara bertahap. Tim PNM (AO) diterjunkan langsung untuk melakukan pendampingan usaha pada tiap nasabah. Selain itu, PNM juga melakukan penanaman nilai bagi setiap nasabah untuk jujur dalam melakukan usahanya serta disiplin dalam mengangsur pinjaman. Berikut Kewajiban nasabah yang harus di penuhi dalam mengajukan pembiayaan di mekaar adalah:

1. Hadir tepat waktu dalam pertemuan kelompok
2. Membayar angsuran mingguan sesuai dengan kewajiban
3. Menggunakan pembiayaa ini untuk usaha
4. Hasil usaha untuk kesejahteraan keluarga
5. Bertanggung jawab bersama, bila ada nasabah dalam satu kelompok yang tidak memenuhi kewajiban.
6. Mematuhi, menerima semua keputusan/peraturan yang berlaku di PNM setiap perselisian akan diselesaikan secara musyawarah mufakat dan para pihak sepakat memilih domisili hukum kantor

peradilan negeri diseluruh wilayah hukum negara yang ada di indonesia.

4.1.2 Visi dan misi PT Permodalan Nasional Madani (persero)

Visi PNM

Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG) atau Tata Kelola Perusahaan yang Baik

Misi PNM

1. Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
2. Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
3. Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.

4.2 Deskripsi Data Responden

Dalam penelitian ini yang menjadi responden ialah seluruh nasabah PNM mekaar cabang lhueng bata. Oleh karena itu untuk

mendapatkan data nasabah yang dibutuhkan perlu adanya penelitian yang menggunakan angket/ kuesioner untuk mengetahui data diri responden yang kemudian nantinya diolah menggunakan data statistik. Data responden yang digunakan dalam penelitian ini yaitu meliputi umur, pendidikan terakhir, penghasilan perbulan dan pekerjaan. Dalam penelitian ini menggunakan sebanyak 100 kuesioner yang akan diisi oleh responden dan semuanya kembali dan tidak ada yang rusak atau hilang serta akan digunakan untuk mengolah data. Secara ringkas dan jelasnya dapat dilihat melalui tabel berikut:

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia/Umur

No	Usia/umur	Jumlah
1	<25 tahun	48
2	26-30 tahun	11
3	31-40 tahun	16
4	41-50 tahun	23
5	>50 tahun	2
Total		100

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4.1 diatas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berdasarkan umur <25 tahun sebanyak 48 responden diantara dengan umur 26-30 tahun sebanyak 11 responden, umur 31-40 tahun sebanyak 16 responden, umur 41-50 sebanyak 23 responden dan umur >50 tahun hanya 2 responden.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No	Pendidikan terakhir	Jumlah
1	SD	11
2	SMP	6
3	SMA/SMK	54
4	DIPLOMA	16
5	S1/S2	23
Total		100

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berdasarkan pendidikan terakhir ialah SD sebanyak 1 responden, di antara jumlah responden lainnya yaitu SMP sebanyak 6 responden, SMA/SMK sebanyak 54 responden, Diploma sebanyak 16 responden dan S1/S2 sebanyak 23 responden.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah
1	Mahasiswa/i	28
2	Pedagang	36
3	Karyawan Swasta	33
4	Petani/Pensiun	3
Total		100

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Berdasarkan Tabel 4.3 dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berdasarkan pekerjaan ialah Mahasiswa/i dengan jumlah 28 responden, di antara pekerjaan lainnya yaitu sebagai pedagang 36 sebanyak 33 responden, karyawan swasta 33 responden dan Petani/pensiun sebanyak 3 responden.

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan

No	Penghasilan	Jumlah
1	<1 juta	37
2	1-5 juta	58
3	6-10 juta	3
4	>10 juta	2
Total		100

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan Tabel 4.4 dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berdasarkan penghasilan ialah <1 juta 37 responden, 1-5 juta 58 responden, 6-10 juta ada 3 responden, dan >10 juta hanya 2 responden.

4.3 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif dalam penelitian ini menggambarkan variasi jawaban dan setiap item pernyataan variabel yang di isi 100 kuesioner yang telah dibagikan kepada responden. Kemudian variasi hasil jawaban responden tersebut di olah menggunakan metode statistik dan disajikan secara jelas pada tabel berikut:

4.3.1 Deskriptif Jawaban Responden Terhadap Kepribadian (X1)

Variabel kepribadian (X1) dalam penelitian ini mengukur 3 indikator yang merupakan hasil jawaban dari responden yaitu indikator usia dan siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, dan pendapatan dan gaya hidup. Dari hasil yang diperoleh dijelaskan secara ringkas pada tabel berikut :

Tabel 4.5
jawaban Responden Untuk Variabel Kepribadian (X1)

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS	Total	Skor	Rat a- rata
		1	2	3	4	5			
Usia dan siklus hidup									
1	Saya menggunakan PT PNM mekaar syariah karena sesuai dengan usia saya	0	1	5	55	39	100	432	4,32
2	Menggunakan PNM mekaar syariah karena keinginan diri sendiri	0	0	5	51	44	100	439	4,39
Pekerjaan dan keadaan ekonomi									
3	Keadaan ekonomi sangat berpengaruh bagi saya dalam memilih PNM mekaar syariah	0	0	3	43	54	100	451	4,51
4	Jumlah pendapatan mempengaruhi saya untuk mengambil pembiayaan di PNM mekaar syariah	0	0	2	42	56	100	454	4,54
Pendapatan dan Gaya Hidup									
5	Saya mengambil pembiayaan di PMN mekaar syariah karena aktivitas lingkungan saya	0	1	1	41	57	100	454	4,54
Total rata-rata									4,46

Sumber: Data Primer diolah (2022)

Berdasarkan akumulasi perhitungan data pada tabel di atas menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden terhadap setiap item pernyataan untuk variabel kepribadian (X_1) yaitu 4,46 atau jika dibulatkan menjadi 4 yang berarti rata-rata responden menjawab setuju.

4.3.2 Deskripsi jawaban responden terhadap variabel Motivasi (X_2)

Variabel motivasi (X_2) dalam penelitian ini mengukur 4 indikator yaitu pemicu psikologis, pemicu emosional, pemicu kesadaran dan pemicu lingkungan yang merupakan hasil jawaban responden, dari hasil yang diperoleh dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 4.6
Jawaban responden terhadap variabel Motivasi (X_2)

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS	Total	Skor	Rat a- rata
		1	2	3	4	5			
Pemicu psikologis									
1	Saya menggunakan produk PNM mekar Syariah atas kemauan diri sendiri	0	2	5	61	32	100	423	4,23
Pemicu emosional									
2	Saya mengambil pembiayaan mekar Syariah karena rangsangan pemikiran tentang kebutuhan yang saya hadapi	0	1	12	45	42	100	428	4,28
Pemicu kesadaran									

3	Saya mengambil pembiayaan mekaar Syariah ini karena tertarik saat melihat iklan yang mereka luncurkan	0	0	12	42	46	100	432	4,32
Pemicu lingkungan									
4	Saya mengambil pembiayaan mekaar Syariah ini karena pengaruh dari lingkungan ditempat saya tinggal, karena bnyak yang mengambil pembiayaan ini	0	0	12	43	45	100	433	4,33
Total Rata-rata									4,29

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan akumulasi perhitungan data pada tabel di atas menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden terhadap setiap item pernyataan untuk variabel kepribadian (X_2) yaitu 4,29 atau jika dibulatkan menjadi 4 yang berarti rata-rata responden menjawab setuju.

4.3.3 Deskripsi Jawaban Responden Terhadap Variabel Pengambilan Keputusan (Y)

Variabel pengambilan keputusan (Y) dalam penelitian ini mengukur 5 indikator yaitu pengenalan kebutuhan, pengenalan informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian dan perilaku pascabeli yang merupakan hasil jawaban responden, dari hasil yang diperoleh dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 4.7
Jawaban Responden Terhadap Variabel Pengambilan Keputusan (Y)

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS	Total	Skor	Rat a- rata
		1	2	3	4	5			
Pengenalan kebutuhan									
1	Saya mengambil pembiayaan mekaar Syariah karena sesuai dengan kebutuhan saya	0	1	6	65	28	100	42	4,2
Pencarian informasi									
2	Sata mendapat informasi tentang mekaar Syariah dari orang lain	0	0	7	64	29	100	422	4,22
3	Saya memilih mekaar Syariah karena tidak terdapat informasi yang buruk mengenai mekaar Syariah	0	1	12	50	37	100	423	4,23
Evaluasi alternative									
4	Mekaar Syariah menjadi alternative pilihan saya berdasarkan evaluasi yang dilakukan	0	0	7	60	33	100	426	4,26
Keputusan pembelian									
5	Saya merasa yakin dengan keputusan memilih mekaar Syariah	0	0	7	60	33	100	426	4,26
Perilaku pascabeli									
6	Saya merasa puas	0	0	14	49	37	100	423	4,23

	dengan mekaar syariah								
7	Saya akan mempromosikan tentang mekaar Syariah kepada keluarga, teman dan saudara saya	0	2	8	50	40	100	428	4,28
Total Rata-rata									4,24

Sumber: Data Primer diolah (2022)

Berdasarkan akumulasi perhitungan data pada tabel di atas menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden terhadap setiap item pernyataan untuk variabel pengambilan keputusan (Y) yaitu 4,24, atau jika dibulatkan menjadi 4 yang berarti rata-rata responden menjawab setuju.

4.4 Hasil Uji Validitas

Hasil uji validitas digunakan untuk melihat apakah kuesioner yang disusun dapat mengukur objek yang diteliti. Validitas ini untuk menguji sejauh mana tingkat validasi instrumen penelitian data, maka dapat digunakan teknik korelasi product moment atau pearson. Uji ini dilakukan dengan cara membandingkan antara nilai r hitung dengan nilai r tabel. Untuk kuesioner yang dinyatakan valid apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0,196) dan nilai signifikansi $< 0,05$. Rumus mencari r tabel dengan taraf signifikan 5% yaitu, df (derajat kebebasan) = $n-2 = 100-2 = 98$.

Berdasarkan distribusi r tabel *product moment*, maka r tabel pada penelitian ini yaitu 0,196. Dari uji validitas ini didapatkan hasil yang dijelaskan secara ringkas pada tabel berikut :

Tabel 4.8
Hasil Uji Validasi

Variabel X₁	R hitung	R tabel	Keterangan
Pertanyaan 1	0,680	0,196	Valid
Pertanyaan 2	0,829		Valid
Pertanyaan 3	0,877		Valid
Pernyataan 4	0,878		Valid
Pernyataan 5	0,785		Valid
Variabel X₂	R hitung	R tabel	Keterangan
Pertanyaan 1	0,635	0,196	Valid
Pertanyaan 2	0,865		Valid
Pertanyaan 3	0,899		Valid
Pernyataan 4	0,801		Valid
Variabel Y	R hitung	R tabel	Keterangan
Pertanyaan 1	0,564	0,196	Valid
Pertanyaan 2	0,753		Valid
Pertanyaan 3	0,715		Valid
Pernyataan 4	0,695		Valid
Pernyataan 5	0,780		Valid
Pernyataan 6	0,750		Valid
Pernyataan 7	0,632		Valid

Sumber : Data Primer yang diolah (2022).

Berdasarkan tabel di atas nilai r hitung dari masing- masing variabel Kepribadian (X₁), Motivasi (X₂), dan Pengambilan Keputusan (Y) memiliki nilai yang lebih besar dari nilai tabel (0,196) sehingga dari hasil uji ini menunjukkan bahwa masing- masing item pernyataan dalam penelitian ini dinyatakan valid

4.5 Hasil Uji Reliabilitas

Setelah melakukan uji validitas, penelitian dilanjutkan dengan uji reabilitas. Ujin reabilitas bertujuan untuk menguji atau mengukur kehandalan data dan konsistensi jawaban responden terhadap pertanyaan dalam kuesioner. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai cronbach alpha yang diperoleh dari

output SPSS. Suatu data variabel dikatakan realibel apabila memiliki nilai cronbach alpha lebih dari 0,60. Dari hasil uji reliabilitas setiap variabel dalam penelitian ini mendapatkan hasil sebagaimana secara jelas dalam tabel berikut :

Tabel 4.9
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Minimal Cronbach Alpha	Cronbach Alpha	Keterangan
Kepribadian(X_1)	0,60	0,865	Reliabel
Motivasi (X_2)		0,817	
Keputusan(Y)		0,821	

Sumber : Data Primer yang diolah (2022).

Berdasarkan tabel di atas dapat kita ketahui bahwa nilai *Cronbach's Alpha* pada masing-masing variabel bervariasi dan pada intinya melebihi dari batas nilai reliabilitasnya (0,60), sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel dalam penelitian ini adalah reliabel.

4.6 Hasil Uji Asumsi Klasik

4.6.1 Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan bertujuan untuk mengetahui apakah data dari setiap variabel yang telah diperoleh tersebut berdistribusi normal atau tidak. Alat diagnostik yang digunakan dalam memeriksa data yang memiliki distribusi normal dengan menggunakan one sampel kolmogrov smirnov. Uji kolmogrov dapat diketahui bahwa unstandardized residual memiliki nilai

signifikan lebih besar dari 0,05. Berikut adalah hasil dari Uji Normalitas:

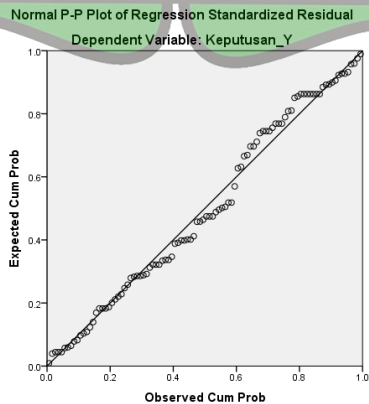
Tabel 4.10
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.47876253
Most Extreme Differences	Absolute	.073
	Positive	.071
	Negative	-.073
Test Statistic		.073
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022).

Dari hasil Tabel 4.9 dapat kita lihat bahwa hasil uji statistik Kolmogorov Smirnov menunjukkan nilai signifikan $>0,05$ yaitu 200. Dari ini dapat kita simpulkan bahwa pada penelitian ini memiliki data berdistribusi normal.

Gambar 4.11
Hasil Uji Grafik P-plot



Hasil uji normalitas pada penelitian ini juga diperkuat oleh diagram P-plot diatas yang dapat disimpulkan bahwa titik-titik dalam diagram tersebut mengikuti garis diagonalnya dan tidak menyebar menjauh dari garis normalnya sehingga dapat disimpulkan bahwa hasil uji penelitian ini berdistribusi normal.

4.6.2 Hasil Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas merujuk pada adanya hubungan linier sempurna diantara variabel penjelas dalam suatu regresi. Untuk mendeteksi ada tidaknya gejala multikolinieritas antar variabel independen yang digunakan, dapat diketahui melalui nilai tolerance dan varian inflation factor (VIF). Dalam kebanyakan penelitian menyebutkan bahwa jika tolerance lebih besar dari 0,1 dan VIF kurang dari 10, maka tidak terjadi multikolinieritas, berikut hasil dari Uji Multikolinieritas:

Tabel 4.12
Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Kepribadian(X_1)	0,810	1,235	Tidak terjadi multikolinieritas
Motivasi (X_2)	0,810	1,235	Tidak terjadi multikolinieritas

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022).

Dari tabel 4.12 di atas dapat kita lihat bahwa nilai tolerance 0,10 dan nilai VIF < 10 sehingga dalam penelitian ini dapat

disimpulkan bahwa pada variabel penelitian ini tidak terjadi multikolinieritas.

4.6.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Bila varian dari satu residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain maka hal tersebut disebut dengan homokedastitas dan jika varian tidak konstan ataupun berubah disebut dengan heteroskedastisitas. Pada penelitian ini uji heteroskedastisitas menggunakan uji scatter plot. Hasil uji heteroskedastisitas pada penelitian ini ditampilkan dalam bentuk sebagai berikut:

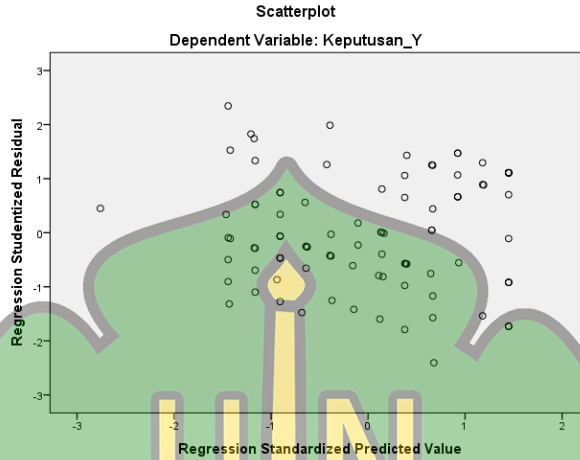
Tabel 4.13
Hasil Uji Heterokedastisitas

Variabel	Sig.	Keterangan
Kepribadian(X_1)	0,545	
Motivasi (X_2)	0,632	

Data diolah oleh peneliti, 2022.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai signifikan dari AbsRes dengan variabel-variabel yang telah ditransformasi ke Absolute (Abs) adalah melebihi nilai alpha (0,05), noilai signifikan pada Kepribadian sebesar 0,545, pada variabel motivasi (X_2) sebesar 0,632. Sehingga ketdua variabel lebih besar dari 0,05 sehingga terbebas dari heterokedastisitas. Untuk memperkuat uji ini juga dapat dibuktikan dengan grafik scatterplot sebagai berikut:

Gambar 4.14
Hasil Uji Heteroskedastisitas *Scatterplot*



Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)

Dari gambar 4.12 dapat kita ketahui bahwa titik-titik atau plot pada uji heteroskedastisitas ini menyebar secara merata dan tidak bertumpuk. Oleh karena itu dapat dikatakan pada uji ini tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

4.7 Hasil Penelitian جامعة الرانري

4.7.1 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh dari variabel independen yaitu kepribadian dan motivasi terhadap variabel dependen yaitu pengambilan keputusan untuk memilih pembiayaan UMKM pada PT PNM (persero) Mekaar Syariah cabang Ihung bata. Hasil analisis linier berganda dengan menggunakan aplikasi SPSS yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.15
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	Unstandarized B	Standar Error	Standarized Coefecient Beta	Signifikan
Constant	11.731	2.641		0,000
Kepribadian(X ₁)	.448	.121	.343	0,000
Motivasi (X ₂)	.467	.128	.336	0,000

Sumber : Data Primer yang diolah (2022).

Dari hasil uji regresi berganda pada tabel diatas dapat diambil kesimpulan bahwa:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 11,731 + 0,448 X_1 + 0,467 X_2 + e$$

1. Berdasarkan persamaan regresi menunjukkan bahwa nilai dari Konstanta mempunyai nilai sebesar 11,731 yang artinya jika variabel kepribadian dan motivasi tetap atau konstan, maka Keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan UMKM pada PT Mekaar Syariah sebesar 11,731.
2. Berdasarkan perhitungan regresi linier berganda pada variabel X₁ (Kepribadian) bernilai positif sebesar 0,448 yang artinya apabila nilai X₁ meningkat 1% maka nilai variabel Y juga akan naik sebesar 0,448 atau 44,8%. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel kepribadian (X₁) memiliki pengaruh positif terhadap keputusan (Y) nasabah dalam memilih pembiayaan UMKM pada PT Mekaar Syariah sebesar 44,8%.
3. Berdasarkan hasil perhitungan regresi linier berganda X₂ (Motivasi) bernilai positif sebesar 0,467 yang artinya apabila nilai X₂ meningkat 1% maka nilai variabel Y juga akan naik

sebesar 0,467 atau 46,7. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel Motivasi (X_2) memiliki pengaruh positif terhadap Keputusan (Y) nasabah dalam memilih pembiayaan UMKM pada PT mekaar syariah sebesar 46,7%.

4.8 Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen. Untuk melihat diterima atau tidaknya hipotesis yang diajukan maka perlu dilakukan uji t, uji R² dan uji f untuk melihat kepribadian dan motivasi terhadap pengambilan keputusan untuk memilih pembiayaan UMKM pada PT PNM (persero) Mekaar Syariah Cabang Lhung Bata.

4.8.1 Hasil Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan (uji F) adalah pengujian terhadap koefisien regresi secara simultan. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh semua variabel independen yang terdapat didalam penelitian ini secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen. Uji F dalam penelitian ini digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh variabel kepribadian dan motivasi terhadap pengambilan keputusan untuk memilih pembiayaan UMKM pada PT PNM (persero) Mekaar Syariah cabang lhueng bata. Hasil perhitungan selanjutnya akan dibandingkan dengan F tabel yang diperoleh dengan menggunakan tingkat resiko atau signifikan 0,05 (5%).

Tabel 4.16
Hasil Uji Simultan (F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	300.958	2	150.479	23.996	.000 ^b
	Residual	608.282	97	6.271		
	Total	909.240	99			

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022).

F tabel $df1 = k - 1 = 2 - 1 = 1$

F tabel $df2 = n - k - 1 = 100 - 2 - 1 = 97$

Maka f tabel 3,94

Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel kepribadian dan motivasi berpengaruh secara simultan atau secara bersama-sama karena $f_{hitung} > f_{tabel}$ $23,996 > 3,94$ dengan tingkat signifikan lebih kecil dari 0,05 yaitu $0,000 < 0,050$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kepribadian dan motivasi berpengaruh secara bersama-sama dan signifikan terhadap Keputusan.

4.8.2 Hasil Uji Parsial (Uji t)

Teknik uji t ini digunakan untuk menguji dan mengetahui apakah variabel bebas secara individual mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Uji t dimaksud untuk mengetahui tingkat signifikan pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dengan asumsi variabel bebas yang lain tidak mengubah. Jika nilai probabilitas signifikannya lebih kecil dari 0,05 (5%) maka suatu variabel independen berpengaruh

signifikan terhadap variabel dependen. Adapun hasil uji t dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.17
Hasil Uji t

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Signifikan
Constant	4.442		0,000
Kepribadian(X_1)	3.716	1,984	0,000
Motivasi (X_2)	3.639		0,000

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022).

$$T \text{ tabel } df = n - k - 1 = 100 - 2 - 1 = 97$$

$$T \text{ tabel} = 1,984$$

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa:

1. Hasil Uji t untuk variabel Kepribadian (X_1) diperoleh t_{hitung} sebesar 3,716 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Nilai signifikan $0,000 < 0,05$ dengan menggunakan nilai probabilitas signifikan 0,05 maka dapat diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1,984. dengan demikian $t_{hitung} (3,716) > t_{tabel} (1,984)$. Maka hal ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh antara kepribadian (X_1) terhadap keputusan (Y) dalam memilih pembiayaan UMKM pada PT Mekaar Syariah.
2. Hasil Uji t untuk variabel Motivasi (X_2) diperoleh t_{hitung} sebesar 3,639 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Nilai signifikan $0,000 < 0,05$ dengan menggunakan nilai probabilitas signifikan 0,05 maka dapat diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1,984. dengan demikian $t_{hitung} (3,639) > t_{tabel} (1,984)$. Maka dengan hal ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh antara Motivasi (X_2)

terhadap keputusan (Y) dalam memilih pembiayaan UMKM pada PT Mekaar Syariah.

4.8.3 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kepribadian dan motivasi terhadap pengambilan keputusan. Berikut adalah tabel hasil uji koefisien determinasi (R^2):

Tabel 4.18
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.575 ^a	.331	.317	2.504

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022).

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien determinasi atau R square pada tabel di atas adalah 0,331 sehingga 33,1% variabel kepribadian dan motivasi mampu menjelaskan variabel Keputusan. Sedangkan sisanya 66,9% dijelaskan oleh variabel yang tidak terdapat pada penelitian seperti lingkungan kerja, budaya organisasi, fasilitas kerja dan lain sebagainya.

4.8.4 Hasil Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan (uji F) adalah pengujian terhadap koefisien regresi secara simultan. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh semua variabel independen yang terdapat didalam penelitian ini secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen. Uji F dalam penelitian ini digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh variabel kepribadian dan motivasi terhadap

pengambilan keputusan untuk memilih pembiayaan UMKM pada PT PNM (persero) Mekaar Syariah cabang lhueng bata. Hasil perhitungan selanjutnya akan dibandingkan dengan F tabel yang diperoleh dengan menggunakan tingkat resiko atau signifikan 0,05 (5%).

4.9 Pembahasan Hasil Penelitian

4.9.1 Kepribadian Berpengaruh Terhadap Pengambilan Keputusan Untuk Memilih Pembiayaan pada PT Permodalan Nasional Madani (persero) Mekaar Syariah

Indikator yang terangkum dalam variabel kepribadian yaitu Usia dan siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, pendapatan dan gaya hidup. Berdasarkan hasil penelitian ini, maka diperoleh nilai variabel kepribadian (X_1) dibuktikan dengan hasil analisis deskriptif jawaban responden yang menjawab dengan rata-rata skor 4,46. Kemudian hasil dari analisis statistik menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3,716 > 1,986$ dan nilai signifikansinya $0,000 < 0,050$. Sehingga hipotesis pertama H_{a1} menyatakan bahwa Kepribadian mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Pembiayaan UMKM Mekaar Syariah di Kota Banda Aceh. Jadi H_{o1} ditolak dan H_{a1} diterima. Hasil dari penelitian ini dikatakan signifikan apabila nilai setiap variabel memiliki nilai signifikan $< \alpha = 0,05$.

Dari hasil analisis studi lapangan menyatakan bahwa Kepribadian berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih PNM Mekaar Syariah di Banda Aceh. Berdasarkan fenomena yang

kita lihat dilapangan bahwa keadaan ekonomi atau pendapatan nasabah sangat berpengaruh terhadap keputusan untuk memilih pembiayaan Mekaar Syariah ini dari pada lembaga keuangan konvensional atau Bank konvensional lainnya, hal ini juga didukung dengan penerapan Qanun Nomor 11 Tahun 2018 yang berbunyi “Lembaga keuangan yang beroperasi di Aceh berdasarkan prinsip Syariah”.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Riza, dkk (2021) yang menyatakan bahwa kepribadian berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk memilih bank Syariah di banda aceh secara signifikan. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Utami (2021) yang menyatakan dari hasil penelitiannya terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap kepribadian terhadap perilaku konsumen keuangan pada pelaku umkm kerajinan rotan kecamatan rumbai.

4.9.2 Motivasi Berpengaruh Terhadap Pengambilan Keputusan Untuk Memilih Pembiayaan pada PT Permodalan Nasional Madani (persero) Mekaar Syariah

Indikator yang terangkum dalam variabel Motivasi yaitu, pemicu psikologis, pemicu Emosional, pemicu Kesadaran, dan pemicu Lingkungan. Berdasarkan hasil penelitian ini, maka diperoleh nilai variabel Motivasi (X_2) dibuktikan dengan hasil analisis deskriptif jawaban responden yang menjawab dengan rata-rata skor 4,29. Kemudian hasil dari analisis statistic yaitu nilai t_{hitung}

$> t_{\text{tabel}}$ atau $3,639 > 1,986$ dan nilai signifikansinya $0,000 < 0,050$. Sehingga hipotesis pertama H_{a2} menyatakan bahwa Motivasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Pembiayaan UMKM Mekaar Syariah di Kota Banda Aceh. Jadi H_{o1} ditolak dan H_{a2} diterima sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel motivasi ini berpengaruh signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan. Hasil dari penelitian ini dikatakan signifikan apabila nilai setiap variabel memiliki nilai signifikan $< \alpha = 0,05$.

Dari hasil analisis lapangan mengenai motivasi terhadap keputusan menunjukkan bahwa nasabah Mekaar Syariah dalam mengambil pembiayaan ini karena pengaruh dari lingkungannya, yang mana hampir sebagian dari lingkungannya mengambil pembiayaan ini. Dengan adanya kesadaran atau rangsangan otomatis juga akan menimbulkan kebutuhan yang nasabah perlukan. Misalnya ada iklan yang menjual pakaian pada social media maka akan langsung terangsang ingin memiliki pakaian tersebut.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh Angga (2017) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh positif secara signifikan terhadap keputusan nasabah bank BRI bojorgoro.

Namun ada juga hasil yang tidak mempengaruhi motivasi sebagaimana hasil penelitian dari Azmi (2019) menunjukkan bahwa motivasi dan reputasi secara simultan mempengaruhi minat, namun Secara parsial penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi

tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan di bank syariah

4.9.3 Kepribadian Dan Motivasi Berpengaruh Terhadap Pengambilan Keputusan Untuk Memilih Pembiayaan pada PT Permodalan Nasional Madani (persero) Mekaar Syariah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan terdapat pengaruh secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat memiliki pengaruh yang signifikan dibuktikan dengan hasil uji (F) yaitu $f_{hitung} > f_{tabel}$ yaitu $23,996 > 3,94$ dengan tingkat signifikan lebih kecil dari 0,05 yaitu $0,000 < 0,050$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kepribadian (X_1) dan motivasi (X_2) berpengaruh secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengambilan keputusan (Y). Dilihat dari hasil Uji Determinasi (R^2) pada penelitian ini menunjukkan hasil R^2 sebesar 0,331 artinya 33,1% Variabel Independen (Kepribadian dan Motivasi) mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah untuk memilih pembiayaan UMKM Mekaar Syarian di banda aceh. Sedangkan sisanya 66,9% dijelaskan oleh variabel yang tidak terdapat pada penelitian ini. Seperti halnya variabel pengetahuan (Riza, dkk 2021); religiusitas, lingkungan dan (Utami, 2021); pengetahuan keuangan, sikap keuangan

Hipotesis (Ha_3) yaitu kepribadian dan Motivasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Pengambilan keputusan nasabah nasabah untuk memilih pembiayaan UMKM

Mekaaar Syariah. Hal ini sekaligus menjawab rumusan masalah yang ketiga yang menyatakan secara simultan atau bersama-sama dapat berpengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan UMKM Mekaar Syariah Kota Banda Aceh.



BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai kepribadian dan motivasi terhadap pengambilan keputusan nasabah Mekaar Syariah cabang lhueng bata, dengan jumlah 100 responden, rata-rata nasabah merasa puas berdasarkan kepribadian dan motivasi terhadap pembiayaan yang telah diluncurkan oleh PT Permodalan Nasional Madani (persero) Mekaar Syariah.

1. Variabel kepribadian secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan UMKM pada PT PNM (Persero) Mekaar Syariah.
2. Variabel Motivasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan UMKM pada PT PNM (Persero) Mekaar Syariah.
3. Variabel Kepribadian dan motivasi secara Bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan masyarakat dalam memilih pembiayaan UMKM pada PT PNM (persero) Mekaar Syariah.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil diatas, peneliti mengajukan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan:

1. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk penelitian selanjutnya sebagai bahan referensi. Bagi penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan sampel yang lebih banyak dan menambahkan variabel-variabel yang belum diteliti pada penelitian ini.

2. Saran Praktis

a. Bagi Perusahaan

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah diharapkan agar lebih memperhatikan usia dan siklus hidup calon nasabah, karena jika usia sudah di atas 50 tahun tidak memungkinkan lagi untuk mengajukan pembiayaan mekaar Syariah serta mensurvey pekerjaan nasabah secara langsung guna untuk menghindari hal-hal yang merugikan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah.

b. Bagi Masyarakat

Diharapkan bagi Masyarakat yang sudah mengambil pembiayaan Mekaar Syariah ini agar mempergunakan pembiayaan dengan sebaik mungkin dan tetap berkomitmen dalam memajukan usaha UMKM.

DAFTAR PUSAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010) hal. 27-28
- Abuddin Nata. (2014). *Sosiologi Pendidikan Islam*, Jakarta: Rajawali Pers
- Ali Ahmad al-Qalyshy, *fikih al-muamalat al maliyah fi syariah al Islamiyah*, h. 119 -128
- Denny Daud, "Promosi dan Kualitas Layanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pembiayaan Pada PT. Bess Finance Manado," *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 1, No. 4 (2013), h. 52.
- Euis Hasmina Putri (2017) *eJournal Administrasi Negara*, 5(1), 5431-5445.
eJournal.an.fisip-unmul.ac.id
- Ghozali, Imam (2013). *Aplikasi Analisa Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Semarang: UNIDIP.
- Ghozali, Imam (2016). *Aplikasi Analisa Multivariate Dengan Program SPSS*
Semarang: Badan Universitas Diponegoro
- Ghozali, Imam. (2018). *Aplikasi Analisa Multivariate dengan Program IBM SPSS 26*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Helmi Karim, *fiqh muamalah* (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2002) cet. 3, h. 20.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Rajawali Press 2008),h. 233.
- Hafsan Muhammad Jafar (2014) ,*Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, Jakarta: Infokop.
- Indah arisfi Utami (2021), *pengaruh pengetahuan keuangan, sikap keuangan, dan kepribadian terhadap perilaku konsumen*, universitas Islam Riau
- Ika Afriyanti (2021) , *analisis faktor-faktor yang mempegaruhi minat masyarakat memilih pembiayaan di PT PNM*, Politeknik Harapan Bersama Tegal
- Khadijah S, Saleh NEP, Kamarudin MF, Haryadi A. 2013. *Sustainability of Islamic Micro Finance Institutions (IMFIs)*. *Journal of Accounting and Finance*. DOI. 10.13189/ujaf.2013.010205
- Kasmir.(2005).*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*.Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P. A. (2011).*Manajemen,Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Muhammd Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta : Pustaka SM, 2007), h. 79.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*.Yoyakarta: UUP AMP YKPN.
- Mochamad Reza Rahman, Muhammad Rizki Oktavianto, Paulinus. (2017).Mahasiswa Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.

Nitisusastro, Mulyadi.(2009). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*.Bandung, Alfabeta.

Peraturan Menteri Kehakiman RI No.C- 11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999 dan SK Menteri Keuangan No. 487/KMK.017.1999 Tentang Permodalan Nasional Madani.

Pristiana, Ulfi; Amiartuti Kusumanungtyas dan Siti Mujannah (2009).Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Wanita Berwirausahaan Di Kota Surabaya.*Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 9(1).

Rahmadina, Rahma Main. (2020). PT Permodalan Nasional Madani (Persero), Laporan Tahunan 2016 Annual Report.

Riski darmawan (2014).*Pengambilan Keputusan Landasan Filosofi, Konsep, Dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.

Riza, A., Hakim, L., & Eliana, E. (2021). Analisis Pengaruh Pengetahuan, Kepribadian, dan Reputasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah di Banda Aceh. *Jurnal EMT KITA*, 5(1), 19–30. <https://doi.org/10.35870/emt.v5i1.324>.

Ridwan, Syahrudin Syariah IAIN SU Medan (2013) Fakultas Syariah Institut Studi Islam Darussalam (ISID) Gontor email: syahrudin_12@yahoo.com

Robbins, Stephen P. Dan Mary Coulter (2002).Management.7 Edition. *Prentice Hall. USA*.

Sayyidah Mahbubah (2020) analisis faktor-faktor dalam pengambilan keputusan, universitas Islam negeri Sumatera Utara

- Schiffman, Leon G. dan Leslie Lazar Kanuk. (2008). Perilaku Konsumen. Jakarta: PT Indeks.
- Schiffman dan Kanuk. (2008). Perilaku Konsumen. Edisi 7. Jakarta: Indeks.
- Setiadi, Nugroho J. (2003). Perilaku Konsumen dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran. Jakarta: Prenada Media.
- Sopiah. (2013). Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis Disertai Himpunan jurnal Penelitian. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia,2012) hal 16
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono (2011). *Ekonometrika Terapan: Teori dan Aplikasi SPSS*. Yogyakarta Abdi.
- Sugiyono (2019), *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Alfabeta
- Salusu, J. (2006). *Pengambilan Keputusan Strategik Untuk Organisasi Publik Dan Organisasi Nonprofit*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Suliyanto (2011). *Ekonometrika Terapan: Teori dan Aplikasi SPSS*, Yogyakarta: Andi.
- Tambunan, Thulus (2002) *Usaha Kecil dan Menengah Di Indonesia*, Beberapa Isu Penting. Jakarta: Salemba Empat,

Ujang Sarmawan (2011), *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, Edisi Kedua, Bogor: Ghalia Indonesia

Mardani, *Aspek Hukum dan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017) hal. 5

M Nur Rianto al-arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoretis dan Praktis*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012, hal. 81



Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

PENGARUH KEPERIBADIAN DAN MOTIFVASI TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MASYARAKAT DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH PADA PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH

Assalamu 'alaikum, Wr.Wb

Terima kasih atas partisipasi saudara/I menjadi salah satu responden dan secara sukarela mengisi kuesioner ini. kuesioner salah satu instrumen penelitian yang dilakukan oleh :

Nama : Putri Salsabilla
Nim : 180603205
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Untuk memenuhi tugas penyelesaian skripsi program sarjana. Saya sangat menghargai waktu saudara/I untuk mengisi kuesioner ini dan menjamin kerahasiaan saudara/i. Demikian kuesioner ini diberikan, mohon kiranya saudara/i mengisi seluruh pertanyaan dalam kuesioner ini. Atas bantuan dan kerjasamanya saya ucapkan terima kasih.

Wa 'alaikumsallam, Wr.Wb.

Hormat Saya

Lampiran 2. Identitas Responden

Petunjuk : Pilihlah salah satu jawaban yang sesuai dengan memberikan tanda (√)

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
3. Umur : <25 tahun
 26-30 tahun
 31-40 tahun
 41-50 tahun
 > 50 tahun
4. Pendidikan Terakhir : SD
 SMP
 SMK
 DIPLOMA
 S1/S2
5. Pekerjaan : mahasiswa/i

Pedagang

karyawan swasta

petani/pensiun

6. Penghasilan Perbulan : < 1 Juta

1-5 Juta

6-10 Juta

>10 Juta

1. Pengisian Kuesioner

Responden diharapkan dapat menjawab pertanyaan dengan memberikan tanda (√) pada pertanyaan yang telah disediakan. Pertanyaan yang disediakan pertanyaan yang disediakan dijawab sesuai dengan skala likert, mulai dari skala 1-5 semakin besar angka yang anda pilih menandakan semakin puas, dan sebaliknya.

- Sangat Setuju (SS) = 5
- Setuju (S) = 4
- Kurang Setuju (KS) = 3
- Tidak Setuju (TS) = 2
- Sangat Tidak Setuju (STS) = 1

Data responden dan semua informasi yang diberikan akan dijamin kerahasiaannya, oleh sebab itu dimohon untuk mengisi kuesioner dengan sebenar-benarnya.

2. Pertanyaan kuesioner berikut terkait pengambilan keputusan (Y)

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
		Skor 1	Skor 2	Skor 3	Skor 4	Skor 5
1	Saya mengambil pembiayaan di PT PNM Mekaar Syariah karena sesuai dengan kebutuhan saya					
2	Saya mendapat informasi tentang PT PNM Mekaar Syariah dari orang lain					
3	Saya memilih PT PNM Mekaar Syariah karena tidak terdapat informasi yang buruk mengenai PT PNM tersebut					
4	PT PNM Mekaar Syariah menjadi alternative pilihan saya berdasarkan evaluasi yang dilakukan					
5	Saya merasa yakin dengan keputusan memilih PT PNM Mekaar Syariah					
6	Saya merasa puas dengan PT PNM Mekaar Syariah					
7	Saya akan mempromosikan tentang PT PNM Mekaar Syariah kepada keluarga, teman dan saudara saya					

3. Pertanyaan Kuesioner berikut terkait kepibadian (X_1)

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
		Skor 1	Skor 2	Skor 3	Skor 4	Skor 5
1	Saya menggunakan PT PNM Mekaar Syariah karena sesuai dengan usia saya					
2	Mnggunakan PT PNM Mekaar Syariah karena keinginan saya sendiri					
3	Keadaan ekonomi sangat berpengaruh bagi saya dalam memilih PT PNM Mekaar Syariah					
4	Jumlah pendapatan mempengaruhi saya untuk mengambil pembiayaan di PT PNM Mekaar Syariah					
5	Saya mengambil pembiayaan di PT PNM Mekaar Syariah karena aktivitas lingkungan saya					

4. Pertanyaan Kuesioner berikut terkait Motivasi (X_2)

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
		Skor 1	Skor 2	Skor 3	Skor 4	Skor 5
1	Saya menggunakan produk di PT PNM Mekaar Syariah atas kemauan diri sendiri					
2	Saya mengambil pembiayaan mekaar syariah karena rangsangan pemikiran tentang kebutuhan yang saya hadapi					

3	Saya mengambil pembiayaan mekaar Syariah ini karena tertarik saat melihat iklan yang mereka luncurkan					
4	Saya mengambil pembiayaan mekaar Syariah ini karena pengaruh dari lingkungan ditempat saya tinggal, karena banyak yang mengambil pembiayaan ini					

Lampiran 3. Hasil Tabulasi Jawaban Responden

1. Jawaban Responden Variabel Kepribadian (X1)

NO	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
2	5	5	5	5	5
3	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
6	5	5	5	5	5
7	4	3	4	4	4
8	5	5	5	5	5
9	5	5	5	4	4
10	5	4	5	5	5
11	5	5	5	5	5
12	5	5	5	5	5
13	5	5	5	5	5
14	5	4	4	5	5
15	4	4	4	4	4
16	5	5	5	5	5
17	4	4	4	4	4
18	5	5	5	5	5
19	5	3	4	4	4

20	5	5	5	5	5
21	4	4	4	4	4
22	4	4	4	4	4
23	4	4	4	4	4
24	5	4	4	4	4
25	4	4	4	4	4
26	4	4	4	4	4
27	4	5	5	5	5
28	4	4	5	5	5
29	4	4	4	4	4
30	5	5	5	5	5
31	5	3	5	4	5
32	4	4	5	5	5
33	4	5	5	5	5
34	4	4	4	4	4
35	4	4	4	4	3
36	4	4	4	4	4
37	4	5	5	5	5
38	4	4	4	4	4
39	5	5	4	5	5
40	4	3	4	4	4
41	4	4	4	4	4
42	4	4	4	4	4
43	4	4	5	5	5
44	4	4	3	4	4
45	5	5	5	5	5
46	5	5	5	5	5
47	4	4	4	4	4
48	4	5	5	5	5
49	3	4	4	4	4
50	4	5	5	5	5
51	4	4	5	5	4
52	5	5	5	5	5
53	5	5	5	5	4
54	4	4	4	4	4
55	4	4	4	4	5

56	5	5	5	5	5
57	4	5	5	5	5
58	5	4	5	5	5
59	4	4	5	5	5
60	4	5	5	5	5
61	5	5	5	4	4
62	4	4	4	4	4
63	4	4	4	4	2
64	4	4	4	4	4
65	4	4	4	4	4
66	3	4	5	5	5
67	4	5	5	5	5
68	5	5	5	5	5
69	4	4	4	5	5
70	4	5	5	5	5
71	5	5	5	5	5
72	5	4	4	4	4
73	2	4	4	4	4
74	5	5	5	5	5
75	4	4	5	5	5
76	4	5	5	5	5
77	5	5	5	4	4
78	4	4	4	5	5
79	3	4	4	4	4
80	4	4	4	4	4
81	5	5	5	5	5
82	4	4	4	4	4
83	5	5	5	5	5
84	3	4	5	5	5
85	4	4	4	4	4
86	5	5	5	5	5
87	4	5	5	5	5
88	4	4	4	3	4
89	4	3	3	3	5
90	5	5	5	5	5
91	4	4	4	5	5

92	4	4	3	4	4
93	5	5	5	5	5
94	5	5	5	5	5
95	4	4	4	4	4
96	4	4	4	5	5
97	3	4	4	4	4
98	4	4	4	4	4
99	4	5	5	5	4
100	5	5	5	5	5
	4	4	4	4	5

2. Jawaban Responden Variabel Motivasi (X2)

No	Y1	Y2	Y3	Y4
1	5	5	5	5
2	5	5	5	5
3	5	5	5	5
4	5	5	5	5
5	4	4	4	4
6	4	4	4	4
7	4	5	5	5
8	5	5	5	4
9	3	2	5	5
10	4	4	4	3
11	4	4	4	4
12	4	4	3	3
13	4	4	5	5
14	4	4	3	4
15	4	5	5	5
16	5	4	4	4
17	5	5	5	5
18	4	5	5	5
19	4	4	4	4
20	5	3	3	3
21	4	4	4	4
22	5	4	4	4
23	4	4	5	4

24	4	5	5	5
25	4	4	4	4
26	4	5	5	5
27	4	5	5	5
28	4	3	3	4
29	5	5	5	5
30	4	4	4	4
31	4	3	3	3
32	2	5	5	5
33	4	4	4	4
34	4	4	4	4
35	4	4	3	3
36	3	5	5	5
37	4	4	4	4
38	5	5	4	5
39	4	4	5	5
40	5	4	4	4
41	5	5	5	3
42	4	5	5	5
43	4	3	4	4
44	5	5	5	5
45	5	5	5	5
46	4	4	4	4
47	4	5	5	5
49	4	4	4	4
50	4	5	5	5
51	5	5	4	4
52	5	5	5	5
53	4	5	5	4
54	4	4	4	4
55	5	5	5	4
56	5	5	5	5
57	5	5	5	5
58	4	3	3	3
59	5	3	4	5
60	4	4	4	4
61	5	5	5	5
62	4	4	4	4
63	2	3	3	3
64	3	3	3	5
65	5	5	5	5

66	4	4	5	5
67	4	5	5	5
68	5	5	5	5
69	4	4	4	4
70	4	4	5	5
71	4	4	4	4
72	4	4	4	4
73	4	4	4	4
74	5	5	5	5
75	3	3	3	3
76	4	4	4	5
77	5	5	4	4
78	4	4	4	4
79	4	5	5	4
80	4	4	4	4
81	5	5	5	5
82	4	4	4	4
83	5	5	5	5
84	4	4	5	5
85	4	4	4	4
86	4	4	4	4
87	4	5	5	5
88	4	4	4	4
89	4	4	4	4
90	4	5	5	5
91	3	3	3	3
92	4	4	4	4
93	4	3	3	3
94	5	3	4	5
95	4	4	4	4
96	5	5	5	5
97	4	4	4	4
98	4	4	4	3
99	5	5	5	4
100	5	5	5	5
	4	4	4	5

3. Jawaban Responden Variabel Pengambilan keputusan
(Y)

No	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7
1	5	5	5	5	5	5	5
2	4	4	4	4	4	5	5
3	5	4	4	4	4	4	5
4	4	5	3	4	4	4	4
5	5	4	4	4	4	4	4
6	4	4	4	4	4	3	2
7	4	5	5	5	5	5	5
8	4	4	3	4	4	4	4
9	4	4	2	4	4	3	5
10	4	4	4	4	4	4	4
11	4	5	5	5	5	4	4
12	4	4	4	4	4	4	4
13	4	5	5	5	5	5	5
14	4	4	3	4	4	4	4
15	5	5	5	5	5	5	5
16	4	4	3	4	4	4	4
17	4	4	4	4	4	5	5
18	4	4	4	5	5	4	4
19	4	4	4	4	4	4	4
20	4	4	4	4	3	3	3
21	4	4	4	4	4	4	4
22	4	4	4	4	4	4	4
23	4	4	4	4	4	4	4
24	4	4	4	4	4	4	5
25	4	4	4	4	4	4	4
26	4	4	5	5	5	5	5
27	4	4	4	4	4	4	4
28	4	4	4	4	4	4	3
29	4	4	4	4	4	4	4
30	4	4	4	4	4	4	4
31	4	4	3	4	4	3	4
32	5	5	5	4	4	4	2
33	4	4	4	4	4	4	4
34	4	3	3	4	4	4	4
35	5	4	3	3	4	3	4
36	4	4	4	4	5	5	5
37	4	4	3	3	4	3	4
38	5	5	5	5	5	5	5

39	4	4	4	4	4	4	4
40	4	4	4	4	4	4	4
41	4	4	3	3	4	4	4
42	4	5	5	5	5	5	5
43	3	3	3	3	4	4	4
44	4	4	4	5	4	4	3
45	5	5	4	4	5	5	4
46	4	4	4	4	4	5	5
47	4	5	5	4	5	5	5
49	4	4	4	4	5	4	4
50	4	5	5	5	5	5	5
51	4	4	4	4	4	5	5
52	5	5	5	5	5	5	5
53	5	3	5	4	5	5	4
54	4	4	5	5	4	4	4
55	4	4	4	4	4	4	4
56	5	5	5	5	5	5	5
57	4	5	5	5	5	5	5
58	3	3	3	4	4	4	4
59	4	4	4	4	4	5	5
60	5	4	4	4	3	3	3
61	4	4	5	5	4	4	4
62	5	4	4	4	4	3	3
63	4	3	4	4	4	3	4
64	5	5	5	5	5	4	4
65	5	5	5	4	4	3	4
66	5	4	5	5	5	3	5
67	5	5	5	5	5	5	5
68	5	5	5	5	5	5	5
69	5	5	5	5	5	5	4
70	5	4	5	5	5	5	5
71	2	4	4	4	4	4	4
72	5	4	5	5	4	4	3
73	4	4	5	5	3	3	3
74	4	5	5	5	5	5	5
75	5	5	5	4	4	4	5
76	4	4	4	4	4	4	5
77	4	4	4	4	4	4	5
78	4	4	4	4	4	4	4
79	4	4	4	4	4	4	4
80	3	4	5	5	4	4	4
81	5	5	5	5	5	5	5
82	3	4	4	4	4	4	4
83	5	5	5	5	5	5	5

84	4	4	5	5	4	3	4
85	3	3	5	5	3	3	5
86	5	5	4	4	5	5	5
87	5	5	5	4	4	5	5
88	4	4	4	4	4	5	4
89	4	4	4	4	5	5	5
90	4	4	4	4	4	4	4
91	4	4	4	4	4	4	4
92	4	4	4	4	5	5	5
93	4	4	4	5	5	5	5
94	4	4	3	3	5	5	5
95	4	5	4	4	5	4	4
96	3	3	4	3	4	4	4
97	4	4	5	3	4	4	3
98	5	5	4	4	5	5	4
99	4	4	5	5	4	5	5
100	5	5	5	5	5	5	5
	4	4	4	4	5	4	4

Lampiran 4: Hasil Uji Validitas

1. Uji Validitas Variabel Kepribadian (X_1)

		Correlations					Kepribadian _X1
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	
X1.1	Pearson Correlation	1	.490	.458	.385	.361	.680
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	.490	1	.714	.671	.479	.829
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	.458	.714	1	.785	.610	.877
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	.385	.671	.785	1	.742	.878
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.5	Pearson Correlation	.361	.479	.610	.742	1	.785
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Kepribadian _X1	Pearson Correlation	.680	.829	.877	.878	.785	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

2. Uji validasi Motivasi (X2)

Correlations						
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Motivasi_X 2
X2.1	Pearson Correlation	1	.461	.353	.267	.635
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.007	.000
	N	100	100	100	100	100
X2.2	Pearson Correlation	.461	1	.756	.536	.865
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
X2.3	Pearson Correlation	.353	.756	1	.752	.899
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100
X2.4	Pearson Correlation	.267	.536	.752	1	.801
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100
Motivasi_X2	Pearson Correlation	.635	.865	.899	.801	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

3. Uji Validasi pengambilan Keputusan (Y)

Correlations									
		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Keputu san_Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.541	.358	.262	.365	.213	.109	.564
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.009	.000	.033	.282	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.2	Pearson Correlation	.541	1	.491	.444	.557	.449	.280	.753
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.005	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.3	Pearson Correlation	.358	.491	1	.704	.362	.358	.199	.715
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.047	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.4	Pearson Correlation	.262	.444	.704	1	.403	.308	.293	.695
	Sig. (2-tailed)	.009	.000	.000		.000	.002	.003	.000

	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.5	Pearson Correlation	.365	.557	.362	.403	1	.668	.503	.780
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.6	Pearson Correlation	.213	.449	.358	.308	.668	1	.609	.750
	Sig. (2-tailed)	.033	.000	.000	.002	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.7	Pearson Correlation	.109	.280	.199	.293	.503	.609	1	.632
	Sig. (2-tailed)	.282	.005	.047	.003	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Keputusan_Y	Pearson Correlation	.564	.753	.715	.695	.780	.750	.632	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).									
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).									

Lampiran 5: Hasil Uji Reliabilitas

1. Uji reabilitas variabel kepribadian (X_1)

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0
a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.			

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.865	5

2. Uji reabilitas variabel Motivasi (X_2)

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.817	4

3. Uji Reabilitas Variabel Pengambilan Keputusan (Y)

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0
a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.			

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.821	7

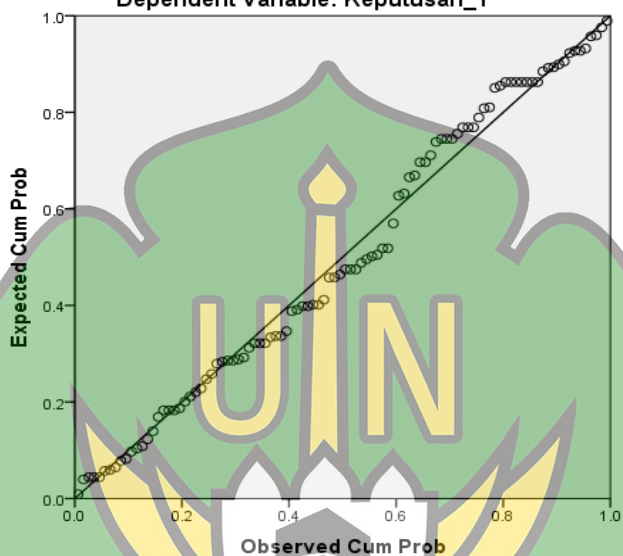
Lampiran 6: Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.47876253
Most Extreme Differences	Absolute	.073
	Positive	.071
	Negative	-.073
Test Statistic		.073
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

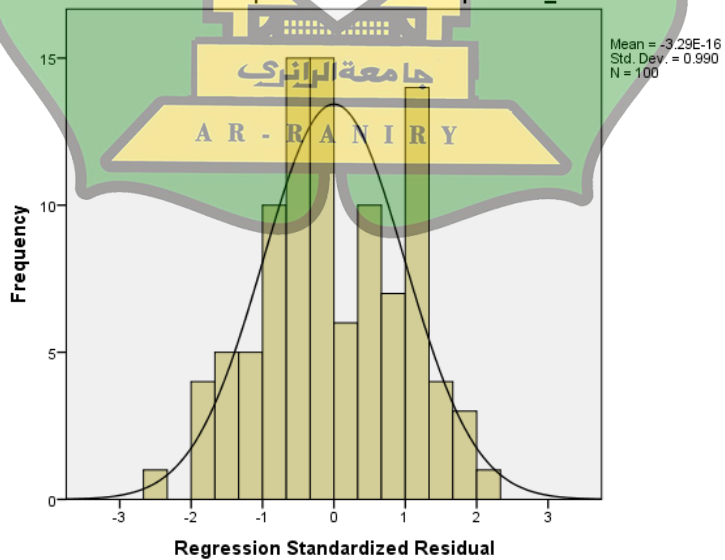
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Keputusan_Y



Histogram

Dependent Variable: Keputusan_Y

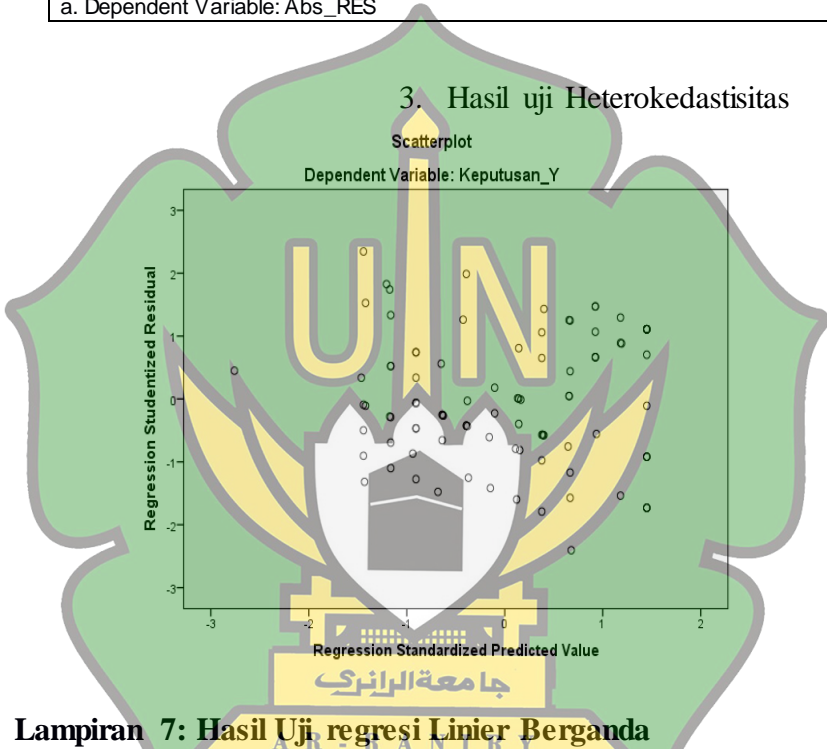


2. Hasil uji Multikolinieritas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.838	1.379		-1.333	.186
	Abs_Kepribadian	-.207	.063	-.351	-.545	.326
	Abs_Motivasi	-.042	.067	-.067	-.632	.529

a. Dependent Variable: Abs_RES

3. Hasil uji Heterokedastisitas



Lampiran 7: Hasil Uji regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11.731	2.641		4.442	.000
	Kepribadian_X1	.448	.121	.343	3.716	.000
	Motivasi_X2	.467	.128	.336	3.639	.000

a. Dependent Variable: Keputusan_Y

Hasil Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11.731	2.641		4.442	.000
	Kepribadian_X1	.448	.121	.343	3.716	.000
	Motivasi_X2	.467	.128	.336	3.639	.000

a. Dependent Variable: Keputusan_Y

Hasil Uji f

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	300.958	2	150.479	23.996	.000 ^b
	Residual	608.282	97	6.271		
	Total	909.240	99			

a. Dependent Variable: Keputusan_Y
b. Predictors: (Constant), Motivasi_X2, Kepribadian_X1

Hasil Uji R²

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.575 ^a	.331	.317	2.504

a. Predictors: (Constant), Motivasi_X2, Kepribadian_X1
b. Dependent Variable: Keputusan_Y

Lampiran 8: Biodata

Data Diri

Nama : Putri Salsabilla
Tempat/Tanggal Lahir : Banda Aceh/ 11 Februari1999
NIM : 180603205
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Belum Menikah
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Nomor Telepon : 082230791984
Email : *putrissa75@gmail.com*

Data Orang Tua

Nama Ayah : M Nur Adam
Pekerjaan : Karyawan Swasta
Nama Ibu : Juliana
Pekerjaan : Penjahit

Riwayat Pendidikan

2005-2011 : SDN 45 Banda Aceh
2011-2014 : Mts Darussyariah Banda Aceh
2014-2017 : SMAN 12 Banda Aceh
2018-2022 : UIN Ar-Raniry Banda Aceh