

SKRIPSI

**ANALISIS PENGARUH FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL
TERHADAP MINAT NASABAH PADA PEMBIAYAAN UMKM
(Studi Pada PNM Mekaar Syari'ah Darussalam Banda Aceh)**



Disusun oleh :

MERISA YULIA

NIM. 200603015

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2024 M/1445 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini:

Nama : Merisa Yulia
Nim : 200603015
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 mempertanggungjawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah 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 bertanggung jawab ataskarya ini.*

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melakukan pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan 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 Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 8 Agustus 2024
Yang Menyatakan,



Merisa Yulia
Merisa Yulia

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Minat
Nasabah Pada Pembiayaan UMKM
(Studi Pada PNM Mekaar Syari'ah Darussalam Banda Aceh)**

Disusun Oleh :

MERISA YULIA
200603015

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 Uin Ar-Raniry Banda Aceh

Banda Aceh, 8 Juli 2024

Pembimbing I

Prof. Dr. Azharyah Ibrahim, S.E., Ak., M.S.O.M
NIP. 197811122005011003

Pembimbing II

Muksal, S.E.I M.E.I
NIP. 199009022020121008

جامعة الرانيري

A R - R A Mengetahui,
Ketua Program Studi Perbankan Syariah,


Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP. 197103172008012007

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

MERISA YULIA

200603015

**Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Minat
Nasabah Pada Pembiayaan UMKM
(Studi Pada PNM Mekaar Syari'ah Darussalam Banda Aceh)**

Telah Disidangkan Oleh Program Studi Strata Satu (S1) Perbankan
Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Dan
Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi S1 Dalam Bidang Perbankan
Syariah

Kamis 8 Agustus 2024

Banda Aceh

Tim Penilai Sidang Hasil Skripsi

Pembimbing I

Pembimbing II

Prof. Dr. Azharsyah Ibrahim, SE, Ak., M.S.O.M.

NIP. 197811122005011003

Muksal, S.E.I., M.E.I.

NIP. 199009022020121008

Penguji I

Penguji II

Dr. Muhammad Adnan, S.E., M.S.i

NIP. 197302012005011003

Intan Qurratulaini, S.Ag., M.S.I

NIP. 197612172009122001

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 = Merisa Yulia
NIM = 200603015
Fakultas/Program Studi = Ekonomi Dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
E-mail = 200603015@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 KKKU Skripsi

Yang Berjudul : Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM (Studi Pada Pembiayaan PNM Mekaar Syariah Darussalam Banda Aceh)

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.

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.

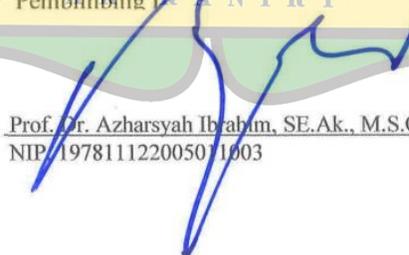
Dibuat Di : Banda Aceh
Pada Tanggal : 8 Agustus 2024

Mengetahui,

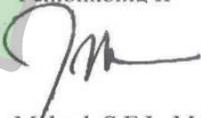
Penulis


Merisa Yulia
200603015

Pembimbing I


Prof. Dr. Azharyah Ibrahim, SE.Ak., M.S.O.M
NIP. 197811122005071003

Pembimbing II


Maksud, S.E.I., M.E.I.
NIP. 199009022020121008

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang pemilik dan penguasa sekalian alam yang telah melimpahkan rahmat, kasih dan sayang-Nya kepada penulis, sehingga dengan petunjuk dan hidayah-Nya penulis telah dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM (Studi Pada PNM Mekaar Syari’ah Darussalam Banda Aceh”**. Shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya, yang mana berkat jasa beliau pada saat ini kita dapat merasakan indahnnya hidup di alam yang disinari dengan kilauan cahaya ilmu pengetahuan di bawah panji agama islam Allah SWT.

Dalam penyelesaian skripsi ini penulis banyak mendapat bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof.Dr. Hafas Furqani., M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, M.Ag dan Ana Fitria S.E.,M.Sc.,RSA selaku ketua dan sekretaris Program Studi Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

3. Hafizh Maulana, Sp., S.Hi., ME selaku ketua Laboratorium, serta staf Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Prof. Dr. Azharsyah Ibrahim, SE.Ak., M.S.O.M selaku pembimbing I dan Muksal, S.E.I., M.E.I. selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan waktu, pemikiran serta arahan, untuk kesempurnaan skripsi ini.
5. Dr. Muhammad Adnan, S.E., M.Si selaku penguji I dan Dr. Intan Qurratulaini, S.Ag., M.S.I sebagai penguji II yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta saran selama proses sidang.
6. Terima kasih kepada bapak Prof. Dr. Azharsyah Ibrahim, SE.Ak., M.S.O.M. selaku penasihat akademik yang selalu memberikan nasihat yang baik selama masa perkuliahan.
7. Seluruh dosen, pegawai dan staff akademik FEBI yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama penulis menjadi mahasiswi Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
8. Terima kasih kepada responden selaku nasabah pembiayaan PNM Mekaar yang telah bersedia membantu penulis mengisi angket/kuesioner dalam penelitian ini.
9. Teristimewa kepada Ayahanda Jsrudin dan Ibunda Nurmanijar, yang telah mendukung dari awal hingga sekarang, berkat do'a dan restu Ayahanda dan Ibunda ananda dapat menyelesaikan perkuliahan ini, terimakasih untuk

pengorbanan, kesabaran dan ketulusan hati dan dukungan yang sangat berarti, baik secara moral maupun material yang tak kunjung henti diberikan kepada penulis. teruntuk Adekku Ulka Amelia, Agus Ulul Azmi dan Muhammad Anjasmadi yang selalu memberikan supportnya dan selalu menemani penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dan semoga selalu dalam kesuksesan, terima kasih banyak kepada seluruh keluarga yang telah memberi motivasi dan dukungan.

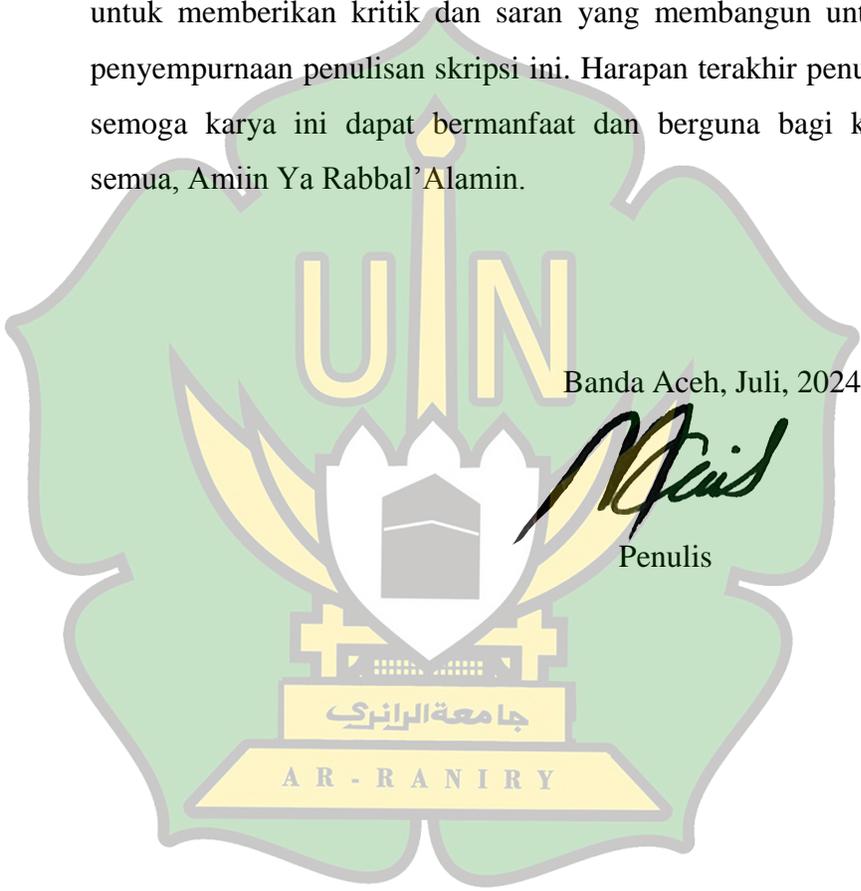
10. Tidak lupa pula untuk kakak ku Muti'ah, S.Pd., M.Si yang selalu menuntun dan mengajari dalam penulisan skripsi ini, terimakasih atas waktunya selama ini. Selanjutnya terimakasih juga kepada Abangku Ramizan yang selalu mensupport dan selalu siap saya reportkan untuk menemaniku dalam mencari ide penulisan skripsi ini dan sebagai pendengar yang setia saat penulis ingin bercerita serta selalu membantu penulis saat sedang menghadapi masalah.
11. Terima kasih juga untuk sahabat-sahabatku yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini. Terima kasih sudah berusaha membangkitkan semangat penulis untuk terus maju dan berjuang dalam penulisan penelitian ini dan terima kasih juga kepada teman satu angkatan perbankan syari'ah letting 2020 yang telah menemani perjuangan selama berkuliah dan penulisan tugas akhir ini.

Berbagai upaya telah dilakukan untuk menyempurnakan skripsi ini, namun terdapat kesalahan atau kekurangan baik dari segi isi maupun dari segi penulisannya, oleh karenanya penulis sangat mengharapkan kepada pembaca untuk memberikan kritik dan saran yang membangun untuk penyempurnaan penulisan skripsi ini. Harapan terakhir penulis semoga karya ini dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua, Amiin Ya Rabbal'Alamin.

Banda Aceh, Juli, 2024



Penulis



ABSTRAK

Nama : Merisa Yulia
NIM : 200603015
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul : Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM (Studi Pada PNM Mekaar Syari'ah Darussalam Banda Aceh")
Pembimbing I : Prof. Dr. Azharsyah, SE.,Ak.,M.S.O.M
Pembimbing II : Muksal, S.E.I., M.E.I.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh faktor internal dan faktor eksternal terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh. penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi berjumlah 4.349 nasabah, teknik pengambilan sampel, probability sampling, dengan metode random sampling. data primer diperoleh dari sampel yaitu sebanyak 30 responden dan data sekunder dari instansi yang terkait serta literatur buku dan jurnal. nilai koefisien determinasi R square sebesar 0,898. Faktor internal dan faktor eksternal mampu menerangkan 89,8 persen variabel minat nasabah. faktor internal dan eksternal secara simultan berpengaruh terhadap minat nasabah terhadap pembiayaan UMKM PNM Mekaar Darusaalam Banda Aceh. Dengan nilai $F_{hitung} = 119,412 > F_{tabel} = 3,354$. Variabel faktor internal di diperoleh $t_{hitung} = 15,020 > t_{tabel} = 2,048$ dan variabel faktor eksternal di dapat $t_{hitung} = -2,060 > t_{tabel} = 2,048$.

Kata kunci : *Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal, Pembiayaan UMKM*

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
LEMBAR PERSETUJUAN MUNAQASYAH SKRIPSI...	iv
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	v
FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI....	vi
LEMBAR MOTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	vii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN ...	viii
ABSTRAK.....	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
1.5 Sistematika Pembahasan	12
BAB II LANDASAN TEORI.....	14
2.1 UMKM	14
2.2 Pembiayaan Syariah UMKM	17
2.2.1 Pengertian Pembiayaan Syariah UMKM ...	21
2.2.2 Produk-Produk Pembiayaan Syariah UMKM	24
2.3 Minat.....	31
2.3.1 Pengertian Minat.....	31
2.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat.....	33
2.4 Indikator Minat Internal.....	39
2.5 Insikator Minat Eksternal	40
2.6 Penelitian Terdahulu.....	41
2.7 Kerangka Penelitian	54

2.8 Hipotesis	55
2.8.1 Pengaruh Faktor Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syari'ah	55
2.8.2 Pengaruh Faktor Internal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syari'ah	56
2.8.3 Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syari'ah	57

BAB III METODE PENELITIAN..... 55

3.1 Desain Penelitian	55
3.1.1 Jenis Penelitian	54
3.1.2 Lokasi Penelitian	55
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian.....	55
3.3 Sumber Data	58
3.4 Teknik Pengumpulan Data	59
3.5 Uji Instrumen Penelitian.....	60
3.5.1 Uji Validitas.....	60
3.5.2 Uji Reliabilitas.....	61
3.6 Definisi dan Operasional Variabel	61
3.7 Metode Dan Teknik Analisis Data	67
3.8 Pengujian Hipotesis.....	68
3.8.1 Uji Asumsi Klasik	68
3.8.1.1 Uji Normalitas	69
3.8.1.2 Uji Multikolinieritas	69
3.8.1.3 Uji Heterokedastisitas.....	69
3.8.2 Uji Statistik.....	70
3.8.2.1 Uji Signifikansi Regresi Secara Serempak (Uji F)	70
3.8.2.2 Uji Signifikansi Regresi Secara Parsial (Uji t)	71

3.8.2.3 Koefisien Determinasi	72
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	73
4.1 PNM Mekar Syariah	73
4.2 Karakteristik Responden.....	75
4.2.1 Alamat Responden.....	75
4.2.2 Tingkat Pendidikan.....	76
4.2.3 Tingkat Usia	77
4.2.4 Jenis Usaha	78
4.2.5 Lamanya Usaha Berjalan.....	79
4.3 Pengujian Instrumen Penelitian	80
4.3.1 Uji Validitas.....	80
4.3.1 Uji Reliabilitas	83
4.4 Uji Asumsi Klasik	84
4.4.1 Uji Normalitas	84
4.4.2 Uji Multikolinearitas.....	85
4.4.2 Uji Heteroskedastisitas	86
4.5 Analisis uji Regresi Linier Berganda	87
4.6 Uji Statistik.....	88
4.6.1 Uji Secara Serempak (Uji F)	88
4.6.2 Uji Secara Parsial (Uji t).....	89
4.6.2 Uji Determinasi (R ²)	91
4.7 Pembahasan	99
BAB V PENUTUP.....	101
5.1 Kesimpulan.....	101
5.2 Saran	103
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN.....	124

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Tabel.....	2
2.1 Produk Penyaluran Dana/ Pembiayaan.....	24
2.2 Penelitian Terkait.....	46
3.1 Pengukuran Skala Likert	60
3.2 Operasional Variabel	61
3.3 Kriteria untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi	72
4.1 Alamat Responden.....	75
4.2 Pendidikan	76
4.3 Tingkat Usia	77
4.4 Jenis Usaha	78
4.5 Lamanya Usaha Berjalan.....	79
4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Internal.....	81
4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Eksternal.....	82
4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Minat Nasabah	82
4.9 Hasil Uji Reliabilitas	83
4.10 Hasil Uji Multikolinearitas	86
4.11 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	87
4.12 Hasil Uji F	89
4.13 Hasil Uji t.....	90
4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1 jumlah nasabah PNM Mekaar	6
2.1 Kerangka Pemikiran	49
4.1 Hasil Uji Normalitas	85



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuesioner Penelitian.....	110
2. Data Karakteristik Responden	117
3. Hasil Penyebaran Kuesioner Variabel Faktor Internal	119
4. Hasil Penyebaran Kuesioner Variabel Faktor Ekstenal.....	120
5. Hasil Penyebaran Kuesioner Variabel Minat Nasabah	121
6. Hasil Olah Data SPSS	122
7. Distribusi Nilai r Tabel.....	132
8. Distribusi Nilai Chi Square Tabel.....	133
9. Distribusi Nilai F Tabel.....	134
10. Distribusi Nilai t Tabel	135
11. Dokumentasi.....	136



BAB I PENDAHULUAN

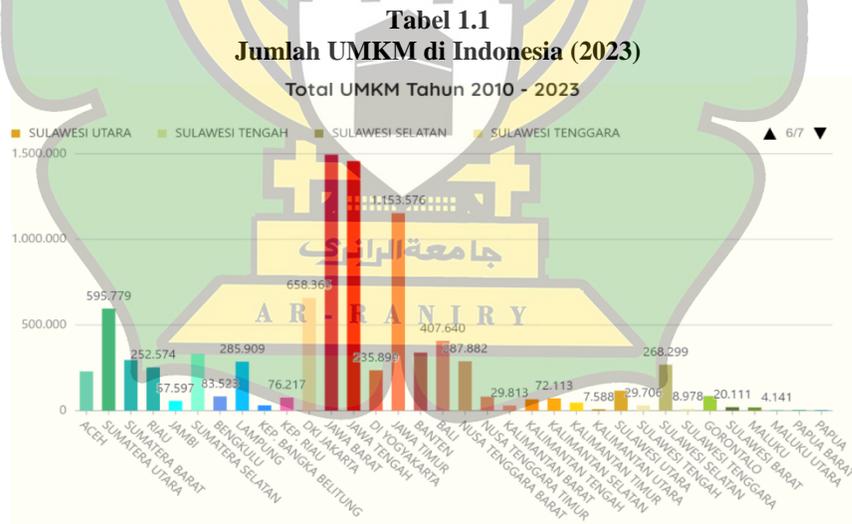
1.1 Latar Belakang

Saat ini, terdapat perubahan dan kemajuan keuangan yang sangat cepat yang memungkinkan daerah untuk secara efektif mengambil bagian dalam perubahan keuangan yang terjadi, baik organisasi skala kecil maupun besar. Menurut sudut pandang global, diyakini bahwa usaha kecil, menengah dan kecil (UMKM) memainkan peran penting dalam pergerakan dan perbaikan keuangan, di negara-negara berkembang (*emerging country/NSB*) seperti Indonesia, namun juga di negara-negara maju seperti Jepang, AS dan negara-negara di Eropa.

Untuk memperkuat desain keuangan Indonesia, UMKM telah menjadi konsentrasi fundamental. Hal ini mencakup penyerapan tenaga kerja dan sirkulasi tenaga kerja dan produk. Berdasarkan informasi yang disampaikan dalam Walk 2021 oleh Divisi Koperasi dan UMKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta unit yang memberikan kontribusi sebesar 61,07% terhadap *Net Homegrown Items* (Produk Domestik Bruto) atau setara dengan Rp8. 573,89 triliun (KNEKS, 2020). UMKM juga mempunyai peran besar dalam mempertahankan lapangan kerja, dimana sekitar 97% dari total angkatan kerja atau sekitar 119,6 juta orang bekerja di bidang UMKM (Kominfo, 2022). Oleh sebab itu, UMKM sangat diharapkan dapat terus berfungsi secara maksimal dalam upaya mengatasi pengangguran yang jumlahnya cenderung

bertambah terus tiap tahunnya. Dengan banyaknya meresap tenaga kerja menunjukkan bahwa UMKM memiliki kedudukan strategis dalam upaya pemerintah dalam memerangi kemiskinan di dalam negara (Anisa, et al., 2023:153).

Sektor UMKM harus menjadi prioritas misi pembangunan Indonesia, seperti yang ditunjukkan oleh kemampuannya untuk bertahan selama krisis pada tahun 1998, dan pada saat pandemi covid di indoneisa tahun 2021 berbeda dengan sektor besar lainnya yang tidak dapat bertahan.(Khalidah, 2021: 68). UMKM yang terdapat di Indonesia dikala ini ialah alternatif yang ampuh untuk menyelamatkan ekonomi Indonesia dalam menghadapi ancaman resesi. Perihal tersebut bisa dibuktikan pada table berikut ini:



Sumber : (djkn kemenkeu, 2023)

Dapat dilihat pada tabel diatas bahwa pertumbuhan UMKM semakin meningkat Jadi tidak menutup kemungkinan bahwa UMKM adalah garda terdepan untuk meningkatkan taraf ekonomi dan pertumbuhan pembangunan Indonesia. Dapat dilihat Aceh berada pada posisi ke-12 di antara kebanyakan wilayah lainnya jadi besar kemungkinan aceh akan mampu bersaing dengan baik apabila UMKM dikelola dengan baik dan ditinjau dengan pembelajaran yang lebih luas mengenai UMKM.

Pada tahun 2022, berdasarkan informasi yang dirilis oleh Departemen Koperasi serta Usaha Kecil serta Menengah(Kemenkop UMKM), pertumbuhan UMKM di Indonesia terus berlangsung positif, dengan jumlah mencapai 8,71 juta unit. Jika dilihat dari data per provinsi, Jawa Barat masih memimpin dengan jumlah UMKM terbanyak mencapai 1,49 juta unit, diikuti oleh Jawa Jawa Tengah sebanyak 1.457. 126 unit, serta Jawa Timur sebanyak 1.153.576 unit Sementara itu, Aceh menduduki peringkat ke-14 dari 34 provinsi di Indonesia dengan jumlah UMKM sebanyak 229.101 unit (CNBC Indonesia, 2023).

Meskipun pada tahun 2021 Aceh termasuk provinsi termiskin di Sumatra, data dari Badan Statistik menunjukkan bahwa persentase penduduk miskin di Aceh mencapai 15,43%. Namun, kondisi ini tidak menghalangi masyarakat Aceh untuk mengembangkan UMKM (Kompas.com, 2021).

Dengan demikian kesadaran pemerintah akan pentingnya mengembangkan UMKM sebagai pondasi meningkatkan ekonomi dan membasmi kemiskinan yang semakin meningkat. Hal ini terbukti dari berhasilnya diciptakan sebuah lembaga yang bergerak dibidang pembiayaan untuk kesejahteraan UMKM melalui program pendukung yaitu lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM). Selanjutnya Hamsa (2023: 14) menyebutkan bahwa Setiap lembaga keuangan mempunyai tujuan yang ingin dicapai, seperti halnya PNM Mekaar, yaitu tidak hanya sekedar memperoleh keuntungan melainkan melahirkan wirausaha sukses dari ibu-ibu kurang mampu yang tidak mampu dan tidak mempunyai modal untuk membuka usaha atau untuk mengembangkan usahanya karena program tersebut. Ini merupakan program pemerintah yang mengutamakan kesejahteraan masyarakat dalam rangka memberikan pembiayaan modal usaha kepada ibu-ibu kurang mampu.

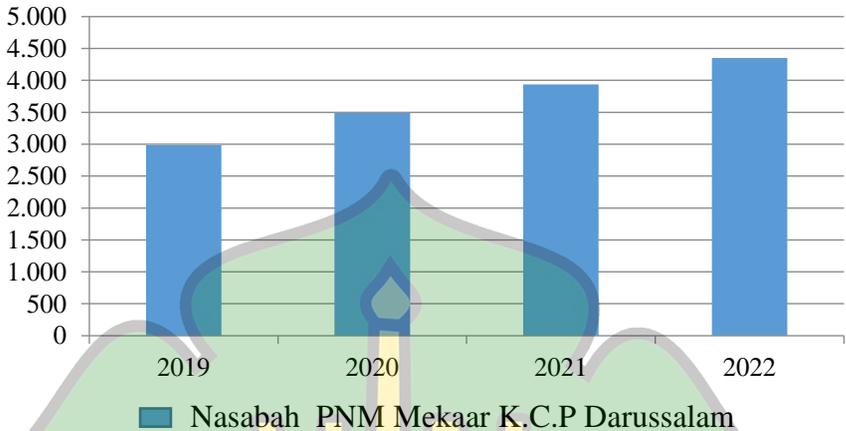
PNM Mekaar khususnya ditujukan kepada perempuan prasejahtera yang ingin mengembangkan usahanya maupun yang akan mengembangkan usaha. Kegiatan pendampingan usaha yang dilakukan dengan metode berkelompok sangat efisien dalam menguatkan pembiayaan PNM Mekaar, anggota minimal setiap kelompok adalah 10 dan maksimal sebanyak 30 Orang, setiap kelompok memiliki ketua untuk memandu kegiatan pertemuan dan pembayaran setiap minggunya, dan kemudian barulah diambil alih oleh karyawan PNM Mekaar. Dengan adanya perhatian dari pihak

PNM dan pemerintah tersebut masyarakat memiliki minat dan ketertarikan untuk terus mengembangkan usahanya. Ini ialah suatu bentuk kepedulian pemerintah yang dibangun dengan maksud untuk pemberdayaan UMKM dan memfasilitasi dana UMKM di Aceh melalui Pembiayaan PNM Mekaar. Di Aceh, terdapat 224.787 nasabah PNM saat ini, menurut data dari PT. Permodalan Nasional Madani Cabang Aceh. sedangkan untuk Nasabah Mekaar area Banda Aceh memiliki 23.830 nasabah. Sebagian besar masyarakat kelas menengah kebawah lebih berminat pada pembiayaan PNM Mekaar terkhususnya bagi kaum wanita untuk memulai dan mengembangkan bisnisnya. Ditambah PNM sudah memiliki banyak cabang sehingga lebih terjangkau jika seorang pelaku usaha ingin menjadi nasabah PNM Mekaar. salah satunya adalah kantor cabang PNM Mekaar yang ada di Darussalam, yang dimana kantor tersebut memiliki wewenang memberikan pembiayaan di beberapa daerah yang ada disekitarnya.

Berikut merupakan grafik peningkatan jumlah nasabah PNM Mekaar :

A R - R A N I R Y

Gambar 1.1
Jumlah nasabahUMKM di PNM Mekaar



Sumber : Kantor Cabang Pembantu PNM Darussalam, data diolah (2023)

Grafik di atas menunjukkan bahwa jumlah nasabah terus meningkat setiap tahun. Peningkatan jumlah nasabah PNM Mekaar setiap tahunnya menunjukkan bahwa nasabah memiliki minat yang kuat terhadap pembiayaan yang ditawarkan oleh PNM Mekaar. Minat yang kuat dari nasabah terhadap pembiayaan ini akan menimbulkan dampak positif bagi perkembangan perekonomian, karena tujuan utama pemberian pembiayaan PNM ini adalah untuk mengembangkan UMKM.

Menurut priyanto (dalam Mopangga 2014:80) pembentukan minat diantaranya dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam individu yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu hal yang disukai, seperti motivasi, kebutuhan, perilaku inovatif (*self esteem*) dan keingintahuan. Faktor internal sangat penting karena tanpa adanya faktor ini maka segala jenis keinginan akan

susah untuk terwujud. Begitu juga sama halnya dengan kebutuhan dan motivasi untuk ingin lebih maju dalam membangun usaha untuk meningkatkan ekonomi keluarga yang mendorong masyarakat untuk mengambil pembiayaan PNM Mekaar. Sebaliknya, faktor eksternal adalah hal-hal yang menarik perhatian dari sumber luar, seperti rekan, keluarga, prasarana, fasilitas, atau terletak dalam kondisi tertentu.

Perhatian, interaksi dengan lingkungan, dan dukungan adalah langkah-langkah yang dapat membantu seseorang mengembangkan minat. Timbulnya minat ini sering kali ditandai dengan adanya dorongan, ketertarikan, kemungkinan-kemungkinan, dan kemampuan atau bakat yang mungkin timbul dari luar diri seseorang, seperti dukungan keluarga dan dorongan dari keadaan.

Minat atau rasa suka seseorang terhadap sesuatu akan muncul apabila rangkain kegiatan yang dilakukan oleh seseorang tersebut berjalan dengan lancar dan tanpa adanya kendala, sedang apabila kegagalan dan kerumitan yang mengahampirinya maka akan menimbulkan rasa kurang suka terhadap serangkain kegiatan, secara otomatis akan mengurangi minat terhadap kegiatan tersebut. Seperti halnya yang dirasakan oleh nasabah usaha yang mengambil pembiayaan pada PNM Mekaar dari kegiatan yang telah dilalui oleh para nasabah UMKM di Kecamatan Darussalam dengan kegiatan yang berjalan dengan lancar dan dengan fasilitas yang ditawarkan oleh pihak PNM

Mekaaar maka nasabah memiliki minat besar terhadap pembiayaan yang ditawarkan.

Namun pesatnya pertumbuhan lembaga keuangan perbankan dan non-bank yang muncul di era modern ini menyebabkan banyaknya nasabah yang lebih selektif dalam mencari lembaga keuangan yang dapat diyakininya untuk memberikan pembiayaan modal terhadap usahanya Hamsa (2023: 15). Maka nasabah kebanyakan mengambil langkah-langkah yang penuh pertimbangan dalam mengambil pembiayaan, karena pada kenyataannya banyak faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk meminjam uang, seperti halnya kebutuhan yang mendesak yang dimana kebutuhan itu harus dipenuhi oleh setiap anggota keluarga. Fenomena di lapangan juga ditemukan bahwa di sebabkan faktor internal kebutuhan keluarga, tidak sedikit nasabah itu terjebak dalam pembiayaan lembaga keuangan non-bank seperti pinjol.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, salah satu upaya untuk menghadapi persaingan tersebut adalah dengan memberikan yang terbaik kepada nasabah . Dimulai dengan produk dan layanan yang ditawarkan.Kemampuan menghadirkan kepuasan nasabah dapat menimbulkan kesan yang kuat di benak nasabah sehingga menciptakan kondisi bagi mereka untuk memilih pembiayaan dari PT.PNM Mekaar Darusaalam Banda Aceh.

Dari hasil wawancara sebagai observasi awal yang dilakukan peneliti dengan sejumlah nasabah PNM Mekaar menunjukkan bahwa alasan nasabah memilih pembiayaan di PT. PNM Mekaar Darussaalam Banda Aceh adalah karena kebutuhan mendesak, dan pembiayaan ini merupakan salah satu pembiayaan yang tidak memerlukan agunan fisik seperti pembiayaan bank. Kepastian tersebut diberikan dalam bentuk komitmen nasabah untuk melakukan pembayaran serta bersedia selalu hadir di Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) serta beliau menganggap PNM Mekaar Darussaalam Banda Aceh cukup membantu beliau dalam mengembangkan memenuhi kebutuhannya (Wawancara tanggal 18 Desember 2023).

Beberapa kajian awal menunjukkan bahwa adanya pengaruh terhadap faktor-faktor minat nasabah pada pembiayaan PNM Mekaar seperti pada penelitian Ika Apriyanti dan Ade Dea Putri Pratiwi, akan tetapi kajian-kajian tersebut tidak merinci secara detail mana yang dimaksudkan dengan faktor internal dan mana yang dimaksudkan dengan faktor eksternal sehingga penelitian ini merinci lebih detail faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal sehingga bisa dilakukan penelurusan lebih jauh.

Dengan mempertimbangkan latar belakang yang diuraikan, mendorong peneliti untuk mengangkat dan mengajukan penelitian yang berjudul: **“Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM (Studi Pada PNM Mekaar Syari’ah Darussaalam Banda Aceh)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun permasalahan dari penelitian ini yang tertarik untuk dikaji oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh faktor internal terhadap minat nasabah pada pembiayaan PNM Mekaar Darusaalam Banda Aceh
2. Bagaimana pengaruh faktor eksternal terhadap minat nasabah pada pembiayaan PNM Mekaar Darusaalam Banda Aceh.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh faktor internal terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekaar Darusaalam Banda Aceh.
2. Mengetahui pengaruh faktor eksternal terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekaar Darusaalam Banda Aceh.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak yaitu:

1. Akademisi

Tujuan akademis dari penelitian ini adalah untuk memberikan pengetahuan tentang pembiayaan syariah, tujuan pembiayaan, jenis pembiayaan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan UMKM PNM Mekar. Penelitian ini juga dapat digunakan sebagai

referensi untuk mempelajari lebih lanjut tentang minat masyarakat terhadap pembiayaan.

2. Praktis

Adapun manfaat praktis penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Lembaga

Penelitian ini berguna bagi pihak PNM Mekaar Syari'ah karena memberikan dampak positif bagi para nasabah dan calon nasabah dan memberikan wawasan lebih mengenai PNM Mekaar, sehingga nasabah atau calon nasabah percaya dan lebih berminat untuk mengambil pembiayaan di pihak terkait. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi media informasi mengenai pembiayaan PNM Mekaar yang minat nasabahnya terus meningkat. Sehingga menandakan pembiayaan tersebut bagus di kalangan masyarakat.

b. Nasabah

Penelitian ini semoga dapat bermanfaat bagi perempuan prasejahtera yang memiliki tujuan untuk membangun usaha atau mendirikan usaha namun masih kekurangan modal atau tidak mengetahui mengenai pembiayaan yang bisa membantu UMKM, jadi mereka dapat mengetahuinya dari penelitian ini.

1.5 Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran yang lebih mendalam tentang penelitian ini, penyusunan penelitian ini disusun secara sistematis dalam lima bab, yaitu:

BAB I: PENDAHULUAN

Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan prosedur pembahasan dibahas dalam bab ini, yang merupakan bagian awal penulisan skripsi ini.

BAB II: LANDASAN TEORI

Dalam bab ini, teori-teori yang berlandaskan penelitian dibahas, yang digunakan sebagai dasar untuk analisis masalah saat ini. Selanjutnya, bab ini membahas kerangka pemikiran penelitian yang relevan, hipotesis penelitian, dan teori penelitian lainnya..

BAB III: METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang akan digunakan, lokasi dan populasi penelitian, jenis data dan sumbernya, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data dibahas di sini.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini, data dan informasi yang diperoleh dari penelitian diproses, dievaluasi, dan dihubungkan ke kerangka teori yang telah dibahas pada bab II. Ini membuat jelas bagaimana data penelitian menjawab masalah dan tujuan pembahasan sesuai dengan kerangka teori yang telah dibahas sebelumnya.

BAB V: PENUTUP

Kesimpulan, nasehat, atau saran terdapat di bagian ini. Dalam kesimpulan ini, setiap temuan penelitian yang berkaitan dengan masalah penelitian yang disajikan secara ringkas. Kesimpulan ini berasal dari analisis hasil dan interpretasi.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah jenis usaha yang memiliki kemampuan untuk memperluas kesempatan kerja dan memberikan pelayanan perekonomian yang luas kepada masyarakat. UMKM berkontribusi pada proses pemerataan pendapatan dan peningkatan pendapatan, serta dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan berkontribusi pada mencapai stabilitas nasional (Hastuti, 2020).

Sulastri (2016: 3-12) menggunakan istilah “UKM”, yang berarti “usaha kecil dan menengah”, untuk menggambarkan jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih kurang dari Rp 2.000.000.000 dan terdiri dari bangunan bisnis dan bisnis mandiri. Pemahamannya sebanding dengan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995, yang menetapkan bahwa usaha kecil harus memiliki kekayaan bersih minimal Rp 2.000.000.000.

Hal ini tercantum dalam UU No. 9 TAHUN Tahun 1999, yang diubah dengan Peraturan Menteri No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Bisnis mikro, kecil, dan menengah dibahas dalam undang-undang ini. Usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perseorangan dan memenuhi persyaratan tertentu disebut usaha mikro (Wilantara dan Irawan, 2016: 20).

Usaha produktif tertutup yang dijalankan oleh orang perseorangan atau badan usaha dan bukan merupakan anak perusahaan atau afiliasi dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau sebagian dimiliki oleh perusahaan menengah atau besar, disebut usaha kecil .sesuai dengan standar komersial (Sumantri dan Permana, 2017: 22).

Menurut Peraturan Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), usaha produksi yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perseorangan dan memenuhi kriteria usaha super kecil yang ditetapkan oleh Undang-Undang ini disebut sebagai usaha mikro. Menurut ketentuan undang-undang ini, usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang didirikan oleh perseorangan atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan atau bagian dari perusahaan tersebut, tetapi dimiliki, dikuasai, atau sebagian dimiliki oleh usaha menengah dan besar. Menurut Aulia, Ibrahim, dan Tarigan (2020), usaha menengah adalah usaha ekonomi yang tertutup dan produktif yang dijalankan oleh individu atau badan usaha. Ini bukan anak perusahaan atau cabang dari perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau dimiliki secara langsung atau tidak langsung oleh perusahaan kecil atau besar.

Pasal 6 UU No. 20 Tahun 2008 mengatur kriteria UMKM berbentuk permodalan, yang akan dijelaskan secara lebih lanjut sebagai berikut (Wilantara dan Irawan, 2016: 20 -21):

1. Kriteria untuk Usaha Mikro adalah sebagai berikut
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha berada.
 - b. Memiliki omset tahunan maksimal Rp. 300.000.000.
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 sampai Rp. 500.000.000 tidak termasuk lahan untuk tempat usaha.
 - b. Penghasilan penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.00 sampai paling banyak Rp 2.500.000.000.
3. Kriteria yang berkaitan dengan Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 sampai Rp. 10.000.000.000,00 tidak termasuk lahan dan juga bangunan tempat usaha
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 sampai Rp 50.000.000.000.

Sektor usaha kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting dalam mengurangi tingkat kemiskinan dan kemiskinan di Indonesia. Bisnis mikro, kecil, dan menengah menyumbang 97% dari tenaga kerja Indonesia dan menyumbangkan 60% dari PDB (hilmawati dan kusumaningias, 2021: 135).

Menurut Hanim dan Noorman (2018), UMKM dibagi menjadi kelompok-kelompok berikut berdasarkan sudut pandang perkembangan:

1. *Livelihood Activities*, yaitu kelompok UMKM yang dikenal sebagai sektor informal yang dipakai sebagai peluang untuk mencari penghasilan tambahan, seperti penjual pinggir jalan.
2. *Micro Enterprise*, merupakan suatu kelompok UMKM yang memiliki ciri-ciri pengrajin tetapi tidak kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, yaitu kelompok mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang biasanya memiliki semangat kewirausahaan dan memiliki kemampuan untuk menerima pekerjaan dalam bentuk subkontrak serta ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan kelompok mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memiliki semangat kewirausahaan dan memiliki kemampuan untuk berkembang menjadi perusahaan besar.

2.2 Pembiayaan Syariah UMKM

Salah satu jenis aktivitas ekonomi adalah pembiayaan syariah, juga dikenal sebagai usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Aktivitas ekonomi mana pun dapat dilihat sebagai suatu kontrak (akad) antara pelaku-pelaku ekonomi. Instrumen keuangan juga merupakan akad, di mana syarat serta kondisinya akan menentukan risiko dana profil keuntungan instrumen tersebut (Muhamad, 2018:155).

Kehadiran lembaga pembiayaan syariah di dalam masyarakat khususnya di Indonesia boleh dikatakan sebagai afirmasi untuk bisa menyerap aspirasi hukum Islam sebagai suatu hukum yang tumbuh dan dipraktikkan di tengah-tengah nasabah, di samping terdapat banyak nasabah yang punya kecenderungan untuk tidak berinteraksi dengan sistem konvensional yang sarat dengan pelanggaran hukum Islam. Sebagai gantinya, lembaga keuangan dan pembiayaan syariah menjadi solusi yang ditawarkan pemerintah.

Untuk menjalankan pembiayaan, maka lembaga pembiayaan syariah menyalurkan dana melalui akad pembiayaan. Berikut adalah akad pada pembiayaan syariah UMKM yaitu sebagai berikut:

1. *mudārabah (qiradh)*

ialah akad yang menunjukkan pada suatu kerjasama investasi antara dua pihak, yaitu mudharib (pengelola dana) dan shahibul mal (pemilik modal). Dalam praktiknya, mudharib menggunakan keahliannya untuk mengelola modal yang diberikan oleh shahibul mal dalam suatu usaha yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak.

2. *Musyarakah*

Ialah akad perjanjian kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk menjalankan suatu usaha atau

mendirikan suatu usaha . Pada akad ini pembagian hasil keuntungan berdasarkan kesepakatan awal.

3. *Wākalah*

Ialah suatu perjanjian yang berupa pelimpahan kekuasaan atas dasar kesepakatan dari kedua belah pihak atau lebih mengenai suatu objek kepada si wakilah

4. *Ijarah*

Ialah suatu perjanjian yang bertujuan untuk memindahkan manfaat (hak guna) suatu barang selama periode masa berlaku akad ijarah, yaitu setelah pembayaran upah sewa, tanpa diikuti oleh pergantian kepemilikan atas barang tersebut.

5. *Murabahah*

Ialah jenis akad jual beli yang telah disertakan keuntungan sebelumnya terhadap barang tersebut dan telah disetujui oleh kedua belah pihak.

6. *Wadiah*

ialah akad titipan yang berupa harta benda dan pihak tempat penitipan wajib menjaga dan mengembalikan harta atau benda tersebut pada saat telah jatuh tempo atau jika ingin diambil kembali oleh pemiliknya.

7. *kafalah*

Kafalah adalah jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga dalam rangka

memenuhi kewajiban dari pihak kedua atau yang ditanggung (makful anhu) terkait tuntutan yang berhubungan dengan jiwa, hutang, barang, atau pekerjaan apabila pihak yang ditanggung cedera janji atau wanprestasi dimana pemberi jaminan bertanggung-jawab atas pembayaran kembali suatu hutang menjadi hak penerima jaminan (kajian pustaka.com).

Adapun akad yang digunakan pada pembiayaan pada PNM Mekaar sayriah Darussalam banda aceh adalah sebagai berikut :

1. *murabahah*
perjanjian jual beli antara mekaar syariah / pemberi pembiayaan dengan nasabah. Mekaar syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara mekaar syariah dengan nasabah.
2. *Wakalah*
Pelimpahan kekuasaan oleh seseorang pihal sebagai pertama kepda orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang di wakulkan. Dalam hal ini mekaar syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkan.

3. *Wadiah*

Titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki.

Mekasar syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut (PNM.com.id).

2.2.1 Pengertian Pembiayaan Syariah UMKM

Istilah pembiayaan syariah UMKM tersusun dari tiga istilah penting, yaitu pembiayaan, syariah dan UMKM. Untuk itu, di bagian awal pembahasan ini perlu dijelaskan makna dari ketiga istilah ini di dalam uraian berikut:

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan secara bahasa ialah turunan dari kata biaya. Kata biaya kemudian mengalami afiksasi (pengimbuhan) menjadi pembiayaan. Biaya adalah jumlah uang yang dikeluarkan untuk melakukan sesuatu. Adapun makna pembiayaan (setelah diimbuhi *pem-an*) ialah proses dan cara atau segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya (Phoenix, 2012:244). Di dalam istilah lain, pembiayaan sering disebut dengan kata-kata seperti pembiayaan, *financing lending* (Inggris), atau *al-tamwil* (Arab). Menurut Nafis (2011:78) ialah tindakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk menyediakan dana atau tagihan sesuai dengan prinsip syariah melalui akad *mudharabah*, *musyarakah*, atau jenis akad lainnya yang berdasarkan prinsip.

Menurut Ismail (2016:88), pembiayaan adalah tindakan yang dilakukan oleh bank syariah, baik bank maupun nonbank, dalam memberikan dana kepada nasabah yang membutuhkan. Pemerintah, bank, dan nasabah mendapat manfaat dari tindakan ini. Selain itu, pembiayaan dapat didefinisikan sebagai tindakan perusahaan untuk memberikan dana kepada pihak lain selain bank dengan nilai dan prinsip syariah. Penyaluran dana ini didasarkan pada kepercayaan pemilik dana kepada pihak yang menerima dana. Sementara itu, menurut Antonio (2007:160), pembiayaan adalah upaya untuk mengumpulkan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak yang kekurangan dana. Dalam hal ini, pembiayaan berfungsi sebagai produk dari lembaga pembiayaan yang memberikan fasilitas dana tersebut.

Menurut Tambunan (2019:83), Lembaga pembiayaan adalah bisnis yang memberikan dana atau barang modal tanpa menarik dana secara langsung dari nasabah. Dari penjelasan ini, tampak bahwa lembaga pembiayaan secara prinsip memberikan fasilitas berbentuk uang untuk dipergunakan konsumen baik sifatnya konsumtif seperti pembelian satu barang (tanah, rumah, mobil dan yang lainnya), maupun yang bersifat produktif, seperti modal usaha, dan lainnya.

Konsep pembiayaan atau *financing* seperti disebutkan di atas pada prinsipnya paling kurang melibatkan tiga pihak. Dalam kasus jual beli misalnya dilakukan di antara konsumen, penyedia pembiayaan dan pemasok barang. Pihak konsumen

mengajukan produk pembiayaan terhadap perusahaan pembiayaan, boleh jadi perusahaan bank atau non-bank untuk pembelian satu komoditas barang yang ada pada pemasok atau *supplier*. Sementara contoh untuk modal usaha dilaksanakan antara konsumen dan penyedia pembiayaan, yaitu konsumen membutuhkan modal, dan lembaga pembiayaan menyediakan pembiayaan.

2. Pengertian Syariah

Adapun kata syariah, secara bahasa berarti jalan menuju mata air, jalan tempat pengairan atau tempat aliran air di sungai (Manan, 2017:26). Istilah syariah merupakan istilah di dalam bahasa Arab yang berarti *thariqah* atau jalan (Abbas dan Djalil, 2018:7). Menurut istilah, syariat sama artinya dengan hukum *syari'*, yaitu ketentuan *syari'*, berkaitan dengan perbuatan mukallaf (Khallaf, 2005:119). Ajaran tentang syarat berkaitan dengan aturan tentang tata cara berhubungan antara manusia dengan tuhan, manusia dengan manusia, baik keluarga maupun masyarakat, aturan menyangkut tingkah laku manusia lainnya yang berdasarkan kepada Alquran dan hadis (Abubakar, 2005:13-14).

Menurut Syaltut, sebagaimana dilansir oleh Muhammad serta Abbas(2018: 4-6), bahwa syariat merupakan aturan-aturan yang sudah diciptakan oleh Allah Swt untuk dipedomani manusia, mengendalikan antara ikatan manusia dengan Tuhan, ikatan manusia dengan manusia, baik muslim ataupun non

muslim serta ikatan manusia dengan alam dan segala kehidupan. Dengan demikian, dapat dipahami bahwa syariat ialah suatu aturan mengenai tingkah laku seorang muslim dalam bertindak secara hukum yang berdasarkan kepada Alquran dan juga hadist.

Berdasarkan beberapa definisi di atas, pembiayaan syariah UMKM merupakan kegiatan yang dilakukan oleh industri pembiayaan kepada nasabah dan pengusaha yang berbasis UMKM. Kegiatan ini terdiri dari penyediaan dana atau penyediaan sarana dalam bentuk pemberian dana, yang dilakukan dengan ketentuan tertentu, dan diberikan kepada pihak yang membutuhkan dana (defisit unit) untuk mengelola kebutuhan dan usahanya. Pembiayaan adalah aktivitas memberi fasilitas penyediaan dana pada masyarakat yang membutuhkan fasilitas untuk memenuhi kebutuhan, baik itu bersifat konsumtif maupun bersifat produktif. Adapun lembaga pembiayaan ialah lembaga yang secara khusus maupun tidak menfungsikan diri sebagai pihak penyedia dana.

2.2.2 Produk-Produk Pembiayaan Syariah UMKM

Untuk menjalankan pembiayaan, maka lembaga pembiayaan syariah menyalurkan dana melalui produk pembiayaan. Umumnya, produk pembiayaan disediakan oleh perusahaan pembiayaan syariah seperti pada PT. Permodalan Nasioanl Madani ini, produk unggulannya adalah pembiayaan PNM Mekaar Syariah yang merupakan layanan pinjaman modal

untuk perempuan prasejahtera (belum sejahtera) nasabah pelaku UMKM. Pembiayaan ini ditujukan kepada nasabah yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berusaha akan tetapi memiliki keterbatasan dalam masalah modal. Hal ini di sebabkan karena beberapa kendala seperti tidak memiliki modal, kendala formalitas, skala usaha dan ketiadaan agunan. Oleh karena itu PNM Mekaar hadir sebagai jembatan kesejahteraan dan kesenjangan akses pembiayaan sehingga para nasabah mampu mengembangkan usaha dalam rangka meningkatkan taraf hidup dan ekonomi (PNM.com.id).

Adapun produk pembiayaan yang disediakan oleh perusahaan pembiayaan syariah dikategorikan dalam enam (6). Dilihat dari tujuan penggunaanya yaitu :

1. Pembiayaan bersumber pada pola jual- beli dengan akad *istishna*, akad *murābahah*, serta akad *salam*
2. Pembiayaan bagi hasil akad *muḍārabah* dan *musyarakah*
3. Pembiayaan sewa benda bergerak ataupun tidak bergerak pada nasabah bersumber pada akad *ijarah*, sewa beli di dalam wujud *ijārah muntahiya bittamlik*
4. Pengembalian hutang bersumber pada akad *hawālah*
5. Pembiayaan *multijasa*
6. Pembiayaan akad *qard*, utang piutang (Soemitra, 2018:187).

Semua jenis pembiayaan tersebut Obaidullah, dikutip Huda dan Nasution (2014) dimasukkan ke dalam jenis pembiayaan berbasis utang (*debt-based financing*). Konsep pembiayaan di dalam bentuk akad utang piutang ataupun *qard* berbentuk akad pinjaman dana diberikan kepada nasabah dari lembaga pembiayaan dengan syarat pihak nasabah harus mengembalikan pokok pinjaman diterimanya pada waktu yang sudah disepakati baik secara sekaligus ataupun cicilan (Soemitra, 2018: 188).

pembiayaan *qard* merupakan bagian dari bentuk layanan sosial. Konsep perusahaan pembiayaan syariah yang mengharuskan perusahaan pembiayaan syariah memberi pelayanan sosial kepada nasabah, baik itu melalui pembiayaan yang disebut dengan *qard* atau bisa juga dalam bentuk zakat serta dana sumbangan sejalan dengan aturan-aturan Islam. Dengan demikian, pembiayaan bank syariah atau lembaga pembiayaan syariah lainnya berbentuk penyediaan pinjaman dana melalui konsep *qard* bagian yang tidak terpisahkan dari kontribusi lembaga syariah dalam mengaplikasikan layanan sosial dan tidak terlepas dari aspek pembantuan (Muchtar et al, 2016:97).

Selain produk *qard*, produk lainnya yang umum diterapkan pembiayaan pada lembaga pembiayaan syariah baik bank atau non-bank adalah *murabahah* dan *mudharabah*. *Murabahah* adalah jenis jual-beli di mana penjual harus memberikan informasi kepada calon pembeli tentang harga dan biaya terkait. Selain harga jual, calon pembeli juga berhak untuk mengetahui nilai pokok barang

dan jumlah keuntungan yang diperoleh penjual. (Mardani, 2017:56). Adapun *mudharabah* adalah suatu akad di mana pemilik harta menyerahkan modal kepada pengusaha untuk dibisniskan atas modal tersebut serta laba dibagi berdasarkan ketentuan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (Soemitra, 2019: 221).

pembiayaan *murabahah* sangat berperan penting dalam upaya mengembangkan sektor UMKM di PNM Mekaar. Dalam perkembangannya saat ini kebutuhan para nasabah terhadap pembiayaan yang mudah sangatlah besar untuk mengembangkan usahanya. Sejalan dengan teori Ismailia mengemukakan bahwa pemberian pembiayaan terhadap nasabah/UMKM akan berpengaruh terhadap tingkat probabilitas lembaga pembiayaan dan pendapatan nasabah. Dengan adanya besaran pembiayaan yang diperoleh nasabah akan memberikan kesempatan kepada nasabah untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya lebih besar lagi, sehingga dapat memberikan keuntungan yang lebih besar (MAMEN,2024:12)

Dalam praktiknya ada sebagian wujud pembiayaan serta penyaluran dana lembaga keuangan, serta bentuk- bentuk pembiayaan untuk UMKM bisa dilihat dari bermacam-macam sudut pandang, seperti dari sudut pandang watak penggunaannya, semacam misalnya pembiayaan bertabiat produktif serta konsumtif, ataupun bisa pula dilihat dari sudut pandang keperluannya, semacam pembiayaan untuk modal kerja, ataupun berupa pembiayaan yang dilihat dari sudut pandang produk yang

digunakan oleh industri perbankan dan lembaga keuangan non bank (Antonio, 2007: 271).

Bentuk- bentuk pembiayaan yang berkaitan dengan UMKM dapat dilihat dengan tata cara jual beli, sewa beli, serta untuk hasil (Sari, 2015: 34). tata cara ini kerap digunakan oleh bank ataupun non- bank dalam membagikan pembiayaan kepada warga sebagai nasabahnya. hal tersebut dapat dijelaskan oleh tabel berikut:

Tabel. 2.1
Produk Penyaluraan Dana/Pembiayaan

No	Metode Pembiayaan	Nama Produk	Aplikasi Pembiayaan	Prinsip Syariah
1	Jual Beli (Bay')	<i>Murābahah</i>	Modal kerja /proyek atau investasi	<i>Bay' Murābahah</i>
		<i>Salam</i>	Modal kerja atau investasi	<i>Bay' al-Salam</i>
		<i>Istisnā'</i>	Modal kerja atau investasi, terutama proyek dengan pembayaran pertermin	<i>Bay' al-Istisnā'</i>
2	Sewa Beli (Sewa dengan Hak Opsi)	<i>Ijārah Muntahiya bi al-Tamlīk</i>	Modal kerja atau investasi	<i>Ijārah</i>
3	Bagi Hasil	<i>Musyārahah</i>	Modal kerja atau investasi	<i>Musyārahah</i>
		<i>Muḍārabah</i>	Modal kerja atau investasi	<i>Muḍārabah</i>
		<i>Muḍārabah Muqayyadah</i>	Modal kerja atau investasi	<i>Muḍārabah</i>

Sumber: Nilam Sari, 2015

Wadiah merupakan akad transaksi dengan skema penitipan barang atau uang antara pihak pertama dan pihak kedua. Sehingga pihak pertama sebagai nasabah UMKM telah mempercayakan asetnya kepada pihak kedua lembaga syariah (PNM Mekaar) sebagai penyimpan aset. Oleh sebab itu, pihak kedua harus menjaga titipan nasabah dengan selamat, aman, dan utuh. Sesuai dengan definisi, nasabah tidak akan mendapatkan bagi hasil dari penitipan uang, melainkan bonus yang diberikan secara sukarela dari PNM Mekaar syariah ke nasabah. Prinsip wadiah sendiri terdiri atas dua jenis, yaitu *Wadiah yad dhamanah*, yang merupakan akad penitipan uang dimana pihak yang menerima titipan boleh mempergunakan uang tersebut. Akan tetapi jika uang yang dititipkan tersebut rusak atau hilang, maka pihak tersebut harus menggantinya, sedangkan *Wadiah yad amanah*, berupa penitipan murni yang memberikan amanah pada pihak yang dititipi uang untuk menjaga dan tidak diperbolehkan memanfaatkan uang titipan tersebut (Sari, 2015: 90).

Pada jenis pembiayaan kedua, sewa beli dilakukan melalui produk *ijārah muntahiyā bi al- tamlik*, yang merupakan perjanjian antara PNM sebagai pemberi sewa (yang menyewakan barang) dan nasabah sebagai penyewa. Penyewa setuju untuk membayar uang sewa selama masa sewa. Mereka juga setuju untuk membayar uang sewa setelah masa sewa berakhir, saat bank memberikan hak kepemilikan kepada penyewa

Pembiayaan ketiga dilakukan melalui tata cara bagi hasil melalui akad *musyārahah*. Akad ini adalah jenis kerja sama atau perkongsian dana antara dua orang atau lebih dalam usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha, dan keuntungan dibagikan sesuai kesepakatan bersama. Dalam tata cara bagi hasil dalam kontrak *muḍārabah*, hasil dibagi antara PNM Mekaar selaku pemilik modal atau *ṣāhib al- māl* dan nasabah selaku pengelola atau *muḍārib* modal. Selanjutnya, hasil dari pemasukan nasabah dalam mengelola usahanya akan dibagi antara bank dan nasabah dengan nisbah yang telah disepakati bersama. Bank hanya akan menanggung kerugian uang jika bisnis tersebut gagal. Sebaliknya, nasabah akan kehilangan usaha, reputasi, pekerjaan, dan waktunya. Dalam hal pembiayaan dengan tata cara bagi hasil, akad *muḍārabah muqayyadah* adalah perjanjian kerja sama antara nasabah dan PNM Mekaar selaku pihak *ṣāhib al- māl* dengan pihak *muḍārib* untuk menyelesaikan proyek tertentu yang dianggap halal dan produktif. Dana ini hanya boleh digunakan untuk usaha yang telah diputuskan secara bersama-sama, dan keuntungan akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah ditetapkan sejak awal (Sari, 2015: 91- 92).

2.3 Teori Minat

2.3.1 Pengertian Minat

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (Phoenix, 2012), "minat" berarti keinginan dan gairah untuk sesuatu; isi minat juga berarti interest, yaitu kepentingan dan keinginan. (Echols dan Shadily, 1992:373). Dengan demikian dapat dipahami bahwa minat ialah kecenderungan hati seseorang terhadap sesuatu atau keinginan terhadap sesuatu baik dalam bentuk objek barang tertentu, tindakan atau aktivitas tertentu, maupun minat untuk berbuat atau tidak berbuat sesuatu.

Di antara banyak definisi yang diberikan oleh para ahli untuk istilah ini, empat (4) yang paling populer adalah:

1. Menurut Slemato sebagaimana dikutip oleh Anggal et al (2021), Minat adalah rasa ingin tahu atau ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa alasan. Pada dasarnya, minat berarti menerima suatu hubungan antara diri sendiri dan sesuatu yang di luar diri sendiri. Hubungan yang lebih kuat atau dekat akan meningkatkan minat.
2. Menurut Syah dan Djaali, sebagaimana dikutip oleh Widodo (2020) Minat adalah rasa ketertarikan yang kuat terhadap sesuatu atau aktivitas tanpa arahan dari orang luar.
3. Menurut Rachmat dan kawan-kawan (2023), kata minat juga memiliki kesamaan makna dengan yang dikemukakan di atas yaitu sebuah rasa yang ada dalam diri seseorang,

yaitu suatu rasa lebih suka atau keinginan atau ketertarikan terhadap satu hal maupun aktivitas tertentu.

4. Menurut Sudirman, sebagaimana dikutip oleh Trygu (2021), bahwa Minat adalah kondisi ketika seseorang melihat aspek atau makna situasi yang berkaitan dengan keinginan-keinginan dan atau kebutuhan-kebutuhan mereka sendiri.

Bersumber pada 4 definisi di atas, sehingga bisa ditarik satu kesimpulan bahwa minat adalah sesuatu kondisi diri dengan timbulnya kecenderungan hati seorang terhadap sesuatu subjek, baik dalam wujud barang, pekerjaan, aksi ataupun kegiatan, program serta ketertarikan serta keninginan buat berbuat ataupun tidak berbuat terhadap suatu.

Munculnya minat seorang diakibatkan oleh sebagian perihal, seperti rasa tertarik ataupun rasa bahagia, atensi serta kebutuhan. Perasaan bahagia dan kecenderungan dinamis menyebabkan minat, yang mendorong seseorang untuk berpartisipasi dalam aktivitas tertentu. minat dapat diukur dengan kemudahan, anggapan efek, dan keyakinan. Oleh karena itu, indikator untuk mengukur minat adalah kemudahan, persepsi resiko, dan keyakinan (Soraya, 2015: 11).

2.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat

Menurut Apriyanto (dalam Mopangga, 2014 :80) terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi minat yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal sendiri adalah sesuatu yang berasal dari diri individu itu sendiri seperti perilaku inovasi (*self-esteem*) keingintahuan, motivasi dan kebutuhan. Faktor eksternal adalah sesuatu pengaruh yang berasal dari luar diri individu seperti budaya, sub-budaya, kelas social dan keluarga.

Dalam hal faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah, masih ada perbedaan dalam menentukannya. Faktor individu, faktor sosiologis (sosiologi), dan faktor lingkungan adalah 3 (tiga) komponen penting yang dapat mempengaruhi minat, menurut Rahmat dan kawan-kawan (2023:69). Selain itu, faktor minat masyarakat dapat dibagi menjadi dua kategori: internal dan eksternal (Afriyanti, 2021:66-72).

1. Faktor internal

- a. Motivasi, ialah tergeraknya hati seorang untuk melakukan sesuatu tergeraknya hati seorang nasabah untuk melakukan pembiayaan karena ada sesuatu yang dapat menggerakkan hatinya, atau proses munculnya dorongan sampai nasabah melakukannya. Motivasi adalah dorongan dalam diri nasabah yang memengaruhi keputusan pembiayaan. Pendidikan.

- b. Pembelajaran. Pembelajaran merupakan proses belajar di dalam diri seseorang sehingga mengetahui keadaan yang ada di luar dirinya. Melalui pembelajaran ini, seseorang atau nasabah memiliki minat untuk mengajukan produk pembiayaan.
- c. Pengetahuan. Setelah adanya pembelajaran maka muncul pengetahuan, yaitu mengetahui atas produk pembiayaan suatu perusahaan. Pengetahuan. Sehabis terdapatnya pendidikan hingga timbul pengetahuan, ialah mengenali atas produk pembiayaan sesuatu industri. Pengetahuan nasabah merupakan seluruh data yang dipunyai nasabah atas berbagai pembiayaan serta produk, dan pengetahuan yang lainnya yang terpaut dengan pembiayaan gunanya selaku nasabah.
- d. Karakter serta gaya hidup, adalah variabel yang memengaruhi keputusan pembiayaan mereka. Kepribadian sangat terkait dengansifat yang sangat dalam pada diri manusia (*inner psychological characteristic*).
2. Faktor Eksternal
- a. Budaya. Kebudayaan adalah salah satu komponen eksternal yang paling penting, yang memengaruhi keinginan dan perilaku seseorang secara intuitif. Setelah itu, nilai, persepsi, preferensi, dan perilaku seseorang akan diperoleh melalui proses sosialisasi

yang melibatkan keluarga dan lembaga sosial penting lainnya.

- b. Sub Budaya. Tiap kebudayaan terdiri dari subbudaya yang lebih kecil, yang memungkinkan para anggotanya untuk teridentifikasi dan sosialisasi dengan cara yang lebih unik.
- c. Kelas sosial. Orang-orang di masyarakat yang memiliki nilai, minat, dan sikap yang sama disebut sebagai kelompok sosial. Ukuran-ukuran ini biasanya digunakan untuk membagi masyarakat berdasarkan pemasukan, pembelajaran pekerjaan, kekayaan, dan faktor lain.
- d. Keluarga. Keluarga adalah lingkungan mikro yang paling dekat dengan nasabah sebagian besar nasabah tinggal di dalam keluarga mereka dan berinteraksi dengan anggota keluarga mereka, yang membuat keluarga menjadi daya tarik bagi pemasar. Anggota keluarga saling mempengaruhi keputusan yang dibuat oleh anggota keluarga lain yang menjadi klien berbagai perusahaan keuangan.

Sementara faktor internal dan eksternal di atas, juga dapat diketahui pembagian faktor minat masyarakat yang dikemukakan di dalam pendapat Fauziah (2022:36-40). Faktor-faktor yang mempengaruhi minat, khususnya minat masyarakat sebagai nasabah adalah:

1. Faktor Produk

Istilah produk disebut juga dengan istilah *product* (Busro, 2018:110), ialah suatu yang ditawarkan baik itu produk fisik maupun produk tidak berwujud (jasa) yang ditawarkan ke pasar dan dapat memenuhi kebutuhan pasar, serta kebutuhannya terpenuhi (Shinta, 2011:139). Istilah produk juga merujuk pada titik sentral dari proses kegiatan pemasaran. Hal tersebut merupakan hasil yang dapat ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar untuk dikonsumsi dan digunakan sebagai alat bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya (Indrasari, 2019:178).

Terdapat dua jenis kelompok produk/komoditas. Yang pertama adalah barang konsumsi (organisasi konsumen), yaitu barang yang digunakan langsung oleh konsumen dan tidak dijual kembali. Kedua, produk industri atau industri, produk yang dibeli untuk diperdagangkan lebih lanjut atau digunakan dalam proses pengolahan lebih lanjut (Shinta, 2011: 140).

Dalam konteks ini, produk mengacu pada segala sesuatu yang diberikan kepada pelanggan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Produk ini dapat ditawarkan dengan cara yang menarik perhatian dan memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Produk hebat yang mempunyai manfaat besar bagi nasabah dan pelanggan akan menimbulkan minat.

2. Faktor Promosi

Pada dasarnya, periklanan adalah salah satu jenis komunikasi pemasaran, dan merupakan komponen dari bauran pemasaran yang menitikberatkan pada upaya menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan pelanggan terhadap merek dan produk perusahaan yang terkait. Komunikasi pemasaran adalah proses menyampaikan informasi kepada pasar sasaran tentang suatu perusahaan dan produknya dengan tujuan mendorong mereka untuk menerima, membeli, dan tetap setia pada produk yang ditawarkannya. (Shinta, 2011: 156).

Dalam konteks ini, periklanan merupakan bagian dari kegiatan yang bertujuan untuk mempengaruhi pelanggan agar lebih mengenal produk yang diperkenalkan oleh perusahaan. Peran mereka adalah untuk menginformasikan, membujuk dan mempengaruhi orang-orang sehingga mereka dapat memperoleh manfaat dari produk yang diiklankan, dan kemudian untuk menciptakan kesan, dan iklan digunakan untuk mencapai tujuan tersebut Periklanan dapat mencapai satu tujuan. Ini tentang menciptakan pertukaran antara satu manfaat/keuntungan dan manfaat/manfaat lainnya.

3. Faktor Pelayanan

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:232), pelayanan didefinisikan sebagai tindakan atau kegiatan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang tidak berwujud dan tidak menimbulkan hak kepemilikan. Pelayanan, menurut Taufiqurrokhman dan Satsipi (2018:54), adalah pengabdian yang dilakukan seseorang atau sekelompok orang untuk tujuan materil sesuai dengan haknya untuk memenuhi kepentingan orang lain. Beberapa faktor akan memastikan bahwa layanan dapat beroperasi dengan baik dan memuaskan, yaitu kesadaran dari para pejabat dan pimpinan pelaksana, adanya aturan yang memadai, organisasi dengan mekanisme sistem yang dinamis, pendapatan pegawai yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup kategori minimum, kemampuan/keterampilan yang sesuai dengan tugas atau pekerjaan yang dipertanggungjawabkan, tersedianya sarana pelayanan sesuai dengan jenis dan bentuk tugas pelayanan.

Dalam konteks peningkatan minat, maka dengan adanya pelayanan yang baik maka bisa menjadi faktor pendukung yang mempengaruhi munculnya dan tingginya minat nasabah dalam menggunakan produk tersebut terutama yang berhubungan dengan pembiayaan yang diajukan oleh para nasabah pada suatu perusahaan pembiayaan.

2.4 Indikator Minat Internal

Menurut Apriyanto (dalam Mopangga, 2014: 80) menjelaskan bahwa ada dua indikator yang mempengaruhi minat salah satunya adalah faktor internal, berikut adalah indikator faktor internal :

1. Perilaku inovatif (*self-esteem*)

Perilaku inovatif sangat penting bagi nasabah untuk memulai usahanya. Tanpa adanya inovasi usaha tidak akan dapat bertahan lama. Hal ini disebabkan karena setiap permintaan konsumen pasti akan berubah-ubah.

2. Keingintahuan

Keingintahuan adalah sikap atau tindakan terhadap segala jenis pembiayaan, barang, dan pengetahuan lainnya yang terkait dengan pembiayaan.

3. Motivasi

Keadaan organisme dalam diri manusia atau hewan yang mendorong mereka untuk bertindak. Motivasi membantu pelanggan membiayai secara naluriah.

4. Kebutuhan

Kebutuhan adalah sesuatu yang dibutuhkan untuk melangsungkan kehidupan. Dalam arti bahwa nasabah mengambil pembiayaan untuk dapat memenuhi kebutuhan mereka, hidup baik itu untuk konsumsi maupun untuk mengembangkan bisnis.

2.5 Indikator Minat Eksternal

Selain itu, indikator yang mempengaruhi minat dari nasabah juga dapat dibedakan menjadi dua, salah satunya adalah faktor eksternal (Afriyanti, 2021:66-68).

1. Budaya

Kebudayaan adalah unsur yang ada di luar diri manusia dan merupakan unsur paling mendasar yang menentukan keinginan dan tindakan manusia berdasarkan naluri.

2. Sub Budaya

Setiap budaya memiliki subkultur yang lebih kecil yang membantu anggota mereka teridentifikasi dan sosialisasi dengan lebih baik.

3. Kelas Social

Orang-orang dalam nasabah yang memiliki nilai, minat, dan perilaku yang sama disebut sebagai kelompok sosial. Pendapatan, pendidikan, pekerjaan, dan aset adalah beberapa ukuran yang biasa digunakan untuk mengkategorikan orang.

4. Keluarga

Anggota keluarga saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan anggota keluarga yang menjadi nasabah salah satu dari beberapa perusahaan keuangan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Penulis menemukan temuan dari penelitian sebelumnya untuk mendukung penelitian ini. Untuk menghindari plagiarisme dari materi secara keseluruhan, pembahasan di bawah ini bertujuan untuk mengkaji ruang lingkup dokumentasi faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan syariah pada UMKM di PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh. Sejauh yang penulis ketahui, belum ada penelitian yang secara khusus membahas komponen yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan syariah pada UMKM di PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh. Tetapi beberapa penelitian lain umumnya menemukan hal yang sama. Berikut ini adalah ringkasan penelitian yang disebutkan oleh penulis:

1. Penelitian Reza Iswanda, mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, tahun 2022, dengan judul: *Pengaruh Pembiayaan Terhadap Kesejahteraan Nasabah Pada Pnm Mekaar Syariah Kantor Cabang Darussalam*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pinjaman yang diberikan PNM Mekaar Syariah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kesejahteraan nasabah. Pinjaman yang diberikan PNM Mekar Syariah membantu nasabah meningkatkan pendapatannya. Sehingga nasabah dapat memenuhi kebutuhan keluarga mereka baik di bidang pendidikan, kesehatan, nutrisi,

dan non-makanan. Pembiayaan PNM Mekaar Syariah membantu meningkatkan kebahagiaan nasabah.

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang sedang dianalisis oleh peneliti adalah sama-sama menggunakan metode kuantitatif, juga menggunakan teknik *field research*, sama-sama menggunakan kuesioner dan dilakukan di PNM Mekaar Syariah. Dan Perbedaannya bahwa kajian tersebut diarahkan pada pengaruh pembiayaan terhadap kesejahteraan, tetapi dalam skripsi ini lebih pada faktor masyarakat memiliki pembiayaan.

2. Penelitian Asi Mulia Hasna, mahasiswi pada Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, tahun 2023 dengan judulnya: *Peran PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar atas Peningkatan Pemberdayaan UMKM Menurut Perspektif Ekonomi Islam*. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa PT PNM Mekaar adalah lembaga yang membantu pembiayaan modal usaha bagi UMKM untuk mengembangkan usaha atau memulai usaha. PT PNM Mekaar tidak hanya membantu pembiayaan modal, tetapi juga memberikan bimbingan dan pelatihan bagi UMKM tentang cara menjalankan bisnis dan memberi lebih banyak pengetahuan dan pengalaman tentang cara beroperasi bisnis Perusahaan, mampu bersaing dengan perusahaan yang telah berkembang, PT PNM Mekaar juga membantu UMKM untuk mengatasi permasalahannya. Hal ini

dilakukan agar UMKM dapat memenuhi kebutuhannya dan tidak kalah saing dengan perusahaan besar lainnya. Tinjauan atas Ekonomi Islam meningkatkan Pemberdayaan UMKM di PT PNM Mekaar sejalan dengan prinsip Ekonomi Islam berdasarkan prinsip Al-Ihsan (berbuat baik) yang dapat membantu membuka usaha nasabah, prinsip keadilan di PT PNM Mekaar melayani semua UMKM secara merata tanpa diskriminasi antar nasabah, prinsip Al-Mas'uliyah (tanggung Jawab) di PT PNM Mekaar adalah UMKM bertanggung jawab mengadakan pertemuan mingguan yang dipimpin oleh PT PNM Mekaar untuk memberikan arahan dan pelatihan bagi UMKM dan dapat melatih disiplin UMKM. Terakhir, adanya prinsip keseimbangan yang memungkinkan PT PNM Mekaar mampu menjaga kondisi yang kondusif agar pembagian kekuasaan antar kelompok masyarakat seimbang, sehingga PT PNM Mekaar dapat menjamin keseimbangan dan keselarasan UMKM agar mampu untuk memperoleh kesempatan usaha. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dianalisis adalah sama-sama dilakukan pada PNM Mekaar, juga melakukan dengan teknik *field research*, dan Perbedaannya Kajian menggunakan pendekatan kualitatif dan penelitian ini lebih melihat peran PNM Mekaar, dalam memberikan modal, sementara dalam skripsi ini melihat pada faktor masyarakat dalam mengajukan pembiayaan

3. Penelitian Rayhan Fadhillah. R, mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh pada tahun 2023: *Analisis Praktik Pembiayaan Modal pada PNM Mekaar Syariah Aceh Besar: Suatu Penelitian dari Keberadaan Unsur Ribawi*. Temuan dalam kajiannya bahwa dalam Praktik Pembiayaan Modal yang di lakukan oleh PNM Mekaar ini tidak terdapat adanya jaminan, namun apabila terdapat salah satu anggota yang tidak melakukan cicilan PKM (Pertemuan Kelompok Mingguan), maka anggota kelompok lainnya yang bertanggungjawab untuk melunasi cicilan tersebut. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa setiap anggota kelompok menjadi jaminan bagi anggota yang lainnya dalam melunasi cicilan tersebut. Namun, terdapat perbedaan antara implementasi dengan akad yang tertera dalam kontrak, di dalam kontrak pihak PNM Mekaar menetapkan akad Murabahah dan akad wakalah sebagai dasar dalam pemberian pembiayaan modal. Tetapi, pada implementasi pihak PNM Mekaar menjalankan pemberian pembiayaan modal secara utang piutang dengan nasabahnya harus membayar cicilan dengan penambahan pembayaran lebih dari jumlah pinjaman. Dalam konsep fiqh muamalah, penambahan dalam utang piutang dinamakan riba. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah Penelitian ini juga melihat pada pembiayaan pada PNM Mekaar, sama- sama menggunakan teknik pengumpulan data *field research* dan

Perbedaannya kajian tersebut menggunakan pendekatan kualitatif dan penelitian ini lebih melihat pada sisi hukumnya, tetapi dalam kajian ini berfokus pada faktor pengajuan pembiayaan UMKM.

4. Penelitian Selvia Dinanti br Solin, mahasiswi pada Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh, tahun 2022, dengan judul penelitian: *Faktor-faktor Preferensi Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Penanggalan Kota Subulussalam*. Hasil penelitiannya bahwa secara parsial faktor pelayanan berpengaruh positif terhadap preferensi masyarakat memilih pembiayaan dengan hasil t_{hitung} sebesar 2.408 lebih besar dibandingkan t_{tabel} yaitu 1,66365, adapun pada promosi secara parsial berpengaruh positif terhadap preferensi masyarakat memilih pembiayaan dengan hasil t_{hitung} sebesar 5.532 lebih besar dibandingkan t_{tabel} yaitu 1,66365 dan lokasi secara parsial berpengaruh positif terhadap preferensi masyarakat memilih pembiayaan dengan hasil t_{hitung} sebesar 12.296 dibandingkan t_{tabel} yaitu 1,66365. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan faktor pelayanan, promosi dan lokasi berpengaruh terhadap preferensi masyarakat memilih pembiayaan dilihat dari hasil nilai F_{hitung} lebih besar dari pada F_{tabel} yaitu $219,521 > 2,716$ dan probabilitas signifikan $0,000 < 0,05$.

Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan pendekatan kuantitatif menggunakan analisis regresi linier berganda, perbedaannya dengan penelitian ini lebih kepada faktor pelayanan, sementara skripsi ini berfokus pada faktor pengajuan pembiayaan.

5. Selanjutnya penelitian Ade Dea Putri Pratiwi, mahasiswa di Prodi Perbankan Syariah, UIN Sumatra Utara, Medan, pada tahun 2023, dengan judul penelitian: *Analisis Faktor-Faktor yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan dengan Sistem Tanggung Renteng di PT. Pemodal Nasional Madani (Persero) (Studi Kasus Kota Binjai)*. Temuan dalam penelitiannya menunjukkan bahwa produk, promosi, sistem tanggung renteng secara bersama-sama berpengaruh dengan proses pengambilan keputusan dalam memilih pembiayaan tanggung renteng.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah juga meneliti tentang faktor yang mempengaruhi pilihan masyarakat dalam memanfaatkan pembiayaan, juga sama-sama meneliti tentang PNM Mekaar, dan perbedaan penelitian ini adalah mengkaji tentang faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar.

6. Penelitian Fitri Nur Melinda, mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya, dilaksanakan pada tahun 2022 dengan judul kajian penelitiannya adalah: *Analisis Faktor Penyebab Nasabah*

Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah Di Pt. Permodalan Nasional Madani (Pnm) Cabang Taman 2 Sidoarjo (Studi Pada Nasabah Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo). Hasil kajiannya menunjukkan bahwa faktor dominan yang menyebabkan nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo terdiri dari 2 faktor, yakni faktor pribadi meliputi faktor kebutuhan, dan juga faktor motivasi meliputi sistem pembiayaan mudah serta tidak mensyaratkan agunan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti adalah Penelitian ini juga mengkaji faktor yang menjadi penyebab masyarakat berminat memilih pembiayaan, juga sam-sama melakukan penelitian di PNM Mekaar, perbedaan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif sedangkan peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif, lokasi penelitian berbeda, kemudian ada tambahan faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam mengajukan pembiayaan di PNM Mekaar.

7. Penelitian Ika Friyanti, mahasiswi pada Politeknik Harapan Bersama, dilaksanakan pada tahun 2021, dengan judul kajian penelitiannya: *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan Di Pt. Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Adiwerna.* Hasil kajian penelitiannya menunjukkan faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat memilih pembiayaan di PT Permodalan Nasional

Madani (Persero) Cabang Adiwerna, dengan menggunakan Literasi Keuangan nasabah sebagai faktor internal, selain itu persyaratan Kredit sebagai faktor eksternal, akses kredit. Minat masyarakat memilih pembiayaan di PNM. Selain itu bahwa hasil penelitian literasi keuangan, persyaratan kredit dan akses kredit menjadi penyebab terhadap minat nasabah.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dianalisis oleh peneliti adalah pada Kajian ini juga meneliti tentang faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih pembiayaan, sama-sama meneliti tentang PNM Mekaar, perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dianalisis oleh peneliti adalah lokasi penelitiannya berbeda, kemudian kajian tersebut tidak menyinggung tentang faktor dalam meningkatkan minat masyarakat.

8. Penelitian Yessy Milleniari, mahasiswi pada UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, Purwokerto, dilaksanakan pada tahun 2022 dengan judul penelitiannya: *Analisis Strategi Pemberdayaan UMKM Melalui Program Mekar di Pt Permodalan Nasional Madani: Studi Kasus pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas*. Temuan penelitiannya menunjukkan bahwa strategi pemberdayaan UMKM oleh PT PNM Mekar Cabang Mersi yaitu dengan 4 aspek yakni pemungkinan, penguatan, penyokongan, perlindungan dan juga pemeliharaan melalui strategi sosialisasi, strategi pada produk pembiayaan, strategi pendampingan dan pemberian motivasi. Strategi pembiayaan

PT PNM Mekaar Cabang Mersi menggunakan pembiayaan berbasis syariah dengan akad yaitu, wakalah dan murabahah dengan menggunakan sistem tanggung renteng dan tanpa jaminan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dianalisis oleh peneliti adalah Penelitian ini sama-sama menganalisis penggunaan produk pembiayaan syariah pada PNM Mekaar, perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dianalisis oleh peneliti adalah kajian ini dilihat dalam konteks faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam mengajukan pembiayaan di PNM Mekaar.

9. Penelitian yang dilakukan oleh Holiana, mahasiswi UIN Mataram mataram dilaksanakan pada tahun 2022 dengan judul : *Pengaruh Budaya, Psikologi Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkih Kec.Praya Barat Daya Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabah Di PT. PNM Mekaar Syariah*. Variabel indenpenden dalam penelitian ini adalah budaya, psikologis dan pribadian. Untuk variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah. Data dalam penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner secara langsung kepada nasabah pada PT. PNM Mekaar syariah. Model analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah regresi linier berganda dengan menggunakan alat bantu STATA versi 17, analisis ini didasarkan pada data dari 187 responden yang penelitiannya

melalui koesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa budaya, psikologis dan pribadi secara parsial (T) budaya berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah nilai t hitung 2.10 dengan nilai signifikan $0,037 > 0,05$, variabel psikologis berpengaruh negative signifikan terhadap kepuasan nasabah nilai t hitung -2,49 dengan nilai signifikan $0,014 > 0,05$ dan variabel pribadi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah nilai t hitung 17,94 dengan nilai signifikan $0,00 > 0,05$.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dianalisis oleh peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif, juga menggunakan model analisis linier berganda, dan penelitian sama-sama dilakukan di PT. PNM Mekaar, perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dianalisis oleh peneliti adalah pada penelitian ini lebih memfokuskan pada pengaruh budaya, psikologi dan pribadi sedangkan peneliti memfokuskan pada pengaruh faktor internal dan eksternal.

Kesembilan penelitian di atas dapat dikemukakan persamaan dan juga perbedaannya dengan penelitian ini seperti tersebut dalam tabel berikut ini:

Tabel 2.2
Penelitian Terkait

No	Identitas Penelitian	Hasil penelitian
1	Iswanda, R. (2022). <i>Pengaruh Pembiayaan Terhadap Kesejahteraan Nasabah Pada PNM Mekaar Syariah Kantor Cabang Darussalam</i> (Skripsi Sarjana, UIN Ar-Raniry).	Pembiayaan PNM Mekaar Syariah memberi pengaruh signifikan atas kesejahteraan nasabah, membantu pihak nasabah meningkatkan dari pendapatan dan memenuhi kebutuhan keluarga.
2	Hasna, A. M. (2023). <i>Peran PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar atas Peningkatan Pemberdayaan UMKM Menurut Perspektif Ekonomi Islam</i> (Skripsi Sarjana, UIN Ar-Raniry).	PT PNM Mekaar berperan membantu pembiayaan modal usaha bagi UMKM untuk mengembangkan usaha atau memulai usaha. PT PNM Mekaar juga memberi bimbingan dan pelatihan bagi UMKM.
3	Rayhan, F. (2023). <i>Analisis Praktik Pembiayaan Modal pada PNM Mekaar Syariah Aceh Besar: Suatu Penelitian dari Keberadaan Unsur Ribawi</i> (Skripsi Sarjana, UIN Ar- Raniry).	Praktik Pembiayaan Modal di PNM Mekaar tidak ada jaminan. Implementasi PNM Mekaar menjalankan pembiayaan modal secara utang piutang dengan nasabahnya harus membayar cicilan dengan penambahan pembayaran lebih dari jumlah pinjaman, sehingga hal ini masuk ke dalam riba.
4	Solin, S. D. (2022). <i>Faktor-faktor Preferensi Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Penanggalan Kota Subulussalam</i> (Skripsi Sarjana, UIN Ar-Raniry).	Secara simultan faktor pelayanan, promosi dan lokasi berpengaruh terhadap preferensi masyarakat memilih pembiayaan.
5	Pratiwi, A. D. P. (2023). <i>Analisis Faktor-Faktor yang Menyebabkan Masyarakat</i>	Produk, promosi, sistem tanggung renteng secara bersama-sama berpengaruh dengan proses

	<p><i>Memilih Pembiayaan dengan Sistem Tanggung Renteng Di PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) (Studi Kasus Kota Binjai)</i> (Skripsi Sarjana, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).</p>	<p>pengambilan keputusan memilih pembiayaan tanggung renteng.</p>
6	<p>Melinda,F. N. (2022). <i>Analisis Faktor Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah Di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo (Studi Pada Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo)</i>. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Uinversitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 1-89.</p>	<p>Faktor dominan yang menyebabkan nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo terdiri dari 2 faktor, yakni faktor pribadi meliputi faktor kebutuhan, dan faktor motivasi meliputi sistem pembiayaan mudah serta tidak mensyaratkan agunan.</p>
7	<p>Afriyanti, I. (2021). <i>Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan</i>. Surakarta: Politeknik Harapan Bangsa.</p>	<p>Hasil penelitian literasi keuangan, persyaratan kredit dan akses kredit menjadi penyebab terhadap minat nasabah.</p>
8	<p>Yessi.M.(2020). <i>Strategi Pemberdayaan Melalui Di PT.Permodalan Nasional Madani (Studi Kasus Pada PT.PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Bayumas)</i> (Skripsi Sarjana. UIN Prof.KH Saifuddin Zuhri).</p>	<p>Strategi Pemberdayaan UMKM oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi yaitu dengan 4 aspek yakni pemungkinan, penguatan, penyokongan, perlindungan dan pemeliharaan melalui strategi sosialisasi, stategi pembiayaan, strategi pendampingan, dan pemberian motivasi. Strategi pembiayaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi menggunakan pembiayaan berbasis syariah dengan 2 akad yaitu, wakalah dan murabahah dengan menggunakan sistem tanggung renteng dan tanpa jaminan.</p>

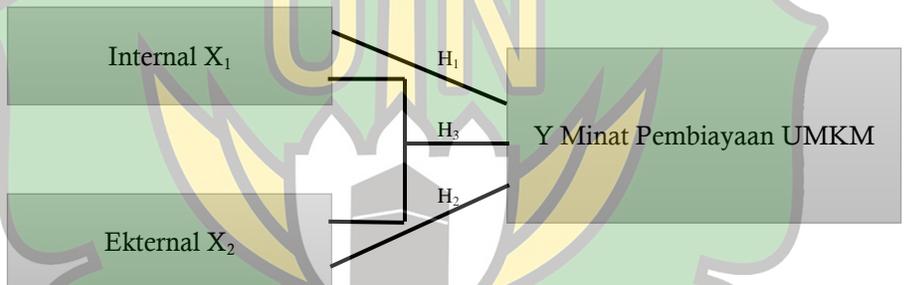
9	<p>Holiana, H. (2022). <i>Pengaruh Budaya Psikologi Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkih Kec.Praya Barat Daya Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah Di PT. PNM Mekaar Syariah</i> (Skripsi Sarjana, UIN Mataram).</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa budaya, psikologis dan budaya berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah nilai t hitung 2.10 dengan nilai signifikan $0,037 > 0,05$, variabel psikologis berpengaruh negative signifikan terhadap kepuasan nasabah nilai t hitung - 2,49 dengan nilai signifikan $0,014 > 0,05$ dan variabel pribadi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah nilai t hitung 17,94 dengan nilai signifikan $0,00 > 0,05$.</p>
---	--	--

Berbagai jenis penelitian yang disebutkan di atas memberikan gambaran tentang jenis penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Data penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menjadi penyebab tingginya minat masyarakat dalam mengajukan pembiayaan. Hanya saja tidak menyentuh pada objek penelitian dan tidak diarahkan ke penemuan faktor yang menyebabkan masyarakat berminat dalam mengajukan pembiayaan syariah UMKM pada PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh. Dengan begitu, belum ditemukan kajian yang secara khusus menelaah permasalahan seperti fokus dalam skripsi ini.

2.7 Kerangka Penelitian

Berikut ini dapat disajikan skema kerangka penelitian di dalam kaitan hubungan aspek-aspek yang menjadi objek penelitian tentang faktor yang menjadi penyebab minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan syariah UMKM pada PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh. Adapun kerangka penelitian ini dapat digambarkan di bawah ini:

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Berdasarkan kerangka penelitian di atas, maka PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh yang menjadi basis penelitian ini memiliki kegiatan berupa penyediaan produk pembiayaan. Dalam konteks ini, terdapat dua aspek yang dianalisis, yaitu terkait faktor penyebab dari munculnya minat nasabah memanfaatkan produk pembiayaan di PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh, di mana faktor tersebut ada dua, yaitu faktir internal (X_1) dan faktor eksternal (X_2).

2.8 Hipotesis

Hipotesis adalah hasil sementara dari rumusan masalah penelitian, menurut Sugiono (2016: 63). Namun, seperti yang dijelaskan oleh Soraya (2015: 13) dalam penelitian mereka, hipotesis penelitian digunakan sebagai jawaban sementara dari pertanyaan penelitian, yang dibangun berdasarkan kerangka teori yang ditunjukkan pada gambar 2.1 di atas. Selanjutnya, hipotesis tersebut tidak selalu benar. Hasil pengujian data empiris menentukan kredibilitas hipotesis. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa hipotesis adalah asumsi atau solusi sementara untuk masalah yang harus dibuktikan melalui pengujian data empiris. Berdasarkan penjelasan di atas, hipotesis penelitian dapat diusulkan sebagai berikut:

2.8.1 Pengaruh Faktor Internal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syari'ah

Penelitian yang dilakukan oleh Fitri nur Melinda (2022), dengan judul “Analisis Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah Di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo (Studi Pada Nasabah Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo)”. Hasil kajiannya menunjukkan bahwa faktor yang dominan menyebabkan nasabah memilih pembiayaan mekaar syariah di PT. PNM Mekaar syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo terdiri dari 2 faktor, yakni faktor pribadi meliputi faktor kebutuhan, dan juga faktor

motivasi meliputi sistem pembiayaan mudah serta tidak mensyaratkan agunan.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, maka peneliti dapat mengajukan yang pertama, yaitu:

H₁ : Faktor Internal Berpengaruh Signifikan Dan Positif Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syariah KC Darussalam Banda Aceh.

2.8.2 Pengaruh Faktor eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syari'ah

Penelitian yang dilakukan Haliona (2022), dengan judul “Pengaruh Budaya, Psikologis Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkih Kec. Praya Barat Daya Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah Di PT. PNM Mekaar Syariah”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa budaya, psikologis dan pribadi secara parsial (t) budaya berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah nilai t hitung 2,10 dengan nilai signifikan $0,037 > 0,05$, variabel psikologis berpengaruh negative signifikan terhadap kepuasan nasabah nilai t hitung -2,49 dengan nilai signifikan $0,014 > 0,05$ dan variabel pribadi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah nilai t hitung 17,94 dengan nilai signifikan $0,00 > 0,05$.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, maka peneliti dapat mengajukan yang pertama, yaitu:

H₂ : Faktor Eksternal Berpengaruh Signifikan Dan Positif Terhadap

Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syariah KC Darussalam Banda Aceh.

2.8.3 Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syari'ah

Penelitian yang dilakukan oleh Ika Afriyanti (2021), dengan judul “Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. Permodalan Nasional Madani (PEPSERO) Cabang Adiwerna”. Hasil kajian penelitian ini menunjukkan faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Adiwerna, dengan menggunakan literasi keuangan nasabah sebagai faktor internal, selain itu persyaratan kredit sebagai faktor eksternal. Selain itu hasil penelitian literasi keuangan, persyaratan kredit, dan akses kredit juga menjadi penyebab minat nasabah memilih pembiayaan di PNM.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, maka peneliti dapat mengajukan yang pertama, yaitu:

H₃ : Faktor Internal Dan Eksternal Berpengaruh Signifikan Dan Positif Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM PNM Mekaar Syariah KC Darussalam Banda Aceh.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang berfokus pada menguji teori dengan menggunakan variabel numerik. Analisis data dilakukan melalui pengolahan statistik, yang dapat dilakukan secara manual atau melalui penggunaan perangkat lunak komputer. Teori atau paradigma teoritis digunakan dalam penelitian kuantitatif untuk membantu peneliti menemukan pertanyaan penelitian, menjawab hipotesis, konsep, metode, dan alat analisis data (Malik, 2017: 75). Kelebihan penelitian kuantitatif adalah mereka dapat memberikan justifikasi yang signifikan untuk temuan penelitian melalui uji statistik.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan, yang berarti menyebarkan kuesioner kepada nasabah pinjaman PT. PNM Mekar Cabang Syariah Darussalam.

3.1.2 Lokasi Penelitian

PNM Mekaar Syari'ah Kantor Cabang Darussalam terletak di Jl. Perada Utama Ujung, Desa Lamgugop, Kecamatan Syiah Kuala, Banda Aceh. Penelitian ini berfokus pada pengaruh internal dan eksternal terhadap minat nasabah dalam pembiayaan UMKM di PT. PNM Mekaar Syariah Darussalam Banda Aceh. Berdasarkan pengamatan peneliti lokasi ini cocok dijadikan sebagai lokasi

penelitian dikarenakan lokasi tersebut strategis dan berada di pusat kota sehingga mudah untuk dijangkau oleh para nasabah ataupun masyarakat yang ingin mengambil pembiayaan atau berkonsultasi untuk usaha UMKM nya.

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini meliputi seluruh nasabah aktif tahun 2023 yang mengajukan pembiayaan PT. PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh, yang berjumlah 4.349 nasabah, menurut Sugiyono (2013: 119). Populasi adalah kumpulan objek yang memiliki sifat dan karakteristik tertentu yang digunakan peneliti untuk menentukan sumber data mana yang paling cocok untuk penelitian ini.

Disebut sebagai sumber data atau subjek penelitian, sample adalah bagian populasi atau subpopulasi yang datanya benar-benar diambil (Saat & Mania, 2020: 66). Sebagian kecil dari populasi tertentu memiliki karakteristik dan jumlah sampel. Karena itu, karena keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya, peneliti tidak dapat mempelajari secara menyeluruh populasi yang besar. penelitian ini dapat membuat kesimpulan bahwa hasil sampel dapat diterapkan pada populasi. Oleh karena itu, sampel harus benar-benar representatif untuk mewakili atau menggambarkan kondisi populasi. Menurut (Saat & Mania, 2020: 67).

Mengingat jumlah populasi sangat besar maka untuk ukuran besaran sampel ditentukan berdasarkan pendapat Roscoe (1982: 253) dalam (Saat & Mania, 2020: 68) memberikan saran tentang ukuran sampel penelitian sebagai berikut:

- a. Ukuran sampel dalam penelitian adalah antara 30-500.
- b. Bila sampel dibagi dalam kategori, (wanita, pria, pegawai negeri-swasta dan lain-lain, maka jumlah anggota sampel setiap kategori minimal 30.
- c. Bila dalam penelitian akan menggunakan analisis dengan multivariate (korelasi, regresi ganda misalnya), maka jumlah anggota sampel minimal 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti. Misalnya variabel penelitiannya ada 5 (independen & dependen), maka jumlah anggota sampel = $5 \times 10 = 50$.
- d. Untuk penelitian eksperimen yang sederhana, yang menggunakan kelompok eksperimen dan kelompok kontrol, maka jumlah anggota sampel masing-masing antara 10 s.d 20.
- e. Dapat menggunakan persen misalnya 5, 10, 15, 20 dan seterusnya untuk populasi dalam ukuran besar.

Berhubung penelitiannya ini adalah analisis dengan multivariate regresi maka peneliti menentukan ukuran besarnya sampel berdasarkan perhitungan 10 dikali jumlah variabel. Jumlah variable adalah 3, maka ukuran besarnya sample adalah $3 \times 10 = 30$ responden.

metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *probability sampling*. Dalam metode ini, pengambilan sampel probabilitas memberikan kesempatan yang sama kepada semua anggota populasi untuk dijadikan sampel. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *simple random sampling*. Peneliti hanya mengumpulkan sampel secara acak tanpa memperhatikan populasi atau individu yang berhasil ditemui peneliti untuk mengisi kuesioner penelitian.

3.3 Sumber Data

Data primer dan sekunder digunakan dalam penelitian ini. Data primer berasal dari metode kuesioner yang dibagikan secara langsung kepada peserta (Malik, 2017: 76). Data sekunder berasal dari orang yang melakukan penelitian atau orang-orang yang terlibat dalam penelitian yang memerlukannya (Hasan, 2004:19).

Dalam penelitian ini, peneliti membagikan kuesioner kepada nasabah PNM Mekaar cabang Darussalam. Kuesioner adalah metode pengumpulan data yang menggunakan daftar pertanyaan yang sifatnya tertutup, artinya responden hanya perlu memilih jawaban yang mereka inginkan karena jawabannya tersedia untuk mereka. Dalam pengukuran kuesioner, digunakan skala likert, yaitu pengukuran yang didasarkan pada tanggapan atau respon seseorang terhadap subjek sosial. Setiap instrumen jawaban kuesioner memiliki gradasi dari sangat positif hingga sangat negatif (Hasan, 2004:27).

Data yang dikumpulkan atau diperoleh oleh peneliti dari sumber yang sudah ada disebut data sekunder. Misalnya, data dari PT. PNM Mekaar cabang Darussalam Banda Aceh, (Data UMKM, KNEKS dan Kominfo).

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data lapangan (*field research*) karena mengharuskan peneliti mendapatkan informasi langsung dari sumber yang diperlukan. Teknik pengumpulan data merupakan langkah terpenting dalam proses penelitian karena tujuan utamanya adalah pengumpulan data. Sebagai metode pengumpulan data, penelitian ini menggunakan wawancara dan kuesioner.

Ketika peneliti ingin melakukan penelitian pendahuluan untuk menemukan masalah yang ingin diselidiki, ketika jumlah responden sedikit, atau ketika peneliti ingin mendapatkan informasi yang lebih rinci tentang responden, wawancara digunakan sebagai metode pengumpulan data. (Sugiyono, 2011:137). Angket atau juga disebut sebagai koesioner, adalah metode pengumpulan data yang menggunakan sekumpulan pertanyaan tertulis untuk meminta informasi tentang hal-hal yang diketahui atau tentang diri mereka sendiri. (Ibrahim, 2023:258)

Agar analisis tidak keliru, pengukuran pada angket ini harus dilakukan dengan acuan yang jelas. Angket ini menggunakan skala likert sebagai tolak ukur untuk faktor internal dan eksternal serta minat. (Hasan, 2004:27). Karena skala likert dapat mengukur sebuah sikap dan pendapat secara pasti. Dengan demikian skala likert dapat menjelaskan sikap sangat baik dan sikap sangat buruk karena data dalam skala likert bersifat sekuensial. Selanjutnya, penulis menilai setiap jawaban dari angket dengan skala ordinal. Peringkat untuk setiap jawaban adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1
Pengukuran skala likert

Jawaban	Keterangan	Bobot
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
RR	Ragu-Ragu	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Sugiono (diolah),2024

3.5 Uji Instrumen Penelitian

3.5.1 Uji Validitas

Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung (nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada *output Cronbach Alpha*) dengan nilai r table untuk degree of freedom ($df = n - k$, dalam hal ini n merupakan jumlah variable independen. Ghozali, dalam Soraya (2015:15). Artinya data akan dikatakan valid jika r hitung dari setiap butir pertanyaan lebih besar dari r table. Uji Validasi penelitian ini dibantu dengan software SPSS 22.

3.5.2 Uji Reliabilitas

Jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu, suatu variabel dikatakan reliabel atau handal. Ini diukur dengan uji reliabilitas, yang menentukan seberapa reliabel atau handal suatu angket. (Ghozali 2011:57). Angket dinyatakan reliabel jika mempunyai nilai koefisien alpha yang lebih besar dari 0,6 atau memiliki nilai Alpha Cronbach's > dari 0,60.

3.6 Definisi Dan Operasional Variabel

Definisi operasional adalah batasan yang ditetapkan oleh peneliti untuk mengukur variabel penelitian. Dalam penelitian ini, ada tiga variabel: variabel terikat (Y) adalah minat nasabah; variabel bebas (X1) adalah faktor internal dan variabel eksternal (X2). Pada operasional telah dilampirkan pernyataan item yang dicantumkan dalam kuesioner pada saat penelitian dilakukan. Pernyataan dalam operasional variabel ini diadopsi dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yaitu: Apriyanti (2021:64-67) dan Armalita (2021:99-100). Berikut ini adalah operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 3.2
Operasional Variabel

Variabel	Indikator	Item Pernyataan
Faktor Internal (X1)	Perilaku inovatif (<i>self-esteem</i>)	1. Saya berusaha mencari banyak informasi untuk memudahkan bergabung menjadi nasabah dalam

		<p>pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Dengan adanya pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar ini saya dapat membangun usaha sesuai dengan kebutuhan pelanggan saya. 3. Dengan adanya dorongan pembiayaan PNM Mekaar dan penyulusan dari karyawan PNM Mekaar saya dapat menemukan hal-hal baru untuk diterapkan pada usaha saya. 4. Saya sangat memperhatikan penjelasan yang disampaikan pegawai PNM Mekaar untuk keberlangsungan usaha saya. 5. Saya tertarik untuk mengetahui lebih lanjut tentang pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar yang ada di Darussalam, karena dengan pembiayaan yang di peroleh dapat perluas wawasan saya dalam bidang usaha sehingga lebih mudah untuk menerapkannya.
	Keingintahuan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya selalu membandingkan persyaratan pengajuan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar dengan pembiayaan UMKM pada lembaga keuangan lain. 2. Saya Berusaha mempelajari Brosur yang produk pembiayaan PNM atau

		<p>informasi yang di berikan petugas PNM mekaar.</p> <p>3. Sebelum saya memutuskan memilih pembiayaan UMKM di PNM Mekar saya mengetahui mengenai produk pembiayaan melalui brosur.</p>
	Motivasi	<p>1. Saya meyakini bahwa melalui Pembiayaan Mekaar dapat mengembangkan UMKM.</p> <p>2. Dengan mengembangkan UMKM dapat membantu saya terbebas dari masalah keuangan.</p> <p>3. Dengan menjadi salah satu nasabah PNM Mekaar, Saya akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang lebih kompeten dalam usaha yang dikembangkan.</p>
	Kebutuhan	<p>1. Saya mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar karena memenuhi kebutuhan hidup berupa konsumsi rumah tangga.</p> <p>2. Saya mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar karena untuk mengembangkan usaha.</p> <p>3. Dengan ikut serta mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar saya dapat memanajemen</p>

		keuangan pribadi Saya.
Faktor Eksternal(X1)	Budaya	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lingkungan tempat tinggal saya selalu mendukung untuk mengajukan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar. 2. Saya sudah terbiasa mengajukan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar untuk memenuhi kebutuhan.
	Sub Budaya	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar karena ingin menyesuaikan dengan perilaku kelompok Masyarakat sekitar saya. 2. Nilai-nilai yang berkembang di Masyarakat dapat mempengaruhi saya dalam mengajukan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar. 3. Pengetahuan agama yang saya miliki mampu membimbing saya dalam kehidupan sehari-hari, termasuk pada saat memilih pembiayaan pada lembaga keuangan tertentu.

	Kelas Sosial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Yang menjadi anggota kelompok pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar adalah kaum perempuan dengan penghasilan menengah kebawah. 2. Anggota kelompok di bentuk dari ibu ibu yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha.
	Keluarga	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya mengajukan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar karena dorongan Keluarga. 2. Saya mengajukan pembiayaan UKMK pada PNM Mekaar tanpa adanya pengaruh dari keluarga. 3. Saya menjadi nasabah PNM Mekar karena ada anggota keluarga saya yang sudah menjadi anggota dan berhasil mendapatkan pembiayaan UMKM.
Minat (Y)	Kemudahan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya memilih pembiayaa UMKM pada PNM Mekaar karena syarat dan ketentuan tidak memberatkan satu pihak. 2. Jangka waktu pengembalian Pinjaman yang diberikan pada usaha saya sudah sesuai. 3. Penyetoran Angsuran pembiayaan di PNM Mekaar

		<p>di jemput langsung oleh petugasnya ke pada masing masing kelompok.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Pengajuan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar tanpa adanya jaminan. 5. Letak lokasi kantor PNM Mekaar mudah untuk di jangkau bagi semua nasabah anggota kelompok yang sudah di bentuk. 6. Langkah yang di ambil PNM Mekaar dalam Penyaluran dana pembiayaan UMKM dengan menerapkan mekanisme kelompok.
	Persepsi resiko	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut saya resiko kredit macet dalam pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar ini sangat rendah. 2. Apabila terjadi resiko kredit macet dari nasabah, maka anggota kelompok lainnya punya kewajiban untuk menanggung yang tidak di bayar. 3. Mekanisme kelompok yang di terapkan di PNM Mekaar akan menjadi sanksi social yang di dapatkan anggota atau nasabah yang nakal.
	Kepercayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya memutuskan memilih produk pembiayaan UMKM di PNM Mekar setelah

		<p>mengevaluasi /membandingkan beberapa produk pembiayaan lembaga lain.</p> <p>2. Saya merasa puas memilih pembiayaan UMKM di PNM Mekar dan akan mempromosikan produk pembiayaan Mekar tersebut kepada keluarga, teman, dan saudara saya.</p> <p>3. Sebelum saya memutuskan memilih pembiayaan di PNM Mekar saya mempercayai bahwa dengan pembiayaan dari PNM Mekar dapat membantu saya meningkatkan taraf kehidupan saya menjadi lebih baik.</p>
--	--	---

Sumber: Apriyanti (2021:64-67) & Armalita (2021:99-100).

3.7 Metode dan Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel (independen), yaitu faktor internal (X1) dan faktor eksternal (X2), terhadap variabel (dependen), yaitu minat nasabah (Y). Berikut ini adalah persamaan regresi berganda:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Minat

α = Intercept Atau Konstanta

β_1 = Koefisien Regresi parsial Dari Faktor Internal

X_1 = Faktor Internal

β_2 = Koefisien Regresi parsial Dari Faktor Eksternal

X_2 = Faktor Eksternal

E = Standar Error

Persamaan diatas diselesaikan dengan bantuan paket program komputer SPSS versi 22. Hasil olahan komputer dianalisis untuk menentukan apakah koefisien yang diestimasi signifikan atau tidak. Untuk membuktikan hipotesisnya, pengujian asumsi klasik dan statistik harus dilakukan berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi liner berganda tersebut.

3.8 Pengujian Hipotesis

Berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi liner berganda, pengujian asumsi klasik dan statistik harus dilakukan.

3.8.1 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui apakah persamaan mengalami pelanggaran atau tidak. Akan ada dua jenis tes, yaitu :

3.8.1.1 Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk menentukan apakah distribusi data mengikuti atau mendekati normal. Distribusi data yang baik adalah yang memiliki pola yang mirip dengan distribusi normal, yaitu tidak bergerak ke kiri atau ke kanan. Salah satu cara untuk mengetahui normalitas adalah dengan melihat plot probabilitas, juga dikenal sebagai P-P plot, yang membandingkan distribusi kumulatif dan distribusi normal. Jika titik-titik (data)

yang menunjukkan sebaran data plot normalitas menunjukkan kecenderungan menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis normal atau garis diagonal, maka normalitas dianggap (Santoso, 2010:43).

Kriteria pengujian:

- Angka Signifikansi (SIG) $> 0,05$, maka data dapat berdistribusi normal
- Angka Signifikansi (SIG) $< 0,05$, maka data tidak dapat berdistribusi normal

3.8.1.2 Uji Multikolinearitas

Uji ini menunjukkan model regresi yang baik yang seharusnya tidak terdapat korelasi diantara variabel indeviden. Apabila variabel indeviden memiliki VIF (*Variance inflation factor*) lebih kecil dari 10, dan nilai toleransi lebih besar dari 0,01 maka dapat dikatakan tidak memiliki multikolinearitar atau non multikolinearitas (Sanusi, 2013:128).

3.8.1.3 Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas akan menunjukkan apakah ada perbedaan dalam pengamatan. Menurut Sari & Purwita (2023:71) Pendekatan yang digunakan untuk mendeteksi ada tidaknya heterokedastisitas, yaitu dengan uji White. Uji ini dengan memperhatikan nilai R Square pada model summary dan dikalikan dengan n (jumlah sampel) untuk mendapatkan nilai chi square hitung, lalu untuk mencari nilai chi square tabel dengan rumus $Df = K$. (K adalah jumlah variabel independen).

Pengambilan keputusan pada uji white adalah apabila nilai chi square hitung lebih kecil dari nilai chi square tabel, maka tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Atau dengan keputusan sebagai berikut:

Kriteria pengujian:

- Tidak terjadi heteroskedastisitas jika nilai probabilitas $> 0,05$.
- Terjadi heteroskedastisitas jika nilai probabilitas $< 0,05$.

3.8.2 Uji Statistik

3.8.2.1 Uji Singfikasi Koefisien Regresi Secara Serempak (Uji F)

Uji statistik F dimaksudkan untuk melihat apakah semua variabel independen (bebas) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen atau terikat. Untuk menguji hipotesis digunakan statistik F dengan pengambilan keputusan sebagai berikut (Sanusi, 2013: 137):

- Menentukan hipotesisi nol dan hipotesisi alternatif

H_0 = Proporsi minat nasabah (Y) yang dijelaskan secara bersama-sama oleh Variabel Faktor internal (X_1) dan faktor eksternal (X_2) tidak signifikan.

H_a = Proporsi minat nasabah (Y) yang dijelaskan secara bersama-sama oleh variabel Faktor internal (X_1) dan faktor eksternal (X_2) berpengaruh signifikan.

- Membandingkan nilai F_{hitung} dengan nilai F_{tabel} yang tersedia pada α tertentu yaitu: 5 % (0,05) dengan $df = k; n - 3(k-1)$.
- Mengambil keputusan dengan mengikuti aturan jika:
 - $F_{hitung} \leq F_{tabel}$; maka H_0 diterima
 - $F_{hitung} \geq F_{tabel}$; maka H_0 ditolak

3.8.2.2 Uji Signifikansi Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji t)

Uji t dilakukan untuk mengetahui signifikan tidaknya pengaruh dari masing-masing variabel bebas yaitu variabel faktor internal (X_1) terhadap variabel minat (Y), dan variabel faktor eksternal (X_2) terhadap variabel minat (Y). Untuk menguji hipotesis digunakan statistik t dengan rumus dan pengambilan keputusan sebagai berikut (Sanusi, 2013:137):

- Menentukan hipotesis nol dan hipotesis alternatif
 - H_{01} : Faktor internal (X_1) tidak berpengaruh terhadap minat
 - H_{02} : Faktor eksternal (X_2) tidak berpengaruh terhadap minat
 - H_{a1} : Faktor internal (X_1) berpengaruh terhadap minat
 - H_{a2} : Faktor eksternal (X_2) berpengaruh terhadap minat
- Menghitung nilai t dengan menggunakan rumus $t \frac{b_i}{S_{b_i}}$
- Membandingkan nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} yang tersedia pada α tertentu yaitu: 5 % (0,05) dengan $df = k; n - 2$
- Mengambil keputusan dengan mengikuti aturan jika:
 - $t_{hitung} \leq t_{tabel}$; maka H_0 diterima
 - $t_{hitung} \geq t_{tabel}$; maka H_0 ditolak.

3.8.2.3 Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi ini digunakan untuk menjelaskan seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi digunakan *adjusted R Square* (R^2) (Siregar, 2013:252). Kriteria berikut dapat digunakan untuk menentukan besar atau kecilnya koefisien korelasi yang digunakan: (Sugiyono, 2015:23).

Tabel 3.3
Kriteria Untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00-0,199	Sangat Rendah
0,20-0,399	Rendah
0,40-0,599	Sadang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,000	Sangat Kuat

جامعة الرانيري

A R - R A N I R Y

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 PNM Mekar Syariah

Peraturan Pemerintah RI No. 38 Tahun 1999 tanggal 25 Mei 1999 tentang Penyertaan Modal Negara Republik Indonesia untuk Pendirian Perusahaan Perseroan (Perseroan) dalam Rangka Pengembangan Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah menetapkan pendirian PT Permodalan Nasional Madani (Persero).

Pada awal tahun 2015, PT PNM (Persero) meluncurkan produk pembiayaan baru bernama PNM Mekaar (PNM Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera). PNM Mekaar adalah layanan pinjaman modal yang ditawarkan kepada perempuan kaya yang memiliki usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Nasabah PNM Mekaar pada dasarnya memiliki pengetahuan dan kemampuan berusaha, tetapi mereka tidak memiliki akses ke pembiayaan modal kerja, sehingga kemampuan berusaha mereka kurang dimanfaatkan. Kompleksitas formalitas, ukuran perusahaan, dan kekurangan agunan menyebabkan keterbatasan akses ini. Oleh karena itu, PNM menerapkan sistem kelompok tanggung renteng untuk membantu nasabah mendapatkan lebih banyak uang untuk mengembangkan bisnis, mencapai cita-cita, dan meningkatkan kemakmuran keluarga mereka. Untuk menanggapi pasar, pembiayaan PNM Mekaar Syariah mulai

muncul pada akhir 2018. Salah satunya di wilayah Aceh adalah PNM Mekaar Syariah Cabang Darussalam. PNM Mekaar Syariah adalah layanan pemberdayaan berbasis kelompok berdasarkan hukum Islam yang didasarkan pada fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Layanan ini ditujukan kepada perempuan pra-sejahtera yang bekerja dalam bisnis ultra mikro melalui:

- a. Meningkatkan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga.
- b. Pembiayaan modal usaha tanpa agunan.
- c. Pembiasaan budaya menabung.
- d. Peningkatan kompetensi kewirausahaan dan bisnis.

Program Mekaar Syariah dilaksanakan dengan mengajarkan usaha yang sesuai dengan syariat Islam, seperti:

1. Pertemuan mingguan yang wajib dilakukan dengan disiplin dan tepat waktu, di mana doa, janji nasabah, janji *account officer* mekaar syariah, dan janji bersama diucapkan.
2. Nasabah Mekaar Syariah adalah mereka yang telah memiliki usaha, berencana untuk melakukannya, atau telah memiliki pengalaman dalam usaha sesuai syariat Islam.
3. Usaha harus dilakukan setelah mendapatkan dana.
4. Pergeseran Dari penerima sedekah ke pemberi sedekah.

4.2 Karakteristik Responden

Untuk tujuan mengumpulkan data yang diperlukan untuk penelitian ini, deskripsi karakteristik responden diberikan dalam tabel yang menggambarkan semua responden, termasuk status pernikahan, usia, pendapatan, asal daerah, dan jenis usaha yang mereka jalankan.

4.2.1 Alamat Responden

Tempat tinggal responden dalam penelitian ditunjukkan dengan alamat. Tabel berikut menunjukkan karakteristik responden berdasarkan alamat penyebaran kuesioner:

Tabel 4.1
Alamat Responden

No.	Alamat	Frekuensi (Responden)	Persentase (%)
1	Baet	9	30
2	Klieng Meuria	15	50
3	Khaju	1	3
4	Cadek	4	14
5	Rukoh	1	3
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024

Berdasarkan Tabel 4.1 terlihat bahwa Responden terbanyak berasal dari Desa Klieng Meuria yaitu berjumlah 15 orang nasabah atau sebesar 50 persen. Sedangkan 9 orang nasabah berasal dari desa Baet atau sebesar 30 persen. Kemudian dari desa Cadek terdapat 4 orang responden atau sebesar 14 persen. Selanjutnya untuk desa Khaju dan Rukoh terdapat masing masing 1 orang nasabah stau sebesar 3 persen.

4.2.2 Tingkat Pendidikan

Pengajuan pinjaman UMKM PNM Mekar pada umumnya tidak memberikan syarat khusus untuk jenjang pendidikan. Dalam hal tersebut jelas bahwasanya keberhasilan pengajuan pinjaman tidaklah tergantung kepada pendidikan.

Tabel 4.2
Pendidikan

No.	Pendidikan	Frekuensi (Responden)	Persentase (%)
1	SLTA	17	57
2	Diploma/Akademi	0	0
3	Sarjana	13	43
4	Pasca Sarjana	0	0
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024).

Tabel 4.2 di atas menunjukkan tingkat pendidikan nasabah UMKM PNM mekar paling banyak berpendidikan SLTA dengan jumlah sampel sebanyak 17 responden dengan persentase 57 persen. Tingkat kedua yaitu pada pendidikan S1 yaitu sebanyak 13 responden dengan tingkat persentase sebesar 43 persen, sedangkan tingkat pendidikan diploma atau pasca sanjana tidak ada. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pendidikan nasabah yang mengajukan pinjaman UMKM PNM Mekar cabang Darussalam Banda Aceh adalah berpendidikan SLTA.

4.2.3 Tingkat Usia

Pada umumnya setiap pengajuan pinjaman pasti adanya persyaratan usia tertentu, begitu juga dengan pengajuan pinjaman UMKM PNM Mekar dimana persyaratan usia minimal yang diperbolehkan untuk mengajukan pinjaman adalah 18 tahun dan maksimal adalah usia 55 tahun. Namun peneliti membatasi usia responden dari usia 18 tahun hingga 49 tahun. Sebagaimana pada Tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3
Tingkat Usia

No	Usia	Frekuensi (Responden)	Persentase (%)
1	18-20	0	0
2	21-26	1	3
3	27-32	10	34
4	33-38	14	47
5	39-44	4	13
6	45-49	1	3
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Tabel 4.3 menjelaskan bahwa usia yang menggerakkan perekonomian rumah tangganya sangatlah bervariasi. Mulai dari usia 15 tahun sampai dengan 64 tahun. Namun dalam pengajuan pinjaman UMKM PNM Mekar adalah dimulai usia 18 tahun. Usia dengan jumlah tertinggi yang mengajukan pinjaman UMKM PNM Mekar berada pada rentang usia antara 33-38 tahun yaitu berjumlah 14 responden atau sebesar 47 persen. Ini menunjukkan usia yang masih produktif. Selanjutnya diikuti oleh rentang usia

antara 27-32 tahun sebanyak 10 orang responden atau sebesar 34 persen. usia 21-26 tahun sebanyak 1 responden, dan 45-49 tahun sebanyak 1 orang responden. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usia nasabah yang mengajukan pinjaman UMKM PNM Mekar adalah usia produktif.

4.2.4 Jenis Usaha

PNM Mekaar sendiri adalah permodalan berbasis kelompok yang ditujukan untuk perempuan prasejahtera yang bekerja dalam bisnis ultra mikro. Peminjaman modal ini diperuntukkan bagi mereka yang ingin memulai usaha atau mengembangkan usahanya. Adapun jenis usaha yang dikembangkan nasabah dapat di lihat pada Tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.4
Jenis Usaha

No.	Jenis Usaha	Frekuensi (Responden)	Persentase (%)
1	Jasa	19	63
2	Pariwisata	0	0
3	Dagang	11	37
4	Lainnya	0	0
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Pada Tabel 4.4 terlihat bahwa responden yang menggunakan pinjamannya untuk mengembangkan usaha dibidang jasa adalah sebanyak 19 responden atau sebesar 63 persen. Sedangkan untuk usaha dagang adalah sebanyak 11 responden atau sebesar 37 persen. Hal ini menunjukkan hasil di mana para

responden menggunakan pinjaman yang mereka ajukan dapat berkembang dengan baik dan dapat menambah pendapatan mereka. Ini juga sesuai dengan misi PNM Mekar, yang adalah untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKM.

4.2.5 Lamanya Usaha Berjalan

Lama usaha didefinisikan sebagai jumlah waktu yang telah dihabiskan responden untuk melakukan usaha. Sebagian besar responden telah menjalankan usahanya selama belasan tahun, tetapi ada juga yang baru memulai usahanya beberapa tahun yang lalu. seperti yang ditunjukkan dalam Tabel 4.5 berikut:

Tabel 4.5
Lamanya Usaha Berjalan

No.	Lamanya Usaha	Frekuensi (Responden)	Persentase (%)
1	< 1 Tahun	4	13
2	1 tahun	5	17
3	2 tahun	2	6
4	3 tahun	3	10
5	4 tahun	3	10
6	5 tahun	5	17
7	> 5 tahun	8	27
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Pada tabel 4.5 terlihat bahwa terdapat 4 responden yang baru menjalankan usahanya belum sampai satu tahun atau sebesar 13 persen. Selanjutnya 5 orang responden baru menjalankan usahanya satu tahun atau sekitar 17 persen, seterusnya terdapat 2

orang responden baru menjalankan usahanya selama dua tahun. Sedangkan 3 orang responden sudah menjalankan usahanya selama tiga tahun dan empat tahun. Kemudian nasabah yang sudah menjalankan usahanya lima tahun ada sebanyak 3 orang responden atau sebesar 17 persen. Hasil menunjukkan bahwa anggota nasabah yang telah menjalankan usahanya selama lebih dari lima tahun adalah mayoritas responden dalam penelitian, yaitu tujuh orang atau 27% dari total responden.

4.3 Pengujian Instrumen Penelitian

4.3.1 Uji Validitas

Uji Validitas ini menunjukkan kualitas instrumen yang digunakan untuk mengukur hasilnya. Untuk mencapai hal ini, skor total dari setiap pertanyaan dibandingkan dengan skor masing-masing item. Program SPSS for Windows Versi 22 digunakan untuk menguji validitas. Penelitian ini melibatkan hanya tiga puluh responden. Pengambilan keputusan berdasarkan pada nilai r hitung (Corrected Item-Total Correlation) > rtabel sebesar 0,361, untuk $df = 30 - 2 = 28$; $\alpha = 0,05$ maka item/ pertanyaan tersebut valid.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Internal

Item	Nilai Corrected Item Total Correlation / r hitung	Sig	rTabel	Kriteria
X1.1	0,730	0,000	0,361	Valid
X1.2	0,761	0,000	0,361	Valid
X1.3	0,727	0,000	0,361	Valid
X1.4	0,761	0,000	0,361	Valid
X1.5	0,755	0,000	0,361	Valid
X1.6	0,772	0,000	0,361	Valid
X1.7	0,756	0,000	0,361	Valid
X1.8	0,401	0,028	0,361	Valid
X1.9	0,786	0,000	0,361	Valid
X1.10	0,626	0,000	0,361	Valid
X1.11	0,626	0,000	0,361	Valid
X1.12	0,836	0,000	0,361	Valid
X1.13	0,912	0,000	0,361	Valid
X1.14	0,875	0,000	0,361	Valid

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Hasil pengujian validitas yang ditunjukkan pada Tabel 4.6 di atas menunjukkan bahwa semua item pernyataan dalam faktor internal adalah valid. Salah satu cara untuk menentukan kuesioner mana yang valid atau tidak valid adalah dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel. Hasil pengujian di atas menunjukkan bahwa nilai r hitung dari item pernyataan kuesioner lebih besar dari r tabel.

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Eksternal

Item	Nilai Corrected Item Total Correlation / rhitung	Sig	rTabel	Kriteria
X2.1	0,387	0,034	0,361	Valid
X2.2	0,490	0,006	0,361	Valid
X2.3	0,523	0,003	0,361	Valid
X2.4	0,586	0,001	0,361	Valid
X2.5	0,603	0,000	0,361	Valid
X2.6	0,640	0,000	0,361	Valid
X2.7	0,515	0,004	0,361	Valid
X2.8	0,394	0,031	0,361	Valid
X2.9	0,439	0,015	0,361	Valid
X1.10	0,532	0,002	0,361	Valid

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Semua item yang berkaitan dengan variabel faktor eksternal valid dalam uji validitas ini, seperti yang ditunjukkan dalam Tabel 4.7. Uji ini dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung lebih besar dari r Tabel untuk setiap item pernyataan atau pertanyaan. Item ini dianggap valid jika taraf signifikan dari masing-masing item pernyataan tidak kurang dari 0,05.

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Eksternal

Item	Nilai Corrected Item Total Correlation / rhitung	Sig	rTabel	Kriteria
Y1	0,762	0,000	0,361	Valid
Y2	0,719	0,000	0,361	Valid
Y3	0,781	0,000	0,361	Valid
Y4	0,751	0,000	0,361	Valid
Y5	0,793	0,000	0,361	Valid
Y6	0,845	0,000	0,361	Valid
Y7	0,720	0,000	0,361	Valid
Y8	0,685	0,000	0,361	Valid

Y9	0,702	0,000	0,361	Valid
Y10	0,673	0,000	0,361	Valid
Y11	0,715	0,000	0,361	Valid
Y12	0,622	0,000	0,361	Valid

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Setiap pernyataan menghasilkan koefisien korelasi r hitung yang lebih besar daripada r tabel, seperti yang ditunjukkan oleh hasil tes yang ditunjukkan pada Tabel 4.8. Dengan kata lain, instrumen penelitian menilai setiap satu dari dua belas pernyataan minat nasabah (Y) sebagai valid.

4.3.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid. Jika jawaban terhadap pertanyaan selalu konsisten dan akurat, variabel dikatakan reliabel atau handal. Reliabilitasnya dihitung Dengan menggunakan rumus “*Alpha Cronbach*’. Penghitungan dilakukan dengan dibantu komputer program SPSS Versi 22. Adapun reliabilitas untuk masing-masing variabel dapat dilihat pada Tabel berikut ini. **Tabel 4.9**

Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Item	<i>Cronbach's Alpha</i>	Kriteria
1	Faktor Internal	14	0,933	Reliabel
2	Faktor Eksternal	10	0,630	Reliabel
3	Minat Nasabah	12	0,930	Reliabel

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Dari data Tabel 4.9 dapat diketahui bahwa dari *cronbach's Alpha* faktor internal adalah 0,933, sedangkan faktor eksternal adalah 0,639 kemudian minat nasabah adalah 0,930. Dimana semua nilai *cronbach's Alpha* dari semua variabel adalah $> 0,60$. Maka dapat disimpulkan bahwa semua variabel dalam penelitian ini dinyatakan Reliabel.

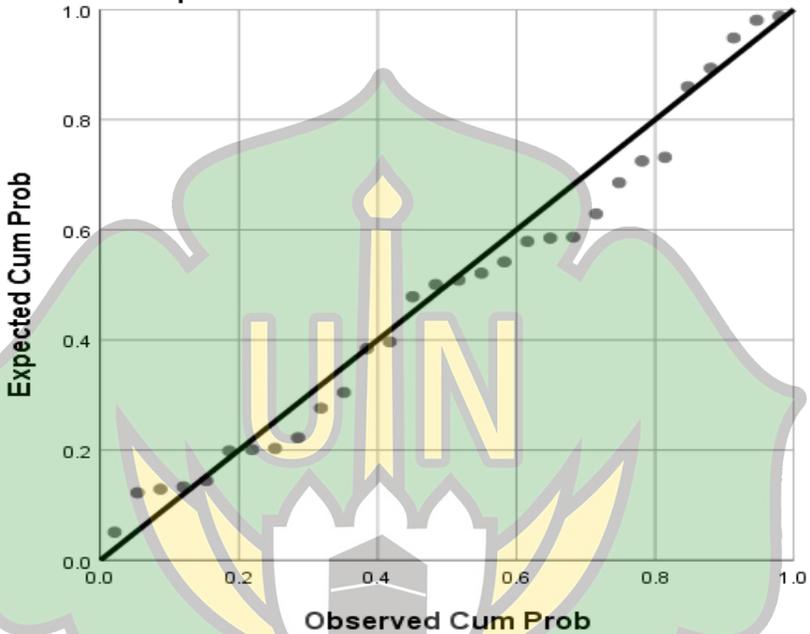
4.4 Uji Asumsi Klasik

4.4.1 Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk menentukan apakah distribusi data mengikuti atau mendekati normal. Distribusi data yang baik adalah yang memiliki pola yang mirip dengan distribusi normal, yaitu tidak bergerak ke kiri atau ke kanan. Untuk menentukan normalitas, Anda dapat melihat plot probabilitas, juga dikenal sebagai P-P plot, yang membandingkan distribusi kumulatif dan distribusi normal. Jika titik-titik (data) yang menunjukkan sebaran data plot normalitas menunjukkan kecenderungan menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis normal atau garis diagonal, maka data tersebut dianggap normal. Jika sebaran data plot jauh berbeda dari garis diagonal, maka data tersebut dianggap tidak normal.

Gambar 4.1
Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual
Dependent Variable: Minat Nasabah



Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Dari Gambar 4.1 didapatkan melalui penghitungan yang dilakukan dengan bantuan komputer program SPSS Versi 22 terlihat bahwa titik-titik data masih menyebar disekitar garis diagonalnya, dan sebarannya tidak jauh melenceng dari garis diagonalnya. Artinya data tersebut berdistribusi normal.

4.4.2 Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas bertujuan untuk melihat antar variabel apakah mengalami kolerasi atau tidak, karena apabila ditemukan adanya multikolinearitas maka koefisien regresi tidak menentu dan kesalahannya akan menjadi tidak terhingga.

Tabel 4.10
Hasil Uji Multikolinearitas

No	Variabel Independen	Tolerance	VIF	Ket
1	Faktor Internal	0,868	1,152	Non Multikolinearitas
2	Faktor Eksternal	0,868	1,152	Non Multikolinearitas

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Berdasarkan Tabel 4.10 di atas dapat dilihat bahwa model regresi tidak mengalami adanya multikolinearitas. Hal ini ditunjukkan dengan nilai toleran variabel faktor internal dan faktor eksternal sebesar 0,868 persen yang lebih besar dari 0,10. Di lihat dari hasil pengujian nilai VIF juga menunjukkan bahwa nilai masing-masing variabel kurang dari 10. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tidak adanya multikolinearitas antar variabel bebas.

4.4.3 Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas berarti bahwa ada varian pada model regresi yang tidak sama (konstan). Sebaliknya jika memiliki variabel varian model regresi yang sama maka disebut dengan homoskedastisitas. Untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan teknik uji white yaitu meregresikan nilai residual yang dikuadratkan dengan variabel

independen. Model regresi yang baik adalah tidak terjadinya heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel 4.11

Tabel 4.11
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.500 ^a	.250	.094	4.53975

a. Predictors: (Constant), X1.X2, Faktor Internal, X2SQR, X1SQR, Faktor Eksternal
Sumber: *Data Primer (Diolah)*, 2024.

Berdasarkan Tabel 4.11 di atas dapat dilihat bahwa model regresi tidak mengalami adanya multikolinearitas. Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas menggunakan uji white dengan SPSS 22. Dapat dilihat bahwa nilai chi square hitung dengan rumus: $R \text{ Square} \times n$ (jumlah sampel). $n \times R^2 = 30 \times 0,250 = 7,50$. Sementara nilai Chi Square Tabel = df; $\alpha = 5$; $0,05 = 11,070$. Sehingga dapat disimpulkan Chi Square Hitung < Chi Square Tabel. Dimana Square hitung $7,50 < \text{Chi Square Tabel } 11,070$. atau tidak terjadi heteroskedastisitas dalam penelitian.

4.5 Analisis Uji Regresi Linier Berganda

Dalam menganalisis hubungan antara variabel bebas (*independent variables*) terhadap variabel terikat (*dependent variable*) yaitu menggunakan regresi linier berganda:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$Y = 1,543 + 0,939 X_1 - 0,162 X_2 + e$$

Berdasarkan hasil output persamaan regresi tersebut dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta sebesar 1,543, artinya jika nilai variabel dengan koefisien variabel faktor internal (X_1), dan faktor eksternal (X_2) bernilai konstan atau nol, maka variabel minat nasabah (Y) tetap sebesar 1,543.
2. Berdasarkan persamaan regresi menunjukkan bahwa variabel faktor internal (X_1), mempunyai arah koefisien regresi positif dengan minat nasabah yaitu $b=0,939$ yang berarti bahwa apabila faktor internal mengalami peningkatan 1% maka minat nasabah akan meningkat sebesar 93,9% dengan asumsi variabel independen yang lain konstan.
3. Berdasarkan persamaan regresi menunjukkan bahwa variabel faktor eksternal (X_2), mempunyai arah koefisien regresi negatif dengan minat nasabah yaitu $b=-0,162$ yang berarti bahwa apabila faktor eksternal mengalami peningkatan 1% maka minat nasabah akan menurun sebesar 16,2% dengan asumsi variabel independen yang lain konstan.

4.6 Uji Statistik

4.6.1 Uji Secara Serempak (Uji F)

Uji F digunakan untuk membuktikan apakah variabel independen (faktor internal dan faktor eksternal) secara bersama-sama (simultan) mempunyai pengaruh dan signifikan terhadap variabel dependen (minat nasabah).

Tabel 4.12
Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Si.
1	Regression	908.042	2	454.021	119.412	.000 ^b
	Residual	102.658	27	3.802		
	Total	1010.700	29			

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

b. Predictors: (Constant), Faktor Eksternal, Faktor Internal

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Dari tabel 4.12 dapat kita lihat bahwa uji ANOVA atau F test diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 119,412 sedangkan nilai F_{tabel} 3,354 berarti hal ini menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau dengan melihat taraf signifikannya dimana taraf signifikannya adalah 0,000 yaitu $< 0,05$. Maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi minat nasabah atau dapat dikatakan bahwa faktor internal dan faktor eksternal secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh.

4.6.2 Uji Secara Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui koefisien regresi secara parsial atau individual apakah variabel independen faktor internal (X1) secara individual mempengaruhi variabel dependen minat nasabah (Y) dan variabel independen faktor eksternal (X2) secara individual mempengaruhi variabel dependen minat nasabah (Y). Jika nilai $S_i < 0,05$, atau $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka terdapat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dan sebaliknya jika nilai $S_i > 0,05$, atau $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka tidak terdapat pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 4.13
Hasil Uji t

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.543	4.096		.377	.709
Faktor Internal	.939	.062	.989	15.020	.000
Faktor Eksternal	-.162	.078	-.136	-2.060	.049

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Pada Tabel 4.13 di atas dapat dilihat bahwa uji t menunjukkan pengaruh faktor internal dan faktor eksternal terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh. Dari hasil estimasi menunjukkan bahwa variabel faktor internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap

minat nasabah. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t_{hitung} sebesar 15,020 sedangkan t_{tabel} sebesar 2.048, pada tingkat signifikan $\alpha = 0,05$ dan jumlah $n-k-2= 28$, Nilai p-value yaitu $0,000 < 0,05$. Selanjutnya variabel faktor eksternal berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t_{hitung} sebesar -2,060 sedangkan t_{tabel} sebesar 2.048, pada tingkat signifikan $\alpha = 0,05$ dan jumlah $n-k-1= 28$, Nilai p-value yaitu $0,049 < 0,05$.

- Mengambil keputusan dengan mengikuti aturan jika:
 - $t_{hitung} \leq t_{tabel}$; maka H_0 diterima
 - $t_{hitung} \geq t_{tabel}$; maka H_0 ditolak
- Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa hipotesisnya:
 - a. Variabel faktor internal memperoleh $t_{hitung} = 15,020 > t_{tabel} = 2,048$ artinya faktor internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh.
 - b. Variabel eksternal memperoleh $t_{hitung} = -2,060 > t_{tabel} = 2,048$ artinya faktor eksternal berpengaruh negative dan signifikan terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh.

4.6.3 Uji Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi bertujuan untuk menunjukkan sejauh mana kontribusi variabel bebas dalam model regresi mampu menjelaskan variasi dari variabel terikatnya. Artinya sejauh mana faktor internal dan faktor eksternal mampu menjelaskan

pengaruhnya terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh.

Tabel 4.14
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.948 ^a	.898	.891	1.94991

a. Predictors: (Constant), Faktor Eksternal, Faktor Internal

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

Dari Tabel 4.14 diatas dapat dilihat bahwa nilai kefisien determinasi yang digunakan adalah *R Square*. Berdasarkan data menunjukkan bahwa korelasi hubungan dalam penelitian ini sangat kuat. Dimana berdasarkan perhitungan dapat diketahui bahwa koefisien determinasi *R square* yang diperoleh sebesar 0,898. Hal ini menunjukkan bahwa variabel faktor internal dan faktor eksternal dapat menejaskan 89,8 persen variabel minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah. Sedangkan sisanya 10,2 persen minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model analisis penelitian ini.

4.7 Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh dari uji regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh antar variabel pada penelitian ini. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya kesesuaian beberapa teori atau hasil penelitian yang terdahulu Pembahasan hasil penelitian akan diuraikan sebagai berikut:

4.7.1 Pengaruh Faktor Internal Terhadap Minat Nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh

Diketahui bahwa pada uji secara parsial di peroleh nilai t_{hitung} sebesar 15,020 sedangkan t_{tabel} sebesar 2.048, dengan tingkat signifikan yaitu $0,000 < 0,05$. Berarti dapat disimpulkan bahwa faktor internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal sangat mempengaruhi keinginan nasabah untuk mendapatkan pinjaman di UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh. Minat tidak akan muncul dengan sendirinya dari dalam diri seseorang. Itu dapat muncul pada diri seseorang melalui proses. Rasa inovasi (*self-esteem*) dapat berkembang dengan adanya dukungan dan interaksi dengan lingkungan. Hal ini menggambarkan bahwa faktor internal yang meliputi perilaku inovatif (*self-esteem*), keingintahuan, motivasi dan kebutuhan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat nasabah. Artinya sebagian besar

responden beranggapan bahwa pembiayaan di UMKM PNM Mekar telah dikenal masyarakat luas dan sesuai dengan prinsip syariah. Di samping itu, motivasi untuk menghindari riba dan dorongan akan kebutuhan suatu barang juga menjadi sebab anggota memutuskan mengambil pembiayaan PNM Mekar tersebut. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Soraya (2015:11) yang menjelaskan bahwa timbulnya minat seseorang disebabkan oleh beberapa hal, yaitu rasa tertarik atau rasa senang, perhatian dan kebutuhan.

Minatnya adalah kecenderungan seseorang terhadap sesuatu yang ditandai dengan rasa senang atau ketertarikan terhadap sesuatu, pemusatan perhatian terhadap sesuatu, dan keinginan untuk terlibat secara langsung dalam aktivitas tertentu, karena sesuatu itu dianggap bermakna baginya dan memiliki harapan yang di tuju. Apabila item tersebut sesuai dengan sasaran dan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan individu yang bersangkutan, ketertarikan nasabah terhadap pembiayaan di UMKM PNM Mekar akan lebih jelas (Hadi, et al. 2023:24). Menurut Benediktus, (2017:917) Minat adalah kombinasi keinginan dan keinginan yang dapat berkembang dengan motivasi. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian Amalia and Rakhman. (2022:69); yang menyimpulkan bahwa motivasi berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah.

Dorongan untuk memenuhi kebutuhan diri juga mendorong pelanggan untuk bertindak. Ketika nasabah menghadapi masalah,

yaitu ketika ada perbedaan antara keadaan yang seharusnya dirasakan dan keadaan yang sebenarnya dirasakan, muncul faktor kebutuhan. Seseorang bertindak karena merasakan kebutuhan.. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dikemukakan oleh Sevina, et al (2022: 250) bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi minat masyarakat memilih pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang adalah dari faktor kebutuhan. Karena nasabah butuh pembiayaan tersebut untuk membuka usaha atau untuk menambah modal usaha. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Soraya (2015:10) menjelaskan bahwa Pemusatan Perhatian, Keingintahuan, Motivasi, Kebutuhan, Keluarga, Prasarana dan Sarana dan Lingkungan secara simultan berpengaruh terhadap Minat.

4.7.2 Pengaruh Faktor Eksternal Terhadap Minat Nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh

Diketahui bahwa pada uji secara parsial di peroleh nilai t_{hitung} sebesar -2,060 sedangkan t_{tabel} sebesar 2.048, dengan tingkat signifikan yaitu $0,049 < 0,05$. Berarti dapat disimpulkan bahwa faktor ekstrenal berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh. Setiap orang memiliki minat yang berdampak besar pada sikap, perilaku, dan tindakan yang akan dilakukannya. Minat ini memiliki peran penting dalam kehidupan seseorang. (Ramadhan et al, 2022:166).

Hal ini menggambarkan bahwa faktor eksternal yang meliputi Kebudayaan, sub kebudayaan, kelas sosial dan keluarga berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap minat nasabah. Dalam situasi di mana faktor budaya memiliki dampak yang paling signifikan dan signifikan terhadap perilaku nasabah, Manajemen pembiayaan UMKM PNM Mekar syariah harus memahami budaya, kelas sosial, dan sub-budaya nasabah. Karena budaya adalah sumber utama keinginan dan perilaku nasabah. Nasabah memiliki budaya yang selalu berubah dan berkembang. Perilaku nasabah dipengaruhi oleh perubahan ini, dan juga perilaku konsumsi mereka. Hal ini sejalan dengan pendapat yang dikemukakan (Andespa, 2017:40) yang menjelaskan bahwa secara tidak langsung budaya dan sub kebudayaan akan berpengaruh besar terhadap minat atau keputusan seseorang. Karena pastinya dia akan berfikir bahwa secara tidak langsung budaya tersebut mempengaruhi fikirannya dan akhirnya ikut dalam hal tersebut. Masyarakat pada umumnya memilih pembiayaan UMKM PNM Mekar bukan hanya karena pelayanan, lokasi, maupun reputasi, tetapi mereka memilih karena cenderung sudah tidak asing lagi di lingkungan masyarakat mereka, mereka memilih karena sesuatu yang sudah umum di lingkungan mereka. Selain itu, ada subbudaya yang terdiri dari kelompok individu yang memiliki sistem nilai yang sama yang didasarkan pada pengalaman dan keadaan hidup yang sama, seperti kelompok penduduk di suatu wilayah memiliki preferensi dan minat etnik yang unik. misalnya anggota kelompok

PNM Mekar dominannya adalah dari anggota yang bertempat tinggal di wilayah yang sama sehingga menimbulkan kepercayaan bagi nasabah di daerah tersebut untuk ikut bergabung didalamnya.

Hanum & Sotyowati (2023:1) dalam penelitiannya membuktikan bahwa faktor eksternal berupa budaya dapat mempengaruhi minat nasabah. Kebudayaan merupakan faktor terpenting dalam menentukan ketertarikan dan perilaku seseorang, atau disebut sebagai faktor utama dalam perilaku pemilihan keputusan. Kebudayaan dapat mempengaruhi seseorang dalam pengambilan keputusan karena tren yang sedang berlaku di kalangan mereka pada saat itu mendorong mereka untuk mengikutinya. Namun, berbeda dengan penelitian Zulkifli (2019:29) yang menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara kebudayaan dan minat nasabah.

Selanjutnya faktor sosial dapat dilihat dari hubungan dengan teman, keluarga, orang tua atau orang-orang disekitar nasabah yang ikut mempengaruhi keputusan yang akan mereka ambil. Semakin tinggi hubungan dengan teman, keluarga atau orang disekitar mereka maka semakin tinggi pula keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan di UMKM PNM Mekar tersebut. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dikemukakan oleh Seputra and Adianita (2021) yang menyatakan bahwa secara parsial faktor budaya dan sosial berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Kemudian penelitian Suprpto, Susanti, and Ferikha (2022) menyatakan bahwa faktor sosial berpengaruh signifikan

terhadap pengambilan keputusan. Berbeda dengan penelitian Akbar (2021) yang menunjukkan bahwa faktor sosial tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan.

Kemudian Interaksi dengan keluarga sehari-hari sangat mempengaruhi responden, karena sering bertemu dan saling komunikasi dapat saling memberi pendapat dan sharing pengetahuannya kepada anggota keluarga lainnya. Keluarga menjadi satu faktor yang sangat dominan, dimana jika ada salah satu keluarga yang sudah menikmati kelebihan atas sesuatu maka pastinya akan memberi sebuah dorongan atau memberi rekomendasi untuk anggota keluarganya yang lain agar memilih sesuatu hal tersebut. Artinya anggota keluarga yang sudah bergabung di PNM Mekar akan turut merekomendasikan kepada keluarga lainnya. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Irawadi (2018: 186) bahwa variabel keluarga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Karena keluarga mempunyai peranan penting dalam mempengaruhi nasabah untuk mengajak keluarganya juga menggunakan jasa dan layanan yang diberikan pembiayaan untuk bisa memenuhi setiap kebutuhan anggota keluarga. Sesuai dengan hasil penelitian Andespa (2017:46) yang menunjukan bahwa variabel keluarga berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung nasabah di bank syariah. Dengan maksud lain adalah keluarga.

4.7.3 Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan UMKM Pada PNM Mekaar Syariah Darussalam Banda Aceh

Berdasarkan hasil pengolahan data diketahui bahwa faktor internal dan eksternal berpengaruh secara bersama-sama terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM di PNM Mekaar Syariah Darussalam Banda Aceh. Hal ini dapat ditunjukkan melalui hasil penelitian, yaitu untuk variabel internal (x_1) t hitung sebesar 15,020, sedangkan t tabel sebesar 2,048. Sedangkan untuk variabel eksternal (x_2) t hitung sebesar -2,060, sedangkan t tabel sebesar 2,048. Hal yang sama juga dibuktikan dengan hasil pengujian simultan karena nilai F hitung sebesar 119,412, sedangkan nilai F tabel sebesar 3,354. Artinya, F hitung > F tabel terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM di PNM Mekaar Syariah Darussalam Banda Aceh (Y), yang menunjukkan bahwa faktor internal dan eksternal berpengaruh secara bersama-sama. Hasil nilai koefisien determinasi atau R square adalah 0,898 atau 89,8% terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM di PNM Mekaar Syariah Darussalam Banda Aceh. Sedangkan sisanya 10,2% dipengaruhi oleh variabel yang tidak terdapat dalam penelitian ini. Artinya faktor internal dan eksternal memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap minat nasabah yang dimana faktor internal antara lain, inovasi diri (*self-esteem*), motivasi, keingintahuan, dan

kebutuhan. Sedangkan faktor eksternal antara lain kebudayaan, sub-kebudayaan, kelas sosial, dan keluarga.

Minat adalah sebagai pendorong untuk melakukan sesuatu yang mengandung motivasi dalam melakukan aktifitas sesuai dengan tujuan yang dikehendaki oleh diri sendiri (Rusdiana,2014:146). Berdasarkan hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri nasabah PNM Mekaar seperti motivasi nasabah, inovasi diri nasabah, keingintahuan nasabah, dan kebutuhan nasabah dalam mengembangkan usahanya (UMKM) sehingga mendorong nasabah untuk mengambil pembiayaan pada PNM Mekaar. sedangkan faktor internal adalah dorongan yang berasal dari luar diri nasabah PNM Mekaar seperti budaya nasabah, sub-budaya nasabah, kelas social nasabah dan keluarga nasabah itu sendiri, sehingga dengan dorongan dari luar ini memungkinkan nasabah untuk mengambil pembiayaan di PNM Mekaar untuk mengembangkan usahanya.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ika Afriyanti (2021), dengan judul "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Adiwerna". Hasil kajian penelitian ini menunjukkan faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Adiwerna, dengan menggunakan kriteria menabung sebagai faktor internal, serta persyaratan kredit sebagai

faktor eksternal. Selain itu, hasil penelitian literasi keuangan, persyaratan kredit, dan akses kredit juga menjadi penyebab minat nasabah memilih pembiayaan di PNM.



BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh faktor internal dan faktor eksternal terhadap minat nasabah pembiayaan UMKM (Studi Pada PNM Mekaar Syari'ah Darussalam Banda Aceh) dengan melibatkan satu variabel dependen didalam pola pengaruh tersebut yaitu variabel minat nasabah dan dua variabel independen di dalam penelitian ini, yaitu faktor internal (X_1) dan faktor eksternal (X_2). Hasil penelitian berdasarkan penyebaran kuesioner kepada nasabah PNM Mekaar Syariah Kantor Cabang Darussalam, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Variabel faktor internal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t_{hitung} sebesar 15,020 sedangkan t_{tabel} sebesar 2.048, dengan tingkat signifikan yaitu $0,000 < 0,05$. Hal ini menggambarkan bahwa faktor internal yang meliputi perilaku inovatif (*self-esteem*), keingintahuan, motivasi dan kebutuhan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat nasabah. pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh.
2. Variabel faktor eksternal memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap minat nasabah. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t_{hitung} sebesar -2,060 sedangkan t_{tabel} sebesar 2.048, dengan

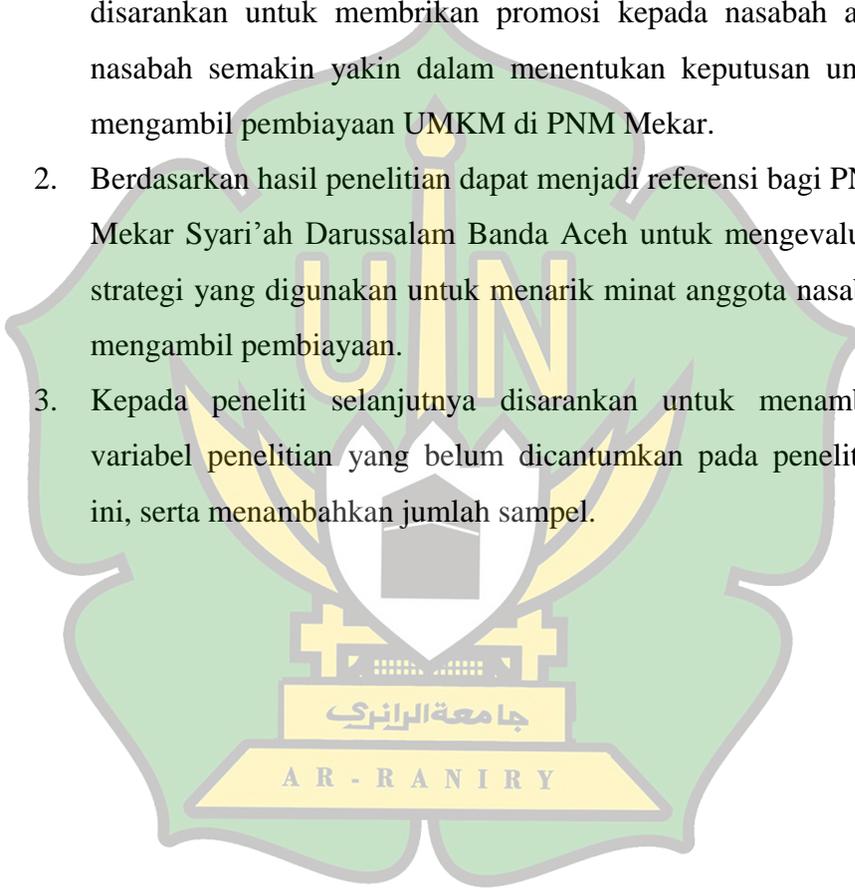
tingkat signifikan yaitu $0,049 < 0,05$. Hal ini menggambarkan bahwa faktor eksternal yang meliputi Kebudayaan, sub kebudayaan, kelas sosial dan keluarga berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh. Budaya mampu memberikan pengaruh yang paling luas dan terdalam terhadap perilaku nasabah. Sehingga manajemen pembiayaan UMKM PNM Mekar syariah perlu mengetahui peran apa yang dimainkan oleh budaya, kelas sosial, sub-budaya dari diri seorang nasabah.

3. Berdasarkan uji simultan dilakukan maka diketahui bahwa faktor internal dan faktor eksternal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah. Hal ini dapat dilihat dari nilai F_{hitung} sebesar 119,412 sedangkan nilai F_{tabel} 3,350 dengan taraf signifikannya adalah 0,000 yaitu $< 0,05$. Artinya faktor internal dan faktor eksternal secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat nasabah pada pembiayaan UMKM PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan, maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada PNM Mekaar Syariah Kantor Cabang Darussalam disarankan untuk membrikan promosi kepada nasabah agar nasabah semakin yakin dalam menentukan keputusan untuk mengambil pembiayaan UMKM di PNM Mekar.
2. Berdasarkan hasil penelitian dapat menjadi referensi bagi PNM Mekar Syari'ah Darussalam Banda Aceh untuk mengevaluasi strategi yang digunakan untuk menarik minat anggota nasabah mengambil pembiayaan.
3. Kepada peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah variabel penelitian yang belum dicantumkan pada penelitian ini, serta menambahkan jumlah sampel.



DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, S., & Djalil, M.A. (2018). *Paradigma Baru Hukum Syariah di Aceh*. Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh.
- Aulia, R., Ibrahim, A., &, Tarigan, I.R.R.(2020). *Operasionalisasi Lembaga Keuangan Baru Dan Dampaknya Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro*. JIHBIZ: Global Journal Od Islamic Banking And Finance, 2(1),57-81.
- Abubakar, A.Y. (2005). *Syariat Islam di Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam: Paradigma, Kebijakan, dan Kegiatan*. Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh.
- Afriyanti, I. (2021). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan*. Surakarta: Politeknik Harapan Bangsa.
- Amalia, S.D., & Rakhman, F. (2023). Pengaruh Persepsi Nasabah Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BSI KCP Bandung Geger Kalong. *Jurnal Manajemen Perbankan Syariah*. Vol.6 (2): 67-74. DOI: <https://doi.org/10.32627/maps.v6i2.703>
- Andespa R. (2017). Pengaruh Budaya Dan Keluarga Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah. *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*. Vol. 2 (1): 35-49.
- Anggal, N., Samdirgawijaya, W., Lio, Z.D., Dalmasius, S., Amon, L., & Lukan, S. (2021). *Minat Berwirausaha*. Samarinda: STKPK Bina Insan.
- Antonio, M.S. (2007). *Bank Syariah: Teori Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.

- Anisa, N., Hubeis, M., & Palupi, N. S. (2023). Study Of the Effectiveness of KUR Micro Financing in MSME Development in Indonesian Sharia Bank (Case Study at BSI KCP Bogor Pomad). *Jurnal Manajemen IKM*. Vol. 18 (2): 152-162. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/>.
- Armalita, S. (2016). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat untuk Melanjutkan Studi ke Perguruan Tinggi Siswa Kelas XII Jurusan Tata Boga Di SMK Negeri 4 dan SMK Negeri 6 Yogyakarta*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Busro, M. (2018). *Teori-Teori Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Syavira, D.C., Kamila K., Inayah, N. (2024). *Pengaruh pembiayaan murabahah dan lama pengembalian pembiayaan terhadap perkembangan UMKM pada PNM Mekaar Syariah: jurnal manajemen*, vol. 3 (1):1-15
- Fauziah, L. (2022). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan di BMT Muamalat Limpung Kabupaten Batang*. Kudus: IAIN Kudus.
- Ghozali, Imam. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS (cetakan VI)*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hamsa, Y. (2023). Analysis Of Islamic Law of Working Capital Finance Practises for UMKM At PT. PNM Mekaar Syariah, Labuapi, West Lombok. *Al Hurriyah: Jurnal Hukum Islam*, Vol. 8 (1): 11-29. <http://dx.doi.org/10.30983/alhurriyah.v8i1.6096>.
- Hanim, L., & Noorman, M.S. (2018). *UMKM (Usaha Mikro, Kecil & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*. Semarang: Unissula Press.

- Hanum, N.M & Setyowaty, R.D. (2023). ANALISIS Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Soetta Ponorogo. *Jurnal Perbankan Syariah*. Vol. 7 (1): 1-20
- Hasan, I. (2004). *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Hasna, A. M. (2023). *Peran PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar atas Peningkatan Pemberdayaan UMKM Menurut Perspektif Ekonomi Islam* (Skripsi Sarjana, UIN Ar-Raniry).
- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A.I., Simarmata, J. (2020). *Kewirausahaan dan UMKM*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Holiana, H. (2022). *Pengaruh Budaya Psikologi Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkik Kec.Praya Barat Daya Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah Di PT. PNM Mekaar Syariah* (Skripsi Sarjana, UIN Mataram).
- <https://www.cnbcindonesia.com/research/20230207115843-128-411724/jumlah-umkm-capai-871-juta-bisa-jadi-tameng-resesi> Dikutip pada tanggal 6 Desember 2023.
- <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kanwil-banten/baca-artikel/15988/Tahun-Berganti-Resesi-Menanti-UMKM-Jadi-Solusi.html> Dikutip pada tanggal 9 Agustus 2024.
- Huda, N., & Nasution, M.E. (2014). *Current Issues Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014.
- Indrasari, M. (2019). *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press.

- Ibrahim, A. (2023). *Metodologo Penelitian Ekonomi Dan Bisnis Islam*. Bumi Aksara.
- Irawadi, B. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap PT. Bank Perkreditan Rakyat Duta Paramarta Cabang Pringgane Medan. *Jurnal Bisnis Corporate*. Vol. 3 (2): 131-190.
- Iswanda, R. (2022). *Pengaruh Pembiayaan Terhadap Kesejahteraan Nasabah Pada PNM Mekaar Syariah Kantor Cabang Darussalam* (Skripsi Sarjana, UIN Ar-Raniry).
- Ismail. (2016). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Khallaf, A.W. (2005). *Ilmu Ushul Fikih*. Terj: Halimuddin. Jakarta: Rineka Cipta.
- <https://www.kajianpustaka.com/2020/10/kafalah-pengertian-landasan-hukum-jenis.html>. Di akses pada 12 Agustus 2023.
- Kholidah, N. (2021). Peran Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Pengembangan Keunggulan Kompetitif Sektor UMKM. *Artikel Majalah Neraca*, Vol.1 (1): 48-68.
- Kantor Cabang Pembantu PNM Darussalam, (2023).
- KNEKS. (2020). *Pembiayaan Syariah Untuk UMKM*. Penerbit Kom Nas Ekon dan Keuang Syariah.
- KOMINFO. (2022). Transformasi Digital UMKM Jadi Prioritas Penguatan Fondasi Ekonomi. <https://www.kominfo.go.id/content/detail/40915/transformasi-digital-umkm-jadi-prioritas-penguatan-fondasi-ekonomi/0/berita>.

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Mopangga,H. (2014). *Faktor Determinasi Minat Wirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo*. Trikonomika, Vol.13 (1):78-90.
- Malik, A. D. (2017). *Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Berinvestasi di Pasar Modal Syariah Melalui Bursa Galeri Investasi UISI*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 3 (1): 61-84.
- Manan, A. (2017). *Pembaruan Hukum Islam Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Mardani. (2017). *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Melinda,F. N. (2022). *Analisis Faktor Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah Di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo (Studi Pada Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo)*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Uinversitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 1-89.
- Muchtar, B., Rahmidani, R., & Siwi, M.K. (2016). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Muhamad. (2018). *Bisnis Syariah: Transaksi dan Pola Pengikatannya*. Depok: Rajawali Pers.
- Muhammad, R.A., & Abbas, S. (2018). *Landasan Filosofi Pelaksanaan Syariat Islam di Aceh*. Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh.

- Nafis, M.C. (2011). *Teori Hukum Ekonomi Syariah: Kajian Komprehensif tentang teori Hukum Ekonomi Islam, Penerapannya dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional dan Penyerapannya dalam Peraturan Perundang-Undangan*. Jakarta: UI Press.
- Narbukon, C. & Achmadi, A. (2010). *Metodologi Penelitian*. (Cet-11), Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Nofiyana. (2019). Minat Belajar Siswa Terhadap Mata Pelajaran Bahasa Indonesia Kelas X Di SMA Negeri 1 Balaesang. *Jurnal Bahasa Dan Sastra*, 4 (2): 100-113.
- Pratiwi, A. D. P. (2023). *Analisis Faktor-Faktor yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan dengan Sistem Tanggung Renteng Di PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) (Studi Kasus Kota Binjai)* (Skripsi Sarjana, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Rachmat, Z., Widiana, I.N.W., Ernawati, S., Fauzan, R., Purba, R.R., Wahyuningsih, S., ... Hakim, L. (2023). *Kewirausahaan: Suatu Pengantar*. Padang Global Eksekutif Teknologi.
- Rayhan, F. (2023). *Analisis Praktik Pembiayaan Modal pada PNM Mekaar Syariah Aceh Besar: Suatu Penelitian dari Keberadaan Unsur Ribawi* (Skripsi Sarjana, UIN Ar-Raniry).
- Rusdiana, H.A. (2018). *Kewirausahaan: Teori dan Parktik*, CV. Pustaka Setia, Bandung.
- Saat, S. & Mania, S. (2020). *Pengantar Metodologi Penelitian Panduan Bagi Peneliti Pemula*. Sulawesi Selatan: Pusaka Albaida.

- Sari, N. (2015). *Kontrak Akad & Impelemntasinya di Perbankan Syariah di Indonesia*. Banda Aceh: Penerbit PeNA.
- Santoso, S. (2010). *Statistik Multivariat Konsep dan Aplikasi dengan SPSS*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Sanusi, A. (2013). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sari, C. P. M., & Purwita. (2023). Membangun Kemakmuran: Analisis Pengaruh Sektor Basis dan Non Basis Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Kabupaten Labuhanbatu. *Jurnal Aplikasi Ilmu Ekonomi*. Vol. 2 (2): 68-76.
- Sevina, A.N.,Suryani., & Humaemah, R. (2022). Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan Di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Wahana Islamika: Jurnal Studi Keislaman*. Vol. 8 (2): 243-252
- Shinta, A. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press.
- Siregar, S. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Soemitra, A. (2018). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Soraya, I. (2015). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Jakarta Dalam Mengakses Fortal Media Jakarta Smart City. *Jurnal Komunikasi*. Vol. 6 (1): 10-23.
- Solin, S. D. (2022). *Faktor-faktor Preferensi Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Penanggalan Kota Subulussalam* (Skripsi Sarjana, UIN Ar-Raniry).

- Sugiyono, (2016). *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Alfabeta.
- Sugiyono, (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Method)*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono, (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulastri, L. (2016). *Manajemen Usaha Kecil Menengah: Sebuah Pengantar, Sejarah, Tokoh, Teori, & Praktik*. Bandung: LGM LaGood's Publishing.
- Sumantri, B.A., & Permana, E.P., (2017). *Manajemen Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM): Perkembangan, Teori, & Praktik*. Kediri: Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Tambunan, T.S., & Tambunan, W.R.G. (2019). *Hukum Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Taufiqurokhman, & Satispi, E. (2018). *Teori dan Perkembangan Manajemen Pelayanan Publik*. Tangerang: UMJ Press.
- Tim Pustaka Phoenix. (2012). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pustaka Phoenix.
- Trygu. (2023). *Teori Motivasi Abraham H. Maslow*. Jakarta: Guepedia.
- Wawancara Langsung Ibu Hamidah Nasabah PT. PNM Mekaar Darussalam Banda Aceh pada tanggal 18 Desember 2023.
- Widodo, J.S. (2020). *Membangun Startup Entrepreneur yang Unggul*. Yogyakarta: Penebar Media Pustaka.
- Wilantara, R.F., & Irawan, R. (2016). *Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM*. Bandung: Refika Aditama.

Yessy, M. (2022). *Analisis Strategi Pemberdayaan UMKM Melalui Program Mekaar di PT. Permodalan Nasional Madani (Studi Kasus Pada PT. PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas)* (Skripsi Sarjana, UIN Prof. KH Saifuddin Zuhri).

Zulkifli. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bergabung di BMT Mutiara Sakinah Pekanbaru. *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*. Vol. 2 (2): 16-30



LAMPIRAN

Lampiran I Kuesioner Penelitian

ANALISIS PENGARUH FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL TERHADAP MINAT NASABAH PADA PEMBIAYAAN UMKM (Studi Pada PNM Mekaar Syari'ah Darussalam Banda Aceh)

I. Karakteristik Responden

1. No Responden :(diisi oleh peneneliti)

2. Nama :

3. Alamat :

4. Tingkat Pendidikan:

SLTA

Sarjana

Diploma/Akademi

Pasca Sarjana

5. Usia/umur :

15 - 20

33 - 38

21 - 26

39 - 44

27 - 32

45 - 49

6. Jenis Usaha:

Usaha Jasa

Pariwisata

Perdagangan

Lainnya, Yaitu.....

7. Lamanya Usaha Berjalan :.....

Petunjuk Pengisian:

- A. Isilah semua nomor dalam angket ini dengan benar
- B. Pengisian jawaban cukup dengan memberitanda (X atau √) pada pernyataan yang dianggap sesuai dengan pendapat responden (satu jawaban dalam setiap nomor pernyataan).
- C. Pilhan Jawaban:
 - a. Sangat Tidak Setuju (STS) = 1
 - b. Tidak Setuju (TS) = 2
 - c. Ragu-Ragu (R) = 3
 - d. Setuju (S) = 4
 - e. Sangat Setuju (SS) = 5
- D. Kuisisioner ini diisi oleh Nasabah

1. FAKTOR INTERNAL (X¹)

No	Pernyataan	STS	TS	RR	S	SS
I	Perilaku inovatif (<i>self-esteem</i>)					
1	Saya berusaha mencari banyak informasi untuk memudahkan bergabung menjadi nasabah dalam pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar.					
2	Dengan adanya pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar ini saya dapat membangun usaha sesuai dengan kebutuhan pelanggan saya.					
3	Dengan adanya dorongan pembiayaan PNM Mekaar dan penyuluhan dari karyawan PNM Mekaar saya dapat menemukan hal-hal baru untuk diterapkan pada usaha saya.					
4						

	Saya sangat memperhatikan penjelasan yang disampaikan pegawai PNM Mekaar untuk keberlangsungan usaha saya.					
5	Saya tertarik untuk mengetahui lebih lanjut tentang pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar yang ada di Darussalam, karena dengan pembiayaan yang di peroleh dapat perluas wawasan saya dalam bidang					
II	Keingintahuan					
6	Saya selalu membandingkan persyaratan pengajuan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar dengan pembiayaan UMKM pad lembaga keuangan lain.					
7	Saya Berusaha mempelajari Brosur yang produk pembiayaan PNPM atau informasi yang di berikan petugas PNM mekaar.					
8	Sebelum saya memutuskan memilih pembiayaan UMKM di PNM Mekar saya mengetahui mengenai produk pembiayaan melalui brosur.					
III	Motivasi					
9	Saya meyakini bahwa melalui Pembiayaan Mekaar dapat mengembangkan UMKM.					
10	Dengan mengembangkan					

	UMKM dapat membantu saya terbebas dari masalah keuangan.					
11	Dengan menjadi salah satu nasabah PNM Mekaar, Saya akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang lebih kompeten dalam usaha yang dikembangkan.					
IV	Kebutuhan					
12	Saya mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar karena memenuhi kebutuhan hidup berupa konsumsi rumah tangga.					
13	Saya mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar karena untuk mengembangkan usaha.					
14	Dengan ikut serta mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar saya dapat memajemen keuangan pribadi Saya.					

2. FAKTOR EKSTERNAL (X^2)

No	Pernyataan	STS	TS	RR	S	SS
I	Kebudayaan					
15	Lingkungan tempat tinggal saya selalu mendukung untuk mengajukan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar.					
16	Saya sudah terbiasa mengajukan pembiayaan UMKM pada PNM					

	Mekaaar untuk memenuhi kebutuhan.					
II	Sub Kebudayaan					
17	Saya mengajukan pembiayaan UMKM di PNM Mekaar karena ingin menyesuaikan dengan perilaku kelompok Masyarakat sekitar saya.					
18	Nilai-nilai yang berkembang di Masyarakat dapat mempengaruhi saya dalam mengajukan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar.					
19	Pengetahuan agama yang saya miliki mampu membimbing saya dalam kehidupan sehari-hari, termasuk pada saat memilih pembiayaan pada lembaga keuangan tertentu.					
III	Kelas Sosial					
20	Yang menjadi anggota kelompok pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar adalah kaum perempuan dengan penghasilan menengah kebawah.					
21	Anggota kelompok di bentuk dari ibu ibu yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha.					

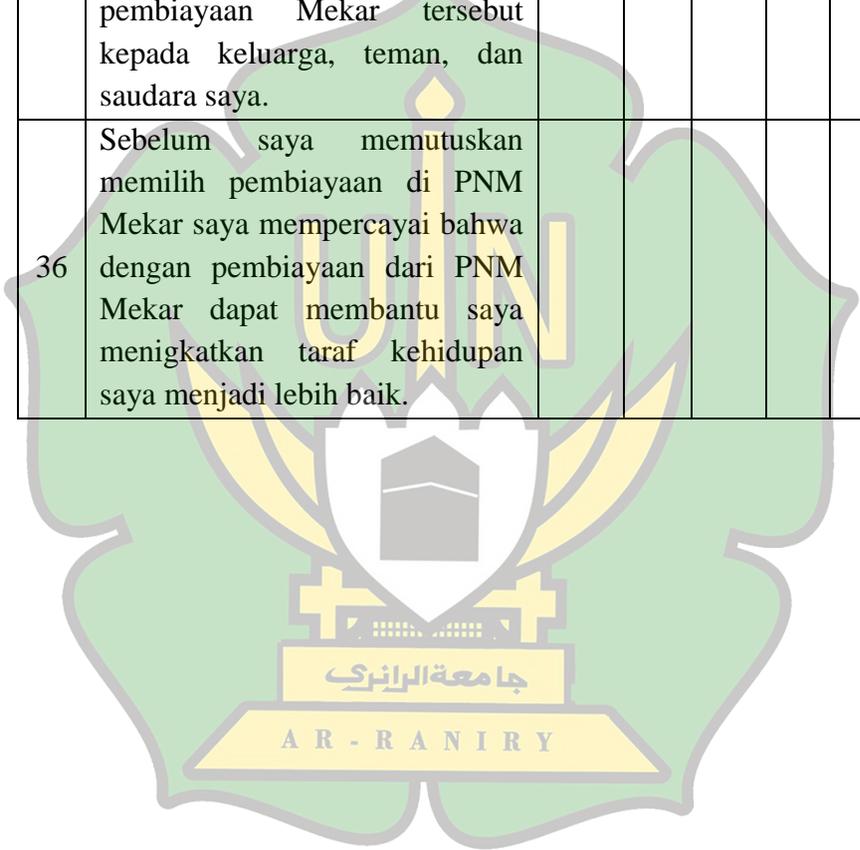
IV	Keluarga					
22	Saya mengajukan pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar karena dorongan Keluarga					
23	Saya mengajukan pembiayaan UMKK pada PNM Mekaar tanpa adanya pengaruh dari keluarga.					
24	Saya menjadi nasabah PNM Mekar karena ada anggota keluarga saya yang sudah menjadi anggota dan berhasil mendapatkan pembiayaan UMKM.					

3. MINAT (Y)

No	Pernyataan	STS	TS	RR	S	SS
I	Kemudahan					
25	Saya memilih pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar karena syarat dan ketentuan tidak memberatkan satu pihak.					
26	Jangka waktu pengembalian Pinjaman yang diberikan pada usaha saya sudah sesuai.					
27	Penyetoran Angsuran pembiayaan di PNM Mekaar di jemput langsung oleh petugasnya ke pada masing masing kelompok.					
38	Pengajuan pembiayaan UMKM					

	pada PNM Mekaar tanpa adanya jaminan.					
29	Letak lokasi kantor PNM Mekaar mudah untuk di jangkau bagi semua nasabah anggota kelompok.					
30	Langkah yang di ambil PNM Mekaar dalam Penyaluran dana pembiayaan UMKM dengan menerapkan mekanisme kelompok.					
II	Persepsi resiko					
31	Menurut saya resiko kredit macet dalam pembiayaan UMKM pada PNM Mekaar ini sangat rendah.					
32	Apabila terjadi resiko kredit macet dari nasabah, maka anggota kelompok lainnya punya kewajiban untuk menanggung yang tidak di bayar.					
33	Mekanisme kelompok yang di terapkan di PNM Mekaar akan menjadi sanksi social yang di dapatkan anggota atau nasabah yang nakal.					
III	Kepercayaan					
34	Saya memutuskan memilih produk pembiayaan UMKM di PNM Mekar setelah mengevaluasi /membandingkan					

	beberapa produk pembiayaan lembaga lain.					
35	Saya merasa puas memilih pembiayaan UMKM di PNM Mekar dan akan mempromosikan produk pembiayaan Mekar tersebut kepada keluarga, teman, dan saudara saya.					
36	Sebelum saya memutuskan memilih pembiayaan di PNM Mekar saya mempercayai bahwa dengan pembiayaan dari PNM Mekar dapat membantu saya meningkatkan taraf kehidupan saya menjadi lebih baik.					



Lampiran 2 Data Karakteristik Responden

No	Koresoinden					
	Nama Responden	Alamat	Pendidikan	Usia	Jenis Usaha	Lama Usaha
1	Meutia	Baet	SLTA	33-38 Tahun	Perdagangan	6 Tahun
2	Silfiah Mahardika	Baet	SLTA	33-38 Tahun	Usaha Jasa	6 Bulan
3	Fauziah	Klieng Meuria	SLTA	33-38 Tahun	Usaha Jasa	6 Tahun
4	Safiatuddin	Baet	SLTA	39-44 Tahun	Perdagangan	4 Tahun
5	Asmaul Husna	Klieng Meuria	Sarjana	39-44 Tahun	Usaha Jasa	6 Tahun
6	Nur Hayati	Klieng Meuria	SLTA	21-26 Tahun	Usaha Jasa	1 Tahun
7	Linda Wati	Klieng Meuria	SLTA	33-38 Tahun	Usaha Jasa	5 Bulan
8	Riana	Baet	Sarjana	27-32 Tahun	Usaha Jasa	1 Bulan
9	Mira Mauliza	Kajhu	Sarjana	27-32 Tahun	Perdagangan	1 Tahun
10	Muraisah	Klieng Meuria	Sarjana	33-38 Tahun	Usaha Jasa	1 Tahun
11	Meli Riani	Klieng Meuria	Sarjana	39-44 Tahun	Usaha Jasa	4 Tahun
12	Suryawati	Klieng Meuria	Sarjana	33-38 Tahun	Usaha Jasa	3 Tahun
13	Zulaika	Rukoh	Sarjana	33-38 Tahun	Perdagangan	2 Tahun
14	Romi Susanti	Klieng Meuria	Sarjana	33-38 Tahun	Perdagangan	7 Tahun
15	Jamaliah	Klieng Meuria	Sarjana	33-38 Tahun	Usaha Jasa	4 Tahun
16	Sulastri	Baet	Sarjana	27-32 Tahun	Usaha Jasa	8 Tahun

17	Raina Wati	Baet	SLTA	27-32 Tahun	Usaha Jasa	6 Tahun
18	Zuhra	Baet	SLTA	33-38 Tahun	Perdagangan	5 Tahun
19	Depi Damania	Baet	SLTA	33-38 Tahun	Perdagangan	5 Tahun
20	Arjuna Wati	Cadek	Sarjana	33-38 Tahun	Perdagangan	3 Bulan
21	Desi Maulina	Klieng Meuria	SLTA	27-32 Tahun	Usaha Jasa	1 Tahun
22	Fazira Natasya	Klieng Meuria	Sarjana	27-32 Tahun	Usaha Jasa	11 Bulan
23	Zahrul Baidah	Klieng Meuria	Sarjana	27-32 Tahun	Usaha Jasa	3 Bulan
24	Annisa	Klieng Meuria	SLTA	39-44 Tahun	Usaha Jasa	5 Tahun
25	Nadiati	Klieng Meuria	SLTA	33-38 Tahun	Perdagangan	3 Tahun
26	Nur Jannah	Cadek	SLTA	27-32 Tahun	Perdagangan	3 Tahun
27	Sukmawati	Cadek	SLTA	33-38 Tahun	Usaha Jasa	1 Tahun
28	Murida Yani	Cadek	SLTA	39-49 Tahun	Usaha Jasa	6 Tahun
29	Raili Ragil	Baet	SLTA	27-32 Tahun	Usaha Jasa	5 Tahun
30	Julita Ananda	Klieng Meuria	SLTA	27-32 Tahun	Perdagangan	2 Tahun

Sumber: Hasil Penyebaran Kuesioner 2024

جامعة الرانيري

A R - R A N I R Y

Lampiran 3 Hasil Penyebaran Kuesioner Variabel Faktor Internal

Pemusatan Perhatian					Keingintahuan			Motivasi			Kebutuhan			XI
X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	X1.13	X1.14	
4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	63
5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	67
4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	62
4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	62
4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	63
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	59
4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	64
4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	63
4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	63
4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	64
4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	61
4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	64
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	59
5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	66
4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	65
4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	68
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	69
5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	67
5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	63
4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	64
4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	62
4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	67
3	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	63
4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	62
4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	62
4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	66
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	67
5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	68
4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	65
2	2	2	2	2	2	2	4	2	3	3	2	3	2	33

Sumber: Hasil Penyebaran Kuesioner 2024

\

Lampiran 4 Hasil Penyebaran Kuesioner Variabel Faktor Eksternal

Kebudayaan		Sub Kebudayaan			Kelas Sosial		Keluarga			X2
X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	
5	2	5	5	4	4	5	4	5	5	44
4	4	5	4	5	5	5	4	3	3	42
5	5	5	5	4	5	5	3	1	5	43
5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	44
4	4	4	5	5	5	5	5	2	5	44
4	5	5	4	4	5	2	2	3	5	39
5	4	4	5	4	4	4	2	5	4	41
4	4	4	5	3	4	4	5	3	5	41
4	4	4	5	5	4	5	4	2	5	42
4	3	5	5	4	4	4	4	5	4	42
1	4	4	4	4	4	4	5	5	2	37
4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	40
5	4	5	4	5	4	5	2	5	4	43
5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	46
3	5	3	5	5	5	4	3	5	5	43
4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	44
4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	44
4	5	5	5	5	5	5	3	3	5	45
3	4	4	5	4	5	5	4	5	5	44
5	4	4	5	5	5	4	4	1	4	41
4	4	4	4	5	4	5	4	5	3	42
4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	43
5	4	5	5	5	5	3	4	1	5	42
4	2	2	2	1	2	1	3	1	2	20
4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	43
2	3	4	3	4	5	5	4	4	4	38
1	4	1	5	5	4	5	2	4	5	36
4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	45
5	4	5	4	4	4	1	4	4	4	39
1	4	4	5	5	4	4	1	1	4	33

Sumber: Hasil Penyebaran Kuesioner 2024

Lampiran 5 Hasil Penyebaran Kuesioner Variabel Minat Nasabah

Kemudahan						Persepsi Resiko			Kepercayaan			Y
Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9	Y.10	Y.11	Y.12	
5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	56
5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	56
5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	55
4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	52
4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	53
5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	55
4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	55
5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	55
5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	54
4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	56
4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	56
4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	54
5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	54
4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	54
5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	56
5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	56
4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	57
4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	55
4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	54
4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	54
4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	53
5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	56
5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	56
5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	56
4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	53
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	58
5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	57
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	58
5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	57
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24

Sumber: Hasil Penyebaran Kuesioner 2024

Lampiran 6 Hasil Olah Data SPSS

1. Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Internal

		Correlations														
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	X1.13	X1.14	XI
X1.1	Pearson Correlation	1	.550**	.429*	.383*	.619**	.619**	.393*	.259	.601**	.437*	.437*	.537**	.653**	.636**	.730**
	Si. (2-tailed)		.002	.018	.037	.000	.000	.032	.167	.000	.016	.016	.002	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.2	Pearson Correlation	.550**	1	.561**	.629**	.606**	.528**	.442*	.207	.561**	.402*	.313	.608**	.684**	.697**	.761**
	Si. (2-tailed)	.002		.001	.000	.000	.003	.014	.271	.001	.028	.092	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.3	Pearson Correlation	.429*	.561**	1	.638**	.481**	.641**	.589**	.242	.447*	.244	.244	.670**	.667**	.578**	.727**
	Si. (2-tailed)	.018	.001		.000	.007	.000	.001	.198	.013	.195	.195	.000	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.4	Pearson Correlation	.383*	.629**	.638**	1	.606**	.451*	.442*	.308	.561**	.402*	.402*	.697**	.684**	.608**	.761**
	Si. (2-tailed)	.037	.000	.000		.000	.012	.014	.098	.001	.028	.028	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.5	Pearson Correlation	.619**	.606**	.481**	.606**	1	.512**	.476**	.200	.561**	.389*	.389*	.575**	.667**	.667**	.755**
	Si. (2-tailed)	.000	.000	.007	.000		.004	.008	.290	.001	.034	.034	.001	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.6	Pearson Correlation	.619**	.528**	.641**	.451*	.512**	1	.632**	.305	.641**	.482**	.297	.575**	.667**	.575**	.772**
	Si. (2-tailed)	.000	.003	.000	.012	.004		.000	.102	.000	.007	.112	.001	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.7	Pearson Correlation	.393*	.442*	.589**	.442*	.476**	.632**	1	.467**	.435*	.450*	.539**	.599**	.677**	.687**	.756**
	Si. (2-tailed)	.032	.014	.001	.014	.008	.000		.009	.016	.012	.002	.000	.000	.000	.000

	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.8	Pearson Correlation	.259	.207	.242	.308	.200	.305	.467**	1	.345	.112	.232	.152	.212	.152	.401*
	Si. (2-tailed)	.167	.271	.198	.098	.290	.102	.009		.062	.557	.218	.424	.260	.424	.028
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.9	Pearson Correlation	.601**	.561**	.447*	.561**	.561**	.641**	.435*	.345	1	.517**	.609**	.578**	.667**	.578**	.786**
	Si. (2-tailed)	.000	.001	.013	.001	.001	.000	.016	.062		.003	.000	.001	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.10	Pearson Correlation	.437*	.402*	.244	.402*	.389*	.482**	.450*	.112	.517**	1	.577**	.437*	.507**	.542**	.626**
	Si. (2-tailed)	.016	.028	.195	.028	.034	.007	.012	.557	.003		.001	.016	.004	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.11	Pearson Correlation	.437*	.313	.244	.402*	.389*	.297	.539**	.232	.609**	.577**	1	.437*	.507**	.542**	.626**
	Si. (2-tailed)	.016	.092	.195	.028	.034	.112	.002	.218	.000	.001		.016	.004	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.12	Pearson Correlation	.537**	.608**	.670**	.697**	.575**	.575**	.599**	.152	.578**	.437*	.437*	1	.948**	.894**	.836**
	Si. (2-tailed)	.002	.000	.000	.000	.001	.001	.000	.424	.001	.016	.016		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.13	Pearson Correlation	.653**	.684**	.667**	.684**	.667**	.667**	.677**	.212	.667**	.507**	.507**	.948**	1	.948**	.912**
	Si. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.260	.000	.004	.004	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.14	Pearson Correlation	.636**	.697**	.578**	.608**	.667**	.575**	.687**	.152	.578**	.542**	.542**	.894**	.948**	1	.875**
	Si. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000	.000	.001	.000	.424	.001	.002	.002	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
XI	Pearson Correlation	.730**	.761**	.727**	.761**	.755**	.772**	.756**	.401*	.786**	.626**	.626**	.836**	.912**	.875**	1
	Si. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.028	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

2. Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Eksternal

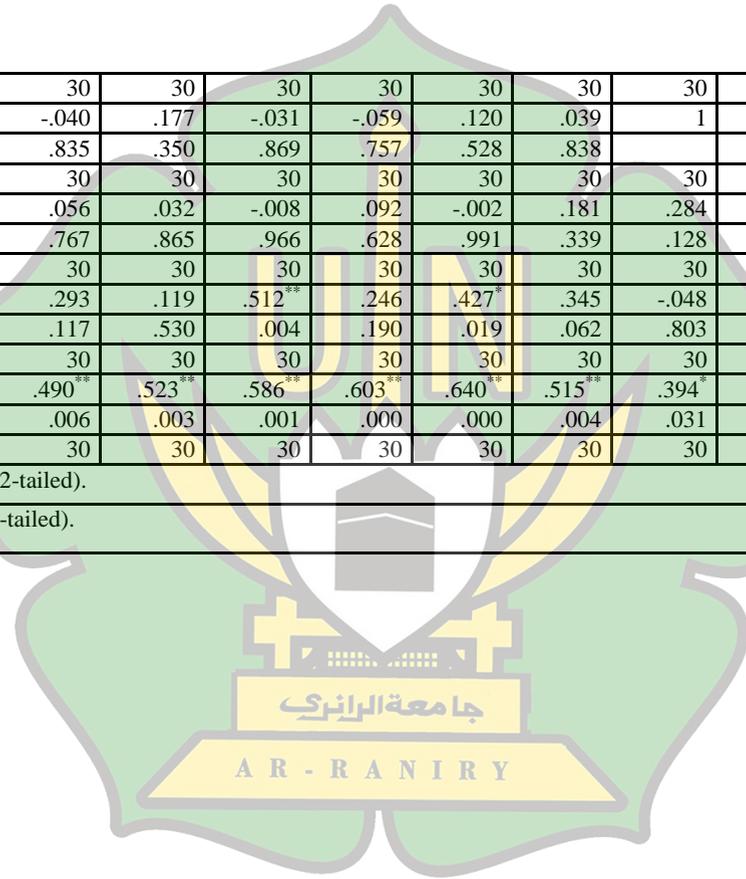
		Correlations										
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.037	.495**	.034	-.054	.063	-.141	.211	-.020	.191	.387*
	Si. (2-tailed)		.848	.005	.858	.775	.740	.457	.264	.917	.313	.034
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.2	Pearson Correlation	.037	1	.096	.420**	.545**	.524**	.037	-.040	.056	.293	.490**
	Si. (2-tailed)	.848		.614	.021	.002	.003	.845	.835	.767	.117	.006
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.3	Pearson Correlation	.495**	.096	1	.190	.228	.348	.054	.177	.032	.119	.523**
	Si. (2-tailed)	.005	.614		.315	.226	.059	.778	.350	.865	.530	.003
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.4	Pearson Correlation	.034	.420*	.190	1	.605**	.414*	.325	-.031	-.008	.512**	.586**
	Si. (2-tailed)	.858	.021	.315		.000	.023	.080	.869	.966	.004	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.5	Pearson Correlation	-.054	.545**	.228	.605**	1	.486**	.377*	-.059	.092	.246	.603**
	Si. (2-tailed)	.775	.002	.226	.000		.006	.040	.757	.628	.190	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.6	Pearson Correlation	.063	.524**	.348	.414*	.486**	1	.364*	.120	-.002	.427*	.640**
	Si. (2-tailed)	.740	.003	.059	.023	.006		.048	.528	.991	.019	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.7	Pearson Correlation	-.141	.037	.054	.325	.377*	.364*	1	.039	.181	.345	.515**
	Si. (2-tailed)	.457	.845	.778	.080	.040	.048		.838	.339	.062	.004

	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.8	Pearson Correlation	.211	-.040	.177	-.031	-.059	.120	.039	1	.284	-.048	.394*
	Si. (2-tailed)	.264	.835	.350	.869	.757	.528	.838		.128	.803	.031
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.9	Pearson Correlation	-.020	.056	.032	-.008	.092	-.002	.181	.284	1	-.053	.439*
	Si. (2-tailed)	.917	.767	.865	.966	.628	.991	.339	.128		.782	.015
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.10	Pearson Correlation	.191	.293	.119	.512**	.246	.427*	.345	-.048	-.053	1	.532**
	Si. (2-tailed)	.313	.117	.530	.004	.190	.019	.062	.803	.782		.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2	Pearson Correlation	.387*	.490**	.523**	.586**	.603**	.640**	.515**	.394*	.439*	.532**	1
	Si. (2-tailed)	.034	.006	.003	.001	.000	.000	.004	.031	.015	.002	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.



3. Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Minat Nasabah

		Correlations												
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y
Y1	Pearson Correlation	1	.671**	.630**	.593**	.634**	.691**	.570**	.408*	.332	.411*	.434*	.303	.762**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.001	.000	.000	.001	.025	.073	.024	.017	.103	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y2	Pearson Correlation	.671**	1	.504**	.491**	.540**	.640**	.642**	.338	.293	.313	.598**	.286	.719**
	Sig. (2-tailed)	.000		.004	.006	.002	.000	.000	.068	.117	.092	.000	.125	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y3	Pearson Correlation	.630**	.504**	1	.524**	.795**	.655**	.515**	.696**	.630**	.345	.387*	.166	.781**
	Sig. (2-tailed)	.000	.004		.003	.000	.000	.004	.000	.000	.062	.035	.382	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y4	Pearson Correlation	.593**	.491**	.524**	1	.593**	.632**	.375*	.306	.445*	.519**	.612**	.484**	.751**
	Sig. (2-tailed)	.001	.006	.003		.001	.000	.041	.100	.014	.003	.000	.007	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y5	Pearson Correlation	.634**	.540**	.795**	.593**	1	.733**	.480**	.587**	.559**	.406*	.408*	.219	.793**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.001		.000	.007	.001	.001	.026	.025	.246	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y6	Pearson Correlation	.691**	.640**	.655**	.632**	.733**	1	.543**	.462*	.533**	.496**	.598**	.439*	.845**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.002	.010	.002	.005	.000	.015	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y7	Pearson Correlation	.570**	.642**	.515**	.375*	.480**	.543**	1	.541**	.420*	.330	.464**	.437*	.720**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.004	.041	.007	.002		.002	.021	.075	.010	.016	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

Y8	Pearson Correlation	.408*	.338	.696**	.306	.587**	.462*	.541**	1	.715**	.357	.263	.333	.685**
	Sig. (2-tailed)	.025	.068	.000	.100	.001	.010	.002	.000	.053	.160	.072	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Y9	Pearson Correlation	.332	.293	.630**	.445*	.559**	.533**	.420*	.715**	1	.485**	.281	.452*	.702**
	Sig. (2-tailed)	.073	.117	.000	.014	.001	.002	.021	.000	.007	.133	.012	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Y10	Pearson Correlation	.411*	.313	.345	.519**	.406*	.496**	.330	.357	.485**	1	.561**	.666**	.673**
	Sig. (2-tailed)	.024	.092	.062	.003	.026	.005	.075	.053	.007	.001	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Y11	Pearson Correlation	.434*	.598**	.387*	.612**	.408*	.598**	.464**	.263	.281	.561**	1	.666**	.715**
	Sig. (2-tailed)	.017	.000	.035	.000	.025	.000	.010	.160	.133	.001	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Y12	Pearson Correlation	.303	.286	.166	.484**	.219	.439*	.437*	.333	.452*	.666**	.666**	1	.622**
	Sig. (2-tailed)	.103	.125	.382	.007	.246	.015	.016	.072	.012	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Y	Pearson Correlation	.762**	.719**	.781**	.751**	.793**	.845**	.720**	.685**	.702**	.673**	.715**	.622**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	

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

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

4. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Faktor Internal

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.933	14

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

5. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Faktor Eksternal

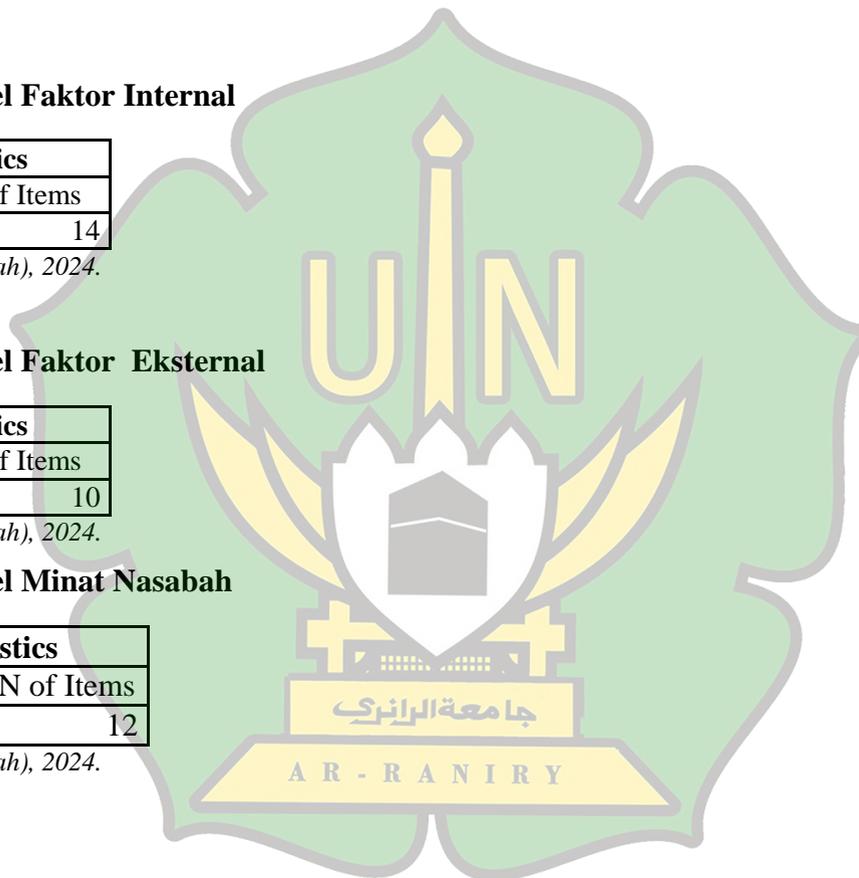
Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.630	10

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

6. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Minat Nasabah

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.920	12

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.



7. Hasil Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas



Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

b. Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.543	4.096		.377	.709		
	Faktor Internal	.939	.062	.989	15.020	.000	.868	1.152
	Faktor Eksternal	-.162	.078	-.136	-2.060	.049	.868	1.152

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

c. Uji Heteroskedastisitas

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X1.X2, Faktor Internal, X2SQR, X1SQR, Faktor Eksternal ^b		Enter

a. Dependent Variable: U2

b. All requested variables entered.

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	146.993	189.386		.776	.445
	Faktor Internal	.279	1.423	.364	.196	.846
	Faktor Eksternal	-6.125	7.670	-6.363	-.799	.432
	X1SQR	-.050	.042	-6.657	-1.182	.249
	X2SQR	-.027	.028	-1.972	-.977	.338
	X1.X2	.129	.141	11.940	.915	.369
a. Dependent Variable: U2						

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

8. Uji Regresi

a. Uji F

ANOVA ^a							
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.		
1	Regression	908.042	2	454.021	119.412	.000 ^b	
	Residual	102.658	27	3.802			
	Total	1010.700	29				
a. Dependent Variable: Minat Nasabah							
b. Predictors: (Constant), Faktor Eksternal, Faktor Internal							

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

b. Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.543	4.096		.377	.709
	Faktor Internal	.939	.062	.989	15.020	.000
	Faktor Eksternal	-.162	.078	-.136	-2.060	.049

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024.

c. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.948 ^a	.898	.891	1.94991

a. Predictors: (Constant), Faktor Eksternal, Faktor Internal

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: Data Primer (Diolah), 2024

Lampiran 7 Distribusi Nilai r Tabel

N	The Level of Significance	
	5%	1%
3	0.997	0.999
4	0.950	0.990
5	0.878	0.959
6	0.811	0.917
7	0.754	0.874
8	0.707	0.834
9	0.666	0.798
10	0.632	0.765
11	0.602	0.735
12	0.576	0.708
13	0.553	0.684
14	0.532	0.661
15	0.514	0.641
16	0.497	0.623
17	0.482	0.606
18	0.468	0.590
19	0.456	0.575
20	0.444	0.561
21	0.433	0.549
22	0.432	0.537
23	0.413	0.526
24	0.404	0.515
25	0.396	0.505
26	0.388	0.496
27	0.381	0.487
28	0.374	0.478
29	0.367	0.470
30	0.361	0.463

Lampiran 8 Distribusi Nilai Chi Square Tabel

Dk	Taraf Signifikansi					
	50%	30%	20%	10%	5%	1%
1	0.455	1.074	1.642	2.706	3.481	6.635
2	0.139	2.408	3.219	3.605	5.591	9.210
3	2.366	3.665	4.642	6.251	7.815	11.341
4	3.357	4.878	5.989	7.779	9.488	13.277
5	4.351	6.064	7.289	9.236	11.070	15.086
6	5.348	7.231	8.558	10.645	12.592	16.812
7	6.346	8.383	9.803	12.017	14.017	18.475
8	7.344	9.524	11.030	13.362	15.507	20.090
9	8.343	10.656	12.242	14.684	16.919	21.666
10	9.342	11.781	13.442	15.987	18.307	23.209
11	10.341	12.899	14.631	17.275	19.675	24.725
12	11.340	14.011	15.812	18.549	21.026	26.217
13	12.340	15.19	16.985	19.812	22.368	27.688
14	13.332	16.222	18.151	21.064	23.685	29.141
15	14.339	17.322	19.311	22.307	24.996	30.578
16	15.338	18.418	20.465	23.542	26.296	32.000
17	16.337	19.511	21.615	24.785	27.587	33.409
18	17.338	20.601	22.760	26.028	28.869	34.805
19	18.338	21.689	23.900	27.271	30.144	36.191
20	19.337	22.775	25.038	28.514	31.410	37.566
21	20.337	23.858	26.171	29.615	32.671	38.932
22	21.337	24.939	27.301	30.813	33.924	40.289
23	22.337	26.018	28.429	32.007	35.172	41.638
24	23.337	27.096	29.553	33.194	35.415	42.980
25	24.337	28.172	30.675	34.382	37.652	44.314

Lampiran 9 Distribusi Nilai F Tabel

$\alpha = 0,05$	$df_1=(k-1)$							
$df_2=(n-k-1)$	1	2	3	4	5	6	7	8
1	161,448	199,500	215,707	224,583	230,162	233,986	236,768	238,883
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296	19,330	19,353	19,371
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013	8,941	8,887	8,845
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256	6,163	6,094	6,041
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050	4,950	4,876	4,818
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387	4,284	4,207	4,147
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972	3,866	3,787	3,726
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,687	3,581	3,500	3,438
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482	3,374	3,293	3,230
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326	3,217	3,135	3,072
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204	3,095	3,012	2,948
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106	2,996	2,913	2,849
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025	2,915	2,832	2,767
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958	2,848	2,764	2,699
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901	2,790	2,707	2,641
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852	2,741	2,657	2,591
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810	2,699	2,614	2,548
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773	2,661	2,577	2,510
19	4,381	3,522	3,127	2,895	2,740	2,628	2,544	2,477
20	4,351	3,493	3,098	2,866	2,711	2,599	2,514	2,447
21	4,325	3,467	3,072	2,840	2,685	2,573	2,488	2,420
22	4,301	3,443	3,049	2,817	2,661	2,549	2,464	2,397
23	4,279	3,422	3,028	2,796	2,640	2,528	2,442	2,375
24	4,260	3,403	3,009	2,776	2,621	2,508	2,423	2,355
25	4,242	3,385	2,991	2,759	2,603	2,490	2,405	2,337
26	4,225	3,369	2,975	2,743	2,587	2,474	2,388	2,321
27	4,210	3,354	2,960	2,728	2,572	2,459	2,373	2,305
28	4,196	3,340	2,947	2,714	2,558	2,445	2,359	2,291
29	4,183	3,328	2,934	2,701	2,545	2,432	2,346	2,278
30	4,171	3,316	2,922	2,690	2,534	2,421	2,334	2,266

Lampiran 10 Distribusi Nilai t Tabel

df	0,05	0,025
1	6.314	12.706
2	2.920	4.303
3	2.353	3.182
4	2.132	2.776
5	2.015	2.571
6	1.943	2.447
7	1.895	2.365
8	1.860	2.306
9	1.833	2.262
10	1.812	2.228
11	1.796	2.201
12	1.782	2.179
13	1.771	2.160
14	1.761	2.145
15	1.753	2.131
16	1.746	2.120
17	1.740	2.110
18	1.734	2.101
19	1.729	2.093
20	1.725	2.086
21	1.721	2.080
22	1.717	2.074
23	1.714	2.069
24	1.711	2.064
25	1.708	2.060
26	1.706	2.056
27	1.703	2.052
28	1.701	2.048
29	1.699	2.045
30	1.697	2.042

Lampiran 11 Dokumentasi



lanjutan

