

**PENGARUH SIKAP DAN KEBUTUHAN MODAL KERJA TERHADAP
KEPUTUSAN PENGAMBILAN PEMBIAYAAN
MIKRO PADA BANK SYARIAH
(STUDI PADA PELAKU USAHA DI LUENG BATA BANDA ACEH)**



Disusun oleh :

**MUHAMMAD ICHSAN
NIM. 170603059**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2023 M / 1445 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Ichsan
NIM : 170603059
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 pemanipulasian dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 20 Juli 2023
Yang Menyatakan



Muhammad Ichsan

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

SKRIPSI

Pengaruh Sikap dan Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah (Studi pada Pelaku Usaha di Lueng Bata Banda Aceh)

Disusun Oleh:

Muhammad Ichsan
NIM. 170603059

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam Penyelesaian Studi pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Inayatillah, MA., Ek NIP. 19820804201403002

Evy Iskandar, SE., Ak. CA., CPA NIDN. 2024026901

Mengetahui
Ketua Program Studi Perbankan Syariah



Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP. 197711052006042003

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Muhammad Ichsan
NIM. 170603059

Dengan Judul:

Pengaruh Sikap dan Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah (Studi pada Pelaku Usaha di Lueng Bata Banda Aceh)

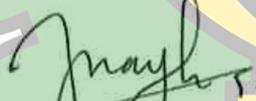
Telah Disidangkan Oleh Program Studi Strata Satu (S1) Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk Menyelesaikan Program Studi S1 dalam bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: Selasa, 18 Juli 2022 M
30 Dzulhijjah 1444 H

Banda Aceh
Tim Penilai Seminar Hasil Skripsi

Ketua,

Sekretaris,


Inayatillah, MA., Ek
NIP. 19820804201403002


Evy Iskandar, SE., Ak, CA., CPA
NIDN. 2024026901

Penguji I, **A R - R A N I R Y** Penguji II,


Seri Murni, S.E., M.Si
NIP. 197210112014112001


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

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


Dr. Hafas Furgani, M.Ec
NIP. 198006252009011009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syeikh 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 : Muhammad Ichsan

NIM : 170603059

Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

E-mail : 170603059@student.ar-raniry.ac.id

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

Tugas Akhir KKU Skripsi

yang berjudul:

Pengaruh Sikap dan Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah (Studi pada Pelaku Usaha di Lueng Bata 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 secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

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

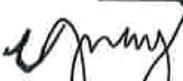
Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

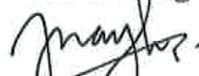
Pada tanggal : 20 Juli 2023

Mengetahui,

Penulis


Muhammad Ichsan
NIM: 170603059

Pembimbing I


Inayatillah, MA., Ek
NIP. 19820804201403002

Pembimbing II


Evy Iskandar, SE., Ak, CA, CPA
NIDN. 2024026901

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **"Pengaruh Sikap dan Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah (Studi pada Pelaku Usaha di Luengbata Banda Aceh"**. Shalawat beriring salam tidak lupa kita curahkan kepada junjungan Nabi besar kita Nabi Muhammad SAW, yang telah mendidik seluruh umatnya untuk menjadi generasi terbaik di muka bumi ini.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesilapan dan kesulitan, namun berkat bantuan dari berbagai pihak Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Dr. Hafas Furqani, M.Ec, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag., sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Inayatillah, MA., Ek sebagai Sekretaris sekaligus Pembimbing I, serta Mukhlis, S.HI., SE., M.H selaku admin Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Hafiih Maulana, SP., S.HI., ME selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Evy Iskandar, S.E., M.Si., Ak, CA., CPA selaku Pembimbing II sekaligus Penasehat Akademik yang telah banyak membantu, mengarahkan dengan baik dalam proses penyelesaian skripsi dari awal hingga akhir.
5. Seri Murni, S.E., M.Si selaku Penguji I dan Akmal Riza, SE.,M.Si selaku Penguji II, yang telah memberikan arahan demi kesempurnaan skripsi ini.
6. Seluruh dosen dan civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

7. Teristimewa untuk kedua orang tua tercinta Ayahanda zainuddin dan Ibunda cut ratna jamil, adik saya muhammad farhan dan zahra alya yang selalu memberikan kasih sayang, do'a serta dorongan moril maupun materil yang tak terhingga agar penulis memperoleh yang terbaik dan mampu menyelesaikan studi hingga tahap akhir. Serta segenap keluarga besar penulis yang selalu memberikan dukungan selama ini.
8. Fahrinisa yang banyak membantu, menemani, memberi semangat, motivasi dan dukungan dalam Penyusunan skripsi ini sampai tahap akhir.
9. Teman-teman seperjuangan jurusan Perbankan Syariah angkatan 2017 yang turut membantu serta memberi saran-saran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, dan untuk teman yang sangat istimewa, Nazarul Tamimi, syahrul ramadan, Nadia Aulina, Furqan RG yang telah banyak memberi dukungan moral maupun materil bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini, serta seluruh teman-teman lainnya yang tidak penulis sebutkan satu per satu.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dengan balasan Akhir kata penulis ucapkan ribuan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu. Semoga bantuan yang diberikan kepada penulis dibalaskan oleh Allah SWT. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Banda Aceh, 20 Juni 2023

Penulis,

Muhammad Ichsan

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/u/1987

1. Konsonan

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

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

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

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

b. Vokal Rangkap

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

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

3. Maddah

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

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

Contoh:

قال : *qāla*
رمى : *ramā*
قيل : *qīla*
ل : *yaqūlu*
قيل
ول

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

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

b. Ta *marbutah* (ة) mati R - R A N I R Y

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

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْوَطْدَانِ : *Rauḍah al-atfāl/ raudatulatfāl*

طَلْحَةَ الْمَدِينَةِ

الْمَنْوَرَةِ

: *Al-Madīnah al-
Munawwarah/
alMadīnatul
Munawwarah*

: *Talḥah*



Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.



ABSTRAK

Nama : Muhammad Ichsan
NIM : 170603059
Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ilmu Ekonomi
Judul : Pengaruh Sikap dan Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah (Studi Pada Pelaku Usaha Di Luengbata Banda Aceh)
Pembimbing I : Inayatillah, MA. Ek
Pembimbing II : Evi Iskandar, SE., M.Si., Ak.CA., CPA

Keputusan pelaku UMKM mengambil pembiayaan mikro berkaitan dengan tujuan untuk pengembangan usahanya, keputusan tersebut dipengaruhi oleh faktor sikap dan kebutuhan modal kerja. Tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh sikap dan kebutuhan modal terhadap keputusan pelaku UMKM dalam pengambilan pembiayaan mikro. Metode penelitian ini kuantitatif dengan pendekatan survey dan melibatkan 87 responden, yang diambil secara acak di Kecamatan Lueng Bata Banda Aceh. Data dikumpulkan menggunakan kuesioner, dan dianalisis secara kuantitatif dengan regresi linier berganda menggunakan aplikasi SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, sikap dan kebutuhan modal, secara simultan mempengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh, sebesar 56,80%.

Kata Kunci : *sikap, modal kerja, pembiayaan mikro, bank syariah*



DAFTAR ISI

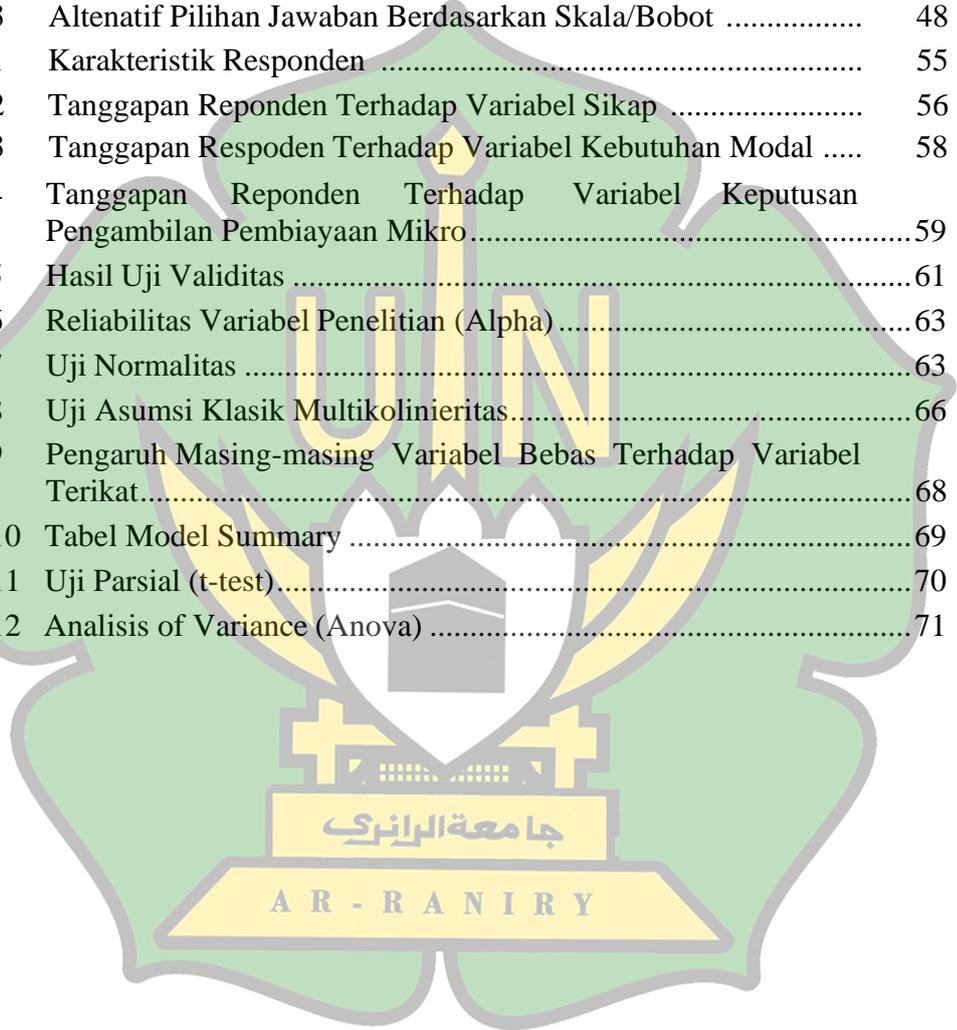
	Halaman
HALAMAN SAMPEL KEASLIAN	i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SKRIPSI	v
PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
HALAMAN TRANSLITERASI	ix
ABSTRAK.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
1.5. Sistematika Pembahasan.....	7
BAB II LANDASAN TEORITIS	8
2.1. Bank Syariah	8
2.1.1 Pengertian Bank Syariah	8
2.1.2 Tujuan dan Fungsi Bank Syariah	9
2.1.3 Produk dan Jasa Bank Syariah	10
2.1.4 Perbedaan Bank Syariah dan Bank Kovenasional	10
2.2. Pembiayaan Mikro.....	12
2.2.1 Pengertian Pembiayaan Mikro	12
2.2.2 Jenis-jenis Akad pada Pembiayaan Mikro	13
2.2.3 Unsur-Unsur Pembiayaan Mikro.....	14
2.3. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	15
2.3.1 Pengertian UMKM	15
2.3.2 Tujuan dan Peran UMKM.....	17
2.3.3 Jenis-jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	18
2.4. Sikap Nasabah	18
2.4.1 Pengertian Sikap	18
2.4.2 Komponen Sikap	19
2.4.3 Karakteristik Sikap	19
2.4.4 Fungsi Sikap	22
2.4.5 Indikator Sikap	23

2.5.	Kebutuhan Modal	24
2.5.1	Pengertian Kebutuhan Modal	24
2.5.2	Jenis-jenis Modal	27
2.5.3	Modal Kerja	27
2.5.4	Modal Usaha	28
2.5.5	Indikator Kebutuhan Modal Kerja	29
2.6.	Keputusan Nasabah	30
2.6.1	Pengertian Keputusan Nasabah	30
2.6.2	Tahap-tahap Proses Pengambilan Keputusan	31
2.6.3	Faktor-faktor Pengambilan Keputusan	33
2.6.4	Keputusan Nasabah dalam Mengambil Pembiayaan	33
2.6.5	Indikator Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro	35
2.7.	Penelitian Terdahulu	37
2.8.	Pengaruh antar Variabel	40
2.8.1	Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan	40
2.8.2	Pengaruh Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan	40
2.9.	Kerangka Pemikiran	41
2.10.	Hipotesis	42
BAB III METODE PENELITIAN		43
3.1.	Pendekatan Penelitian	43
3.2.	Lokasi Penelitian	43
3.3.	Populasi dan Sampel	43
3.3.1	Populasi Penelitian	43
3.3.2	Sampel Penelitian	44
3.4.	Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	45
3.4.1	Sumber Data	45
3.4.2	Pengumpulan Data	45
3.5.	Operasionalisasi Variabel	46
3.5.1	Variabel Dependen	46
3.5.2	Variabel Independen	46
3.6.	Skala Pengukuran Data	47
3.7.	Uji Instrumen Penelitian	48
3.7.1	Uji Reliabilitas	48
3.7.2	Uji Validitas	49
3.8.	Uji Asumsi Klasik	49
3.8.1	Uji Normalitas	49
3.8.2	Uji Multikolinearitas	50
3.8.3	Uji Heteroskedastisitas	50
3.9.	Analisis Regresi Linier Berganda	50
3.10.	Koefisien Korelasi	51
3.10.1	Uji Koefisien Korelasi (R)	51
3.10.2	Koefisien Determinasi (R ²)	51

3.10 Rancangan Pembuktian Hipotesis	51
3.10.1 Pengujian Secara Parsial.....	51
3.10.2 Pengujian Secara Simultan	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	53
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	53
4.1.1 Profil Kecamatan Lueng Bata.....	53
4.1.2 Gambaran UMKM di Kecamatan Luengbata.....	54
4.2. Karakteristik dan Tanggapan Responden	55
4.2.1 Karakteristik Responden	55
4.2.2 Tanggapan Responden Terhadap Variable Penelitian	56
4.3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	61
4.3.1. Uji Validitas.....	61
4.3.2. Uji Reliabilitas	62
4.4. Uji Asumsi Klasik	63
4.4.1 Uji Normalitas	63
4.4.2 Uji Multikolonieritas	65
4.4.3 Uji Heteroskedastisitas	66
4.5. Uji Hipotesis	68
4.5.1 Pengaruh Variabel Independent Terhadap Variabel Dependent.....	68
4.5.2 Koefisien Regresi (β).....	68
4.5.3 Koefisien korelasi (R) dan determinasi (R ²).....	69
4.5.4 Pengujian Secara Parsial (Uji-t)	70
4.5.5 Pengujian Secara Simultan (Uji-F).....	71
4.6. Pembahasan	72
4.6.1 Pengaruh Sikap dan Kebutuhan Modal Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro.....	72
4.6.2 Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro	73
4.6.3 Pengaruh Kebutuhan Modal Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro.....	74
BAB V PENUTUP	76
5.1. Kesimpulan.....	76
5.2. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	83

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional	11
Tabel 2.2 Penelitian Sebelumnya	37
Tabel 3.1 Data Sektor UMKM di Kecamatan Lueng Bata	44
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel	47
Tabel 3.3 Alternatif Pilihan Jawaban Berdasarkan Skala/Bobot	48
Tabel 4.1 Karakteristik Responden	55
Tabel 4.2 Tanggapan Reponden Terhadap Variabel Sikap	56
Tabel 4.3 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Kebutuhan Modal	58
Tabel 4.4 Tanggapan Reponden Terhadap Variabel Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro	59
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas	61
Tabel 4.6 Reliabilitas Variabel Penelitian (Alpha)	63
Tabel 4.7 Uji Normalitas	63
Tabel 4.8 Uji Asumsi Klasik Multikolinieritas	66
Tabel 4.9 Pengaruh Masing-masing Variabel Bebas Terhadap Variabel Terikat	68
Tabel 4.10 Tabel Model Summary	69
Tabel 4.11 Uji Parsial (t-test)	70
Tabel 4.12 Analisis of Variance (Anova)	71



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Penelitian	42



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Kuesioner	83
Lampiran 2. Master Tabel Kuesioner	86
Lampiran 3. SPSS Out Put	98
Lampiran 4. Titik Kritis.....	111



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah merupakan suatu sistem perbankan yang pelaksanaannya berdasarkan syariat Islam. Pembentukan sistem ini berdasarkan adanya larangan dalam agama Islam untuk meminjamkan atau memungut pinjaman dengan mengenakan suku bunga yang bersifat riba, serta larangan untuk berinvestasi pada usaha-usaha yang bersifat haram (Antonio, 2016:2). Sistem perbankan konvensional tidak dapat menjamin absennya hal-hal tersebut di atas dalam investasinya, misalnya dalam usaha yang berkaitan dengan produksi makanan atau minuman haram, termasuk usaha untuk media hiburan yang tidak Islami, dan lain-lain.

Pertumbuhan bank syariah dari tahun ke tahun, baik dari sisi jumlah banknya maupun ekspansi penghimpunan dana dan pembiayaannya sangat memberikan kontribusi pada *market share* perbankan nasional. Dari sisi operasional, meskipun mengalami siklus yang fluktuatif namun secara keseluruhan selama periode yang sama menunjukkan peningkatan. Kinerja perbankan dan unit-unit pembiayaan syariah di Indonesia tiap tahunnya terus membukukan laba yang signifikan serta mengalami pertumbuhan laba positif (Kristiyanto, 2020:5).

Bank syariah telah menyediakan pembiayaan mikro, khususnya pembiayaan mikro bagi pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM). Terdapat beberapa skema dalam pembiayaan mikro sesuai dengan kebutuhan usaha atau individu nasabahnya. Pada skema dengan prinsip jual-beli yang ditujukan untuk kepemilikan barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa yang dibutuhkan. Prinsip bagi hasil umumnya digunakan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan modal kerja baik barang ataupun jasa sekaligus (Ali, 2014:125).

Pembiayaan mikro pada bank syariah berperan strategis untuk pemberdayaan pengusaha kecil dengan mengembangkan berbagai segmen

alternatif. Umumnya UMKM menjalankan usaha atau bisnis produktif baik yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga yang sesuai kriteria sebagai usaha UMKM. Undang-Undang (UU) Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 yang membagi UMKM sesuai dengan jenis usahanya yakni usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah Keberadaan UMKM di Indonesia sangat diperhitungkan, karena berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi.

Di antara beberapa skema alternatif pembiayaan yang disediakan oleh bank syariah, pembiayaan mikro ditujukan untuk kelompok pengusaha UMKM yang di dalamnya terdapat juga pedagang kecil, usaha rumah tangga, dan lain sebagainya. Pengembangan skema pembiayaan tersebut merupakan dukungan untuk modal usaha bagi UMKM untuk mendukung usahanya. Pembiayaan mikro dari bank syariah berfungsi membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya (Antonio, 2017:12).

Keputusan nasabah dalam memilih merupakan penentuan atas beberapa pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Pengambilan keputusan nasabah menggunakan suatu produk atau jasa tertentu dapat dipengaruhi oleh perilaku seseorang konsumen atau masyarakat (Riza, et.al, 2021). Keputusan pelaku atau pengusaha UMKM dalam mengambil pembiayaan mikro berkaitan dengan tujuan strategis untuk pengembangan usahanya. Keputusan ditentukan setelah adanya pertimbangan terhadap beberapa kemungkinan yang dianggap logis untuk menentukan satu pilihan yang tepat. Maka keputusan merupakan ketetapan atau penentuan suatu pilihan yang diinginkan (Sudarmo, 2014:196), dalam hal ini terkait dengan keputusan pengusaha UMKM tersebut.

Penjelasan di atas, menunjukkan bahwa keputusan bagi pengusaha UMKM berkaitan dengan seberapa pentingnya pembiayaan mikro tersebut dapat memberikan peningkatan pada usahanya. Sehingga menjadi sebagai komponen informasi utama dalam proses pembuatan keputusannya (Supranto, 2019:226). Di samping informasi, beberapa faktor lainnya juga dapat mempengaruhi keputusan pengusaha. Dua faktor yang mempengaruhi keputusan pengusaha UMKM diantaranya termasuk sikap dari pelaku UMKM dan juga faktor kebutuhan modal.

Sikap dari pelaku pengusaha UMKM dapat mempengaruhi keputusan untuk pengambilan pembiayaan mikro karena merupakan pola perilaku, sebagai tendensi dari kesiapan antisipatif, dan juga untuk menyesuaikan diri dalam situasi sosial. Secara sederhana, sikap adalah respons penting terhadap stimuli sosial yang telah terkondisikan dalam membentuk perilaku seseorang (Azwar, 2015:3). Namun sikap itu sendiri didukung oleh sejauhmana pengetahuan, untuk mengevaluasi dan menimbulkan persepsi seseorang berdasarkan pengalaman dan informasi yang telah dikumpulkan.

Sikap pelaku UMKM terhadap peluang pengambilan pembiayaan oleh bank syariah dapat dilihat dari persepsi pada kemanfaatan dan syarat yang harus dipenuhi. Sikap konsumen ini dapat dihubungkan dengan persepsi dari cita rasa dan konsistensi pada produk atau jasa tersebut (Salvatore, 2015:126). Persepsi tersebut tergantung dari sikap pengusaha UMKM dalam mengkombinasikan penalaran terhadap cita rasa dan sejauh mana kebermanfaatan dari jasa atau produk yang ditawarkan. Kemudian juga sejauh mana konsistensi pemahaman pengusaha untuk memberikan alternatif keputusan sebagai pertimbangan sikapnya.

Faktor lainnya yang juga dapat mempengaruhi keputusan bagi nasabah adalah kebutuhan modal kerja. Kekurangan modal kerja bagi pengusaha UMKM menjadikan kehilangan kesempatan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk usahanya, yang akhirnya berakibat pada omzet usahanya. Perkembangan penjualan berkaitan erat dengan kebutuhan modal kerja. Oleh sebab itu, modal kerja bagi pengusaha merupakan ruh atau energi internal yang menggerakkan seluruh kegiatan perusahaan (Riyanto, 2020:57).

Kebutuhan modal kerja dihitung berdasarkan dari seberapa banyak kebutuhan untuk menggerakkan usaha yang ditargetkan. Pengertian modal kerja yang berbeda-beda menyebabkan perhitungan dana yang dibutuhkan untuk usaha akan berbeda juga. Dalam manajemen keuangan usaha modal kerja merupakan keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dapat pula dimaksudkan sebagai sumber dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari (Sawir, 2015:129).

Survey awal yang peneliti lakukan di kawasan Batoh Banda Aceh, dimana kegiatan usaha UMKM telah tumbuh dan berkembang sejak 10 tahun terakhir. Hasil wawancara yang peneliti lakukan pada pelaku usaha yang di sepanjang jalan Dr. Moh Hasan Batoh Banda Aceh, 5 diantaranya memberi pernyataanya bahwa secara umum diketahui bahwa para pelaku UMKM tersebut bersikap positif terhadap pembiayaan mikro pada bank syariah. Sehingga mereka berminat untuk mengambil pembiayaan mikro di bank syariah. Selain itu hasil wawancara dengan 5 orang lainnya, diketahui bahwa faktor kebutuhan modal menjadi salah satu penentu bagi mereka dalam mengambil pembiayaan mikro di bank syariah.

Beberapa hasil penelitian telah menunjukkan adanya pengaruh sikap dan kebutuhan modal kerja terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro di bank syariah. Beberapa diantaranya pada hasil penelitian Abdu Jalil (2020) yang dalam penelitiannya menunjukkan bahwa kebutuhan modal berpengaruh signifikan terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan di bank syariah. Selanjutnya Elsy (2017), dalam penelitiannya menemukan bahwa sikap berpengaruh terhadap keputusan pengembang perumahan menjadi mitra bank syariah Pekanbaru. Begitu juga halnya dengan Chamidun (2015), yang menemukan adanya pengaruh sikap dan kebutuhan modal terhadap minat UMKM dalam mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syaria'ah.

Berbeda dengan hasil di atas, penelitian lainnya menemukan tidak adanya pengaruh sikap maupun kebutuhan modal terhadap keputusan untuk mengambil pembiayaan oleh nasabah. Hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian Jalil (2020) yang menunjukkan bahwa sikap tidak berpengaruh terhadap minat UMKM mengambil pembiayaan mikro di bank syariah. Begitu juga hasil Ritwanuddin (2014) yang dalam penelitiannya menemukan bahwa kebutuhan modal tidak berpengaruh terhadap pembiayaan modal kerja mudharabah pada BPD syariah. Begitu juga halnya dengan Khusna (2014) dan Istiqomah (2013) yang menemukan bahwa kebutuhan modal tidak berpengaruh terhadap minat dalam pengambilan pembiayaan modal kerja di bank syariah.

Berdasarkan uraian di atas yang berkaitan dengan keputusan dalam manajemen UMKM, penting bagi pengusaha untuk mempertimbangkan berbagai

hal untuk mengembangkan usahanya. Sehingga peneliti tertarik untuk mendalami fenomena sikap maupun modal kerja yang dibutuhkan dalam pengembangan usaha bagi pelaku UMKM. Untuk mendalami fenomena tersebut maka penelitian ini mengangkat judul "**Pengaruh Sikap dan Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah** (Studi Pada Pelaku Usaha di Luengbata Banda Aceh)."

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah sikap berpengaruh terhadap keputusan pelaku UMKM dalam pengambilan pembiayaan mikro.
2. Apakah kebutuhan modal berpengaruh terhadap keputusan pelaku UMKM dalam pengambilan pembiayaan mikro.
3. Apakah sikap dan kebutuhan modal secara bersamaan berpengaruh terhadap keputusan pelaku UMKM dalam pengambilan pembiayaan mikro.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh sikap terhadap keputusan pelaku UMKM dalam pengambilan pembiayaan mikro.
2. Untuk mengetahui pengaruh kebutuhan modal terhadap keputusan pelaku UMKM dalam pengambilan pembiayaan mikro.
3. Untuk mengetahui pengaruh sikap dan kebutuhan modal terhadap keputusan pelaku UMKM dalam pengambilan pembiayaan mikro.

1.4 Manfaat Hasil Penelitian

1.4.1 Manfaat Praktis

Berdasarkan tujuan penelitian, maka manfaat praktis yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Dapat memberikan sumbangan yang berharga kepada pihak lembaga keuangan untuk lebih mengenalkan dan meningkatkan layanan produk pembiayaan mikro kepada masyarakat, agar masyarakat mengetahui dan memahami karakteristik pembiayaan mikro yang sebenarnya.
2. Diharapkan dapat dijadikan masukan bagi bank syariah sekaligus sumbangan pemikiran berupa informasi tentang faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan untuk memiliki pembiayaan mikro di bank syariah.
3. Penelitian ini juga diharapkan bisa membantu masyarakat untuk lebih mengenal pembiayaan mikro serta kelebihan dan kekurangan dari pembiayaan mikro.
4. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai salah satu referensi atau rujukan bagi peneliti-peneliti selanjutnya, khususnya bagi mahasiswa jurusan Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

1.4.2 Manfaat Teoritis

Sedangkan secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, yaitu:

1. Menambah pengetahuan dan memberi sumbangan berupa pengembangan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan untuk memiliki pembiayaan mikro.
2. Sebagai masukan bagi penulis untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan untuk memiliki pembiayaan mikro.
3. Diharapkan dapat dijadikan masukan bagi bank syariah sekaligus sumbangan pemikiran berupa informasi tentang faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan untuk memiliki pembiayaan mikro di bank syariah.

1.5. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dimaksudkan untuk memudahkan dalam memahami permasalahan dan pembahasan. Maka penulisan penelitian ini menggunakan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, adapun dalam bab ini terdiri dari lima sub bab yaitu: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori. Bab ini terdiri dari konsep pengambilan keputusan, pembiayaan mikro, konsep sikap dan juga konsep kebutuhan modal, serta konsep-konsep lain yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini, serta penelitian terkait dan kerangka berpikir.

Bab III Metode Penelitian. Merupakan bahwa teknik penelitian berupa jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV Hasil Penelitian. Bab ini terdiri dari gambaran umum lokasi penelitian, hasil penelitian berupa deskripsi persepsi responden terhadap sikap responden, dan persepsi kebutuhan modal responden, serta persepsi responden terhadap pengambilan keputusan dalam pembiayaan mikro.

Bab V Penutup. Merupakan bab yang berisikan kesimpulan dari hasil penelitian dan beberapa saran yang dianggap perlu untuk memperbaiki masalah dan fenomena dari hasil penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank Syariah

2.1.1 Pengertian Bank Syariah

Bank secara bahasa diambil dari bahasa Itali, yakni banco yang mempunyai arti meja. Penggunaan istilah ini disebabkan dalam realita kesehariannya bahwa setiap proses dan transaksi sejak dahulu dan mungkin di masa yang datang dilaksanakan di atas meja. Dalam bahasa arab, bank biasa disebut dengan mashrof yang bearti tempat berlangsung saling menukar harta, baik dengan cara mengambil ataupun menyimpan atau selain untuk melakukan muamalat (Djazuli, 2017:5).

Menurut Undang-Undang (UU) Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7/1992 menjelaskan bahwa bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. UU di atas, menunjukkan bahwa terdapat perbedaan dalam opsional bank-bank umum yang bergerak di Indonesia. Meskipun fungsinya sebagai lembaga intermediasi pada lalu lintas dana masyarakat, namun perbedaan terletak pada pengelolaan dana masyarakat. Secara konvensional, perhitungan keuntungan atau bunga muncul dari nilai dana yang dikelola, namun dalam muamalah Islam tegas harus menjauhi praktik-praktik yang mengandung unsur riba termasuk spekulasi dan tipuan (Firdaus, 2015:6).

Maka bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, yakni tata cara dan operasionalnya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Secara umum prinsip syariah merupakan aturan berdasarkan hukum Islam (Kamsil, 2012:14). Maka bank syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokok operasionalnya memberi layanan dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang dilaksanakan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Baik dalam layanan penyimpanan dana, maupun dalam penyaluran dana dilakukan dengan cara yang halal.

Idealnya bank syariah beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam, mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada dalam Al-Quran dan Al-Hadist. Dengan mengacu kepada Al-Quran dan Al-Hadist, maka bank syariah diharapkan dapat menghindari kegiatan-kegiatan yang mengandung unsur riba dan segala hal yang bertentangan dengan syariat Islam. Sehingga dapat memberikan keberkahan bagi nasabahnya dalam memperoleh jasa atau produk yang dipasarkannya.

2.1.2 Tujuan dan Fungsi Bank Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 pasal 3 tentang perbankan syariah, menyatakan bahwa perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Kehadiran bank syariah diharapkan dapat memperkuat sistem ekonomi Islam yang menjadi keinginan bagi setiap negara Islam. Dengan berbagai alternatif penawaran produk dan jasanya, bank syariah bermanfaat bagi umat yang membutuhkan modal kerja untuk menjalankan usahanya.

Pada pasal 4 dalam UU No.21/2008 tersebut menjelaskan bahwa fungsi bank syariah adalah sebagai berikut:

1. Bank syariah dan Unit-unit syariah (UUS) wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.
2. Bank syariah dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul maal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.
3. Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf (*nazhir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*)
4. Pelaksanaan fungsi sosial sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (3) dalam UU ini, bank syariah secara umum juga memiliki fungsi yang sama dengan bank konvensional, yaitu sebagai lembaga intermediasi keuangan dengan menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya untuk mendukung sektor rill atau kepada kelompok masyarakat lain yang membutuhkan pembiayaan.

2.1.3 Produk dan Jasa Bank Syariah

Berdasarkan fungsinya, maka terdapat juga tiga aktivitas pada bank syariah, yaitu kegiatan pengumpulan dana atau pendanaan (*funding*), kegiatan pembiayaan (*lending*), dan produk-produk jasa (Wangsawidjaja, 2012:41). Pada aktivitas pendanaan, kegiatan bank dalam mendapatkan dana baik yang berasal dari pemilik, maupun dari masyarakat dalam bentuk mobilisasi dana masyarakat atau dana pihak ketiga. Sedangkan pada aktivitas pembiayaan (*lending*), bank syariah menyalurkan dana masyarakat yang telah terkumpul kepada sektor-sektor riil yang diperbolehkan menurut syariat Islam.

Bank syariah juga melakukan kegiatan dalam lalu lintas pembayaran, yaitu sebagai perantara dalam transaksi-transaksi keuangan (Sutedi, 2011:25). Sesuai dengan aktivitasnya, maka produk pendanaan bank syariah terdiri dari tiga macam yaitu tabungan, giro, serta deposito yang didasarkan pada akad/prinsip Mudharabah dan Wadiah. Kemudian untuk produk pembiayaan terdapat banyak variasinya pembiayaan, yaitu diantaranya dengan skema *Mudharabah*, *Murabahah*, *Sewa/Ijarah*, *Musyarakah*, *Ba'i as-salam*, serta *Bai'al-Istisna*. Sedangkan untuk produk jasa, skema-skema keuangan yang diterapkan seperti *Al-Hawalah*, *Al-Kafalah*, *Ar-Rahn*, dan *Al-Qard*.

2.1.4 Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Perbedaan pokok antara bank syariah dengan bank konvensional terdiri dari beberapa hal. Bank syariah tidak melaksanakan sistem bunga dalam seluruh aktivitasnya, sedang bank konvensional memakai sistem bunga. Hal ini memiliki implikasi yang sangat dalam dan sangat berpengaruh pada aspek operasional dan produk yang dikembangkan oleh bank syariah. Bank syariah lebih menekankan sistem kerja serta partnership, kebersamaan terutama kesiapan semua pihak untuk berbagi termasuk dalam hal-hal keuntungan dan kerugian.

Menurut Antonio (2017:11), perbedaan bank syariah dengan bank konvensional yaitu menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja. Selanjutnya Ismail (2020:53-54) menjelaskan lebih rinci melalui Tabel 2.1 berikut ini.

Tabel 2.1
Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

No	Perbedaan	Bank Konvensional	Bank Syariah
1	Investasi	Tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan.	Hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan
2	Return	Baik yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana dan return yang diterima dari nasabah berupa bunga	Yang dibayar atau diterima berdasarkan prinsip bagi hasil atau berdasarkan prinsip syariah
3	Perjanjian	Menggunakan hukum positif	Dibuat dalam bentuk akad sesuai syariat Islam
4	Orientasi pembiayaan	Memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan	Berorientasi pada kesejahteraan masyarakat
5	Dewan pengawas	BI, BAPEPAM, dan komisaris	BI, BAPEPAM, komisaris, dan dewan pengawas syariah
6	Dasar hukum	Bank Indonesia dan Pemerintah	Al Qur'an, Sunnah, fatwa ulama, Bank Indonesia, dan Pemerintah
7	Falsafah	Berdasarkan atas bunga (riba)	Tidak berdasarkan bunga (riba), spekulasi (maisir), dan ketidakjelasan (gharar)
8	Operasional	Dana masyarakat berupa titipan simpanan yang harus dibayar bunganya pada saat jatuh tempo Penyaluran dan pada sektor yang menguntungkan, aspek halal tidak menjadi pertimbangan agama	Dana Masyarakat berupa titipan (wadi'ah) dan investasi (mudharabah) yang baru akan mendapat hasil jika "diusahakan" terlebih dahulu Penyaluran dana (financing) pada usaha yang halal
9	Aspek sosial	Tidak diketahui secara tegas	Eksplisit dan tegas yang tertuang dalam visi dan misi
11	Organisasi	Tidak memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Harus memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS)
12	Uang	Uang adalah komoditi selain sebagai alat pembayaran	Uang bukan komoditi, tetapi hanyalah alat pembayaran

Sumber: Ismail (2020).

2.2 Pembiayaan Mikro

2.2.1 Pengertian Pembiayaan Mikro

Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/POJK.05/2014 Tentang Penyelenggaraan Usaha Pembiayaan Syariah. Pembiayaan adalah penyaluran pembiayaan yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah atau ketentuan hukum Islam berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Pembiayaan (*financing*) atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain, Sedangkan dalam pengertian sempit pembiayaan yaitu pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah (Muhammad, 2015:175).

Berkaitan dengan usaha dalam skala kecil, maka bank atau lembaga keuangan menyediakan pembiayaan mikro yang ditunjukan untuk wiraswasta berskala kecil sehingga usaha mereka dapat berkembang dengan baik. Pembiayaan mikro merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank ke peminjam dana (debitur) yang bekerja sebagai wiraswasta pemilik usaha atau pengusaha skala kecil yang digunakan untuk modal kerja atau investasi yang terkait dengan usaha. Pembiayaan mikro yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya (Antonio, 2017:126).

Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana. Pembiayaan menurut sifat penggunaannya dapat dibagi menjadi dua hal sebagai berikut:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis untuk memenuhi kebutuhan.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat dipahami bahwa pembiayaan di sini menggunakan pembiayaan yang produktif. Dimana pembiayaannya digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha dalam memproduksi suatu barang untuk meningkatkan usaha individu maupun kelompok. Pembiayaan modal usaha merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas, pembiayaan piutang, dan pembiayaan persediaan.

2.2.2 Jenis-jenis Akad pada Pembiayaan Mikro

Adapun jenis-jenis akad pembiayaan mikro pada bank syariah adalah sebagaimana dikemukakan Karim (2016:210) sebagai berikut:

1. *Wadiah*

Akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang.

2. *Mudharabah*

Akad kerjasama suatu usaha antara pihak pertama (*malik, shahibul mal*, atau bank syariah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (*'amil, mudharib*, atau nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh Bank Syariah, kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian.

3. *Musarakah*

Akad kerjasama diantara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana masing-masing.

4. *Murabahah*

Akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

5. *Salam*

Akad pembiayaan suatu barang dengan cara pemesanan dan pembayaran yang dilakukan terlebih dahulu dengan syarat tertentu yang disepakati.

6. *Istisna'*

Akad pembiayaan barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli (*mustashni'*) dan penjual atau pembuat (*shani'*).

7. *Ijarah*

Akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

8. *Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik*

Akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang.

9. *Qardh*

Akad pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya pada waktu yang telah disepakati.

2.2.3 Unsur-Unsur Pembiayaan Mikro

Unsur-unsur yang terdapat dalam pembiayaan menurut Ismail (2016:89), yaitu:

- a. Bank Syariah, yaitu badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.
- b. Mitra Usaha (*partner*), yaitu pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.
- c. Kepercayaan (*trust*), dalam hal ini bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

- d. Akad, yaitu suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah atau mitra.
- e. Risiko, dalam hal ini setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana, risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat dikembalikan.
- f. Jangka Waktu, yaitu periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah, jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun, jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1 hingga 3 tahun, jangka panjang adalah pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.
- g. Balas Jasa, dalam hal ini sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

2.3 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

2.3.1 Pengertian UMKM

Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokkan jenis usaha, yaitu jenis Industri Skala Kecil Menengah (ISKM) dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM). Karena dengan pengelompokkannya pada akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan diletakkan pada kemampuan pengembangan ISKM atau PSKM (Partono dan Soejono, 2020:14).

Adapun pengertian UMKM diberbagai Negara tidak selalu sama tergantung pada konsep yang digunakan oleh Negara tersebut. Dalam pengertiannya mencakup sedikitnya dua aspek, yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokkan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam kelompok perusahaan tersebut (*Range of the member of employes*) (Tambunan, 2019:16).

Ketentuan Umum, khususnya isi Pasal 1 UU tentang UKM, menyatakan bahwa:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagai mana diatur dalam Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - (1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - (2) Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 300.000.000.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil, yaitu:
 - (1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - (2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 milyar Kecil (Nova Herli,2021).
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Kriteria Usaha Menengah sebagai berikut:
 - (1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

- (2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2,5 milyar sampai dengan paling banyak Rp. 50 milyar (Tambunan, Tulus, 2019).

Dari berbagai pendapat di atas, pengertian UMKM dapat dilihat dari berbagai aspek, misalnya dari jenis kriterianya maka kita akan menemukan pengertian bahwa yang dinamakan usaha mikro adalah usaha yang memiliki aset maksimal adalah Rp.50.000.000 juta, dan kemudian usaha kecil adalah usaha yang memiliki aset maksimal Rp.500.000.000 dengan minimal Rp.50.000.000, kemudian pengertian usaha menengah adalah usaha yang memiliki aset maksimal Rp.10.000.000.000 dengan minimal kekayaan aset Rp.500.000.000. artinya pengertian UMKM bisa dilihat dari sisi mana saja seperti hal lain dari segi tenaga kerja atau dari segi penjualan/omset pelaku UMKM.

2.3.2 Tujuan dan Peran UMKM

Tujuan dari adanya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, yaitu menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Eksistensi dan peran UMKM dalam membangun perekonomian nasional ditunjukkan melalui data-data empiris dilapangan (Setyobudi,2017). Yaitu:

- 1) UMKM menduduki posisi teratas sebagai industri dengan jumlah besar yang terdapat dalam setiap sektor ekonomi. Pada tahun 2005 tercatat jumlah UMKM adalah 44,69 unit atau 99,9% dari jumlah total unit usaha nasional.
- 2) Memiliki potensi yang besar dalam menyerap tenaga kerja. Setiap unit investasi pada sektor UMKM mampu menciptakan kesempatan kerja lebih banyak dibandingkan dengan investasi yang sama pada usaha besar. Sektor UMKM mampu menyerap 77,68 juta tenaga kerja atau 99,77% dari total tenaga kerja yang bekerja.
- 3) UMKM berkontribusi besar dalam pembentukan PDB cukup signifikan yaitu sebesar 54,22% dari total PDB.

2.3.3 Jenis-jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Ada tiga jenis UMKM yaitu:

1. Usaha kuliner adalah UMKM yang bergerak dalam bidang kuliner seperti menjual makanan maupun bahan baku pembuatan makanan.
2. Usaha fashion adalah UMKM yang bergerak dibidang fashion melingkupi penjualan dan pembuatan pakaian, alas kaki, topi, hingga aksesoris.
3. UMKM bidang usaha agribisnis meliputi penjualan dan produksi pertanian serta perkebunan seperti pupuk, hasil tani, hasil kebun, dan bibit tanaman.

2.4 Sikap Nasabah

2.4.1 Pengertian Sikap

Setiap orang memiliki sikap yang berbeda-beda terhadap sesuatu hal tertentu (objek tertentu). Sikap menunjukkan penilaian, perasaan, serta tindakan terhadap suatu objek. Sikap yang berbeda-beda terjadi karena adanya pemahaman, pengalaman, dan pertimbangan yang sudah pernah dialami seseorang dalam suatu objek. Maka dari itu hasil sikap terhadap suatu objek ada yang bersifat positif (menerima) dan negatif (tidak menerima).

Istilah sikap juga digunakan di masyarakat sebagai suatu kecenderungan menanggapi suatu hal yang sedang kita hadapi. Sikap menurut Sangadji & Sopiah (2018:105) adalah suatu mental dan saraf yang berkaitan dengan kesiapan untuk menanggapi organisasi melalui pengalaman, dan memiliki pengaruh yang mengarahkan secara dinamis terhadap perilaku. Sikap sebagai perilaku yang menunjukkan apa yang disukai dan tidak disukai konsumen. sikap disebut juga sebagai sebuah tanggapan positif maupun negatif dari konsumen untuk melakukan tindakan.

Adapun sikap menurut Schiffman & Kanuk (2017:56) adalah kecenderungan yang dipelajari dalam berperilaku dengan cara yang menyenangkan atau dengan cara yang tidak menyenangkan terhadap suatu objek tertentu. Sikap pada umumnya dapat pula didefinisikan sebagai suatu tanggapan pada suatu objek atau sekelompok objek yang dipengaruhi oleh keterlibatan konsumen dalam objek tersebut. Sedangkan sikap menurut Sumarwan (2016:141)

dapat diartikan bahwa sikap merupakan faktor penting yang akan mempengaruhi keputusan konsumen. Konsep sikap sangat terkait dengan konsep kepercayaan (*believe*) dan perilaku (*behavior*).

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa sikap adalah kecenderungan sebagai perilaku senang dan tidak senang terhadap sesuatu masalah atau peristiwa yang dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam menggunakan suatu produk/jasa.

2.4.2 Komponen Sikap

Ada beberapa komponen yang mendasari pembentukan sikap. Menurut Schiffman & Kanuk (2017:58), pada dasarnya sikap melibatkan tiga komponen yang saling berhubungan, yaitu:

1) **Komponen kognitif**

Komponen ini mengarah pada pengetahuan dan persepsi seseorang berdasar pengalaman dan informasi yang diterima. Dari pengetahuan dan persepsi tersebut menimbulkan tingkat kepercayaan terhadap sesuatu yang dianggap benar.

2) **Komponen Afektif**

Perasaan Nasabah yang *evaluative* terhadap obyek sikap secara langsung dan menyeluruh atau sampai dimana nasabah menilai sikap menyenangkan atau tidak menyenangkan, bagus atau jelek.

3) **Komponen Konatif**

Konasi merupakan komponen yang berhubungan dengan kemungkinan atau kecenderungan melakukan tindakan khusus atau berperilaku dengan cara tertentu terhadap obyek sikap tertentu dan merupakan pernyataan maksud nasabah.

2.4.3 Karakteristik Sikap

Pada dasarnya sikap juga memiliki karakteristik tertentu. Sumarwan (2016:96) menyatakan bahwa sikap terbagi menjadi tujuh karakteristik sebagai berikut:

1) Sikap memiliki obyek

Didalam pemasaran sikap konsumen harus terkait dengan obyek, obyek tersebut bisa terkait dengan berbagai konsep konsumsi dan pemasaran seperti produk, merk, iklan, harga, kemasan, penggunaan, media dan sebagainya.

2) Konsistensi

Sikap adalah gambaran perasaan dari seorang konsumen dan perasaan tersebut akan direfleksikan oleh perilakunya. Karena itu sikap memiliki konsistensi dengan perilaku. Perilaku seorang konsumen merupakan gambaran dari sikapnya.

3) Sikap positif, negatif dan netral

Seseorang mungkin menyukai makanan rendang (sikap positif) atau tidak menyukai minuman alkohol (sikap negatif), atau bahkan ia tidak memiliki sikap (sikap netral). Sikap yang memiliki dimensi positif, negatif dan netral tersebut disebut sebagai karakteristik valance dari sikap.

4) Intensitas

Sikap seorang konsumen terhadap suatu merk produk akan bervariasi tingkatannya, ada yang sangat menyukai atau bahkan ada yang begitu sangat tidak menyukainya. Ketika konsumen menyatakan derajat tingkat kesukaan terhadap suatu produk, maka ia mengungkapkan intensitas sikapnya. Intensitas sikap disebut sebagai karakteristik extrimity dari sikap.

5) Resistensi

Resistensi adalah seberapa besar sikap seorang konsumen bisa berubah. Pemasar penting dalam memahami bagaimana resistensi konsumen agar bisa menerapkan strategi pemasaran yang tepat. Pemasaran ofensif bisa diterapkan untuk mengubah sikap konsumen yang sangat resisten atau merekrut konsumen baru.

6) Persistensi

Persistensi adalah karakteristik sikap yang menggambarkan bahwa sikap akan berubah karena berlalu waktunya.

7) Keyakinan

Keyakinan adalah kepercayaan konsumen mengenai kebenaran sikap dimilikinya.

Menurut Schiffman & Kanuk (2017:72) sikap adalah sebuah kecenderungan yang dipelajari, untuk bersikap senang atau tidak senang, dengan cara yang konsisten pada satu objek. Sikap dapat didefinisikan keseluruhan evaluasi. Evaluasi ini dapat berjarak dari ekstrem positif hingga ekstrem negatif. Secara garis besar.

Selanjutnya Sumarwan (2016:103) mengungkapkan bahwa terdapat beberapa model sikap, antara lain:

1) *The Tricomponent Attitude Model* (Triandis)

Sikap konsumen terhadap suatu produk terbentuk dari tiga komponen yaitu kepercayaan (kognitif), emosi (afektif) dan keinginan berperilaku (konatif).

2) *Multi Attribute Attitude Model* (Fishbein)

Model multi atribut menjelaskan bahwa sikap konsumen terhadap suatu model sikap (produk atau merek) sangat ditentukan oleh sikap konsumen terhadap atribut-atribut yang dievaluasi.

3) *Ideal Point Model* (Model Angka-Ideal).

Model angka ideal ini memberikan informasi mengenai sikap konsumen terhadap merek suatu produk dan sekaligus bias memberikan informasi mengenai merek yang ideal yang dirasakan konsumen.

Dalam penelitian ini penulis hanya akan menggunakan tricomponent attitude model yang terdiri dari komponen kognitif, komponen afektif dan komponen konatif. Menurut Schiffman & Kanuk (2017:82), sikap terdiri dari tiga komponen yaitu kognitif, afektif dan konatif.

1) Komponen kognitif

Komponen dari sikap ini menggambarkan pengetahuan dan persepsi terhadap suatu objek sikap. Pengetahuan dan persepsi tersebut diperoleh melalui pengalaman langsung dari objek sikap tersebut dan informasi dari berbagai sumber lainnya. Pengetahuan dan persepsi tersebut biasanya berbentuk kepercayaan (*beliefs*) artinya konsumen mempercayai bahwa suatu objek sikap memiliki atribut dan perilaku yang spesifik dan akan

mengarahkan pada hasil yang spesifik. Kepercayaan konsumen adalah semua pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen dan semua kesimpulan yang dibuat konsumen tentang objek, atribut dan manfaatnya.

2) **Komponen Afektif**

Afektif menggambarkan perasaan dan emosi seseorang terhadap suatu produk atau merek. Perasaan dan emosi tersebut merupakan evaluasi menyeluruh terhadap objek sikap (produk atau merek). Afektif mengungkapkan penilaian konsumen terhadap suatu produk apakah baik atau buruk, disukai atau tidak disukai.

3) **Komponen Konatif**

Konatif adalah komponen ketiga dari sikap yang menggambarkan kecenderungan dari seseorang untuk melakukan tindakan tertentu yang berkaitan dengan objek sikap (produk atau merek tertentu).

2.4.4 Fungsi Sikap

Menurut Sumarwan (2016:106) sikap dapat diklasifikasikan dalam empat fungsi yaitu:

- 1) **Fungsi Utilitarian**, sikap berfungsi mengarahkan perilaku untuk mendapatkan penguatan positif (*positive reinforcement*) atau menghindari resiko (*punishment*). Karena itu sikap berperan seperti operant *conditioning*. Manfaat produk bagi konsumenlah yang menyebabkan seseorang menyukai produk tersebut.
- 2) **Fungsi Mempertahankan Ego**, sikap berfungsi untuk melindungi seseorang dari keraguan yang muncul dari dalam dirinya sendiri atau dari faktor luar yang mungkin menjadi ancaman bagi dirinya sendiri. Sikap tersebut berfungsi untuk meningkatkan rasa aman dari ancaman yang datang dan menghilangkan keraguan yang ada dalam diri konsumen. Sikap akan menimbulkan kepercayaan diri yang lebih baik untuk meningkatkan citra diri dan mengatasi ancaman dari luar.

- 3) Fungsi Ekspresi Nilai, sikap berfungsi untuk menyatakan nilai-nilai, gaya hidup, dan identitas sosial dari seseorang. Sikap akan menggambarkan minat, hobi, kegiatan dan opini dari seorang konsumen.
- 4) Fungsi Pengetahuan, keingintahuan adalah salah satu karakter konsumen yang penting. Pengetahuan yang baik mengenai suatu produk sering kali mendorong seseorang untuk menyukai produk tersebut. Karena itu, sikap positif terhadap suatu produk seringkali mencerminkan pengetahuan konsumen terhadap suatu produk.

2.4.5 Indikator Sikap

Upaya melihat sejauh mana sikap berpengaruh terhadap keputusan Nasabah dalam keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada bank syariah maka diperlukan indikator untuk mengukurnya. Adapun indikator sikap adalah sebagaimana dikemukakan Schiffman & Kanuk (2017:98) berikut ini:

1. Alasan yang Mendorong Nasabah untuk Mengambil Kredit:
Investasi, kebutuhan darurat, pengembangan bisnis, kebutuhan konsumtif.
2. Sikap Nasabah terhadap Program Pinjaman dari Perbankan:
Sikap nasabah terhadap program pinjaman dari perbankan dapat bervariasi tergantung pada pengalaman pribadi, preferensi, dan persepsi mereka terhadap kondisi pinjaman.
3. Sikap Nasabah terhadap Pinjaman Lunak dari Perbankan:
Sikap nasabah terhadap pinjaman lunak (pinjaman dengan suku bunga rendah atau persyaratan fleksibel) bisa positif karena dapat membantu nasabah memenuhi kebutuhan finansial tanpa beban yang berat.
4. Sikap Nasabah terhadap Bank Meminjamkan Tanpa Agunan:
Sikap nasabah terhadap pinjaman tanpa agunan (tanpa jaminan aset) bisa bervariasi. Beberapa nasabah mungkin merasa positif karena proses pengajuan yang lebih mudah dan cepat, sedangkan yang lain mungkin skeptis karena risiko yang lebih tinggi bagi bank dan mungkin suku bunga yang lebih tinggi.

5. Sikap Nasabah terhadap Pelayanan Perbankan:

Sikap nasabah terhadap pelayanan perbankan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas layanan, kenyamanan, ketersediaan kanal layanan (seperti online banking), efisiensi dalam menangani keluhan atau permintaan, dan interaksi dengan staf bank. Nasabah yang merasa puas dengan pelayanan cenderung memiliki sikap positif terhadap bank, sementara pengalaman buruk dapat menyebabkan sikap negatif atau bahkan perpindahan ke lembaga keuangan lain.

2.5 **Kebutuhan Modal**

2.5.1 **Pengertian Kebutuhan Modal**

Menurut Nugroho (2018:129), kebutuhan adalah konstruk mengenai kekuatan di bagian otak yang mengorganisir berbagai proses seperti persepsi, berfikir, dan berbuat untuk mengubah kondisi yang ada dan tidak memuaskan. Dalam konteks pemasaran, kebutuhan didefinisikan sebuah kondisi di mana kita merasakan kekurangan atas satu barang tertentu, dan ada sebuah dorongan untuk memenuhinya.

Menurut Murray (2018:253), kebutuhan merupakan sebuah konstruk yang menunjukkan “sebuah dorongan dalam wilayah otak” yang mengatur berbagai proses seperti persepsi, pikiran, dan tindakan dengan maksud untuk mengubah kondisi yang ada dan tidak memuaskan. Sebuah kebutuhan dapat diakibatkan oleh proses internal namun lebih dari sepuluh distimulasi oleh faktor lingkungan. Secara umum, sebuah kebutuhan disertai oleh perasaan tertentu atau emosi dan ia memiliki sebuah cara khusus mengekspresikan dirinya dalam mencapai resolusi.

Sedangkan menurut Potter dan Perry (2017:53) menjelaskan kebutuhan dasar manusia adalah sebagai berikut:

1. **Kebutuhan Fisiologis**

Kebutuhan fisiologis ini adalah kebutuhan biologis, mereka terdiri dari kebutuhan akan oksigen, makanan, air, dan suhu tubuh yang relatif konstan. Mereka merupakan kebutuhan kuat, sebab jika seorang tidak

diberi semua kebutuhan, fisiologis yang akan datang pertama dalam pencarian seseorang untuk kepuasan.

2. Kebutuhan Keamanan

Jika kebutuhan fisiologi puas dan tidak mengendalikan pikiran dan perilaku lagi maka kebutuhan keamanan akan aktif.

3. Kebutuhan cinta, sayang dan kepemilikan

Setelah kebutuhan fisiologis dan keamanan puas, tahap selanjutnya adalah kebutuhan akan cinta, sayang dan kepemilikan dapat muncul. Maslow menyatakan bahwa orang yang mencari untuk mengatasi perasaan kesepian dan keterasingan, ini melibatkan kedua dan menerima cinta, kasih sayang dan memberikan rasa memiliki.

4. Kebutuhan esteem (harga diri)

Ketika ketiga kebutuhan telah terpenuhi, maka kebutuhan akan harga diri dapat menjadi dominan. Kebutuhan ini melibatkan kebutuhan untuk diri dan mendapat penghargaan dari orang lain. Manusia memiliki kebutuhan untuk tegas, berdasarkan, tingkat tinggi stabil diri, dan rasa hormat dari orang lain, jika sudah terpenuhi maka diri sendiri akan lebih percaya diri dan berharga sebagai orang di dunia. Ketika kebutuhan frustrasi, orang merasa rendah, lemah, tak berdaya dan tidak berharga.

5. Kebutuhan aktualisasi diri

Ketika keempat kebutuhan sudah terpenuhi, maka kebutuhan aktualisasi diri ini diaktifkan. Aktualisasi diri ini artinya keinginan untuk memperoleh kepuasan akan dirinya sendiri, menyadari apa yang ada dalam potensi dirinya, dan melakukan apa yang ingin dilakukan.

Selanjutnya Nugroho (2018:133) setuju dengan teori Maslow bahwa setiap orang mempunyai kebutuhan yang tersusun dalam suatu hierarki. Namun, hierarki kebutuhannya meliputi tiga perangkat kebutuhan, yaitu:

1. Eksistensi yang merupakan kebutuhan yang dipuaskan oleh factor-faktor seperti makanan, air, udara, upah, dan kondisi kerja.
2. Keterkaitan yang merupakan kebutuhan yang dipuaskan oleh hubungan sosial dan hubungan antar pribadi yang bermanfaat.

3. Pertumbuhan yang merupakan kebutuhan di mana individu merasa puas dengan membuat suatu kontribusi yang kreatif dan produktif.

Selanjutnya, modal merupakan sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu, modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha.

Menurut Suyadi (2016:118) modal adalah kekayaan perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan produksi selanjutnya. Selain itu modal juga berarti sebagai nilai buku dari surat berharga. Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output.

Menurut Meij modal adalah sebagai kolektivitas dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debet, yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifitasnya untuk membentuk pendapatan. Para ekonom menggunakan istilah modal atau capital untuk mengacu pada stok berbagai peralatan dan struktur yang digunakan dalam proses produksi. Artinya, modal ekonomi mencerminkan akumulasi barang yang dihasilkan di masa lalu yang sedang digunakan pada saat ini untuk memproduksi barang dan jasa yang baru. Modal ini antara lain peralatan, mesin, angkutan, gedung dan bahan baku (Riyanto, 2020:17-18).

Berdasarkan beberapa pendapat ahli di atas, dapat dipahami bahwa kebutuhan modal merupakan kondisi yang dirasakan kurang dan diperlukan dalam membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Besarnya kebutuhan modal ini tergantung dari jenis usaha yang akan digarap. Dalam

kenyataan sehari-hari kita mengenal adanya usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Sedangkan kebutuhan modal tenaga keahlian disesuaikan dengan kebutuhan dan persyaratan yang telah ditetapkan. Kebutuhan akan tenaga ahli yang akan menjalankan usaha dapat diperoleh dari rekrutmen karyawan dari berbagai sumber.

2.5.2 Jenis-jenis Modal

Modal dapat digolongkan ke dalam beberapa jenis, diantaranya adalah sebagaimana dikemukakan Sukirno (2016:49) berikut ini.

1. Modal investasi

Modal Investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang, biasanya umurnya lebih dari 1 tahun. Penggunaan modal investasi jangka panjang untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, bersumber dari perbankan.

2. Modal Kerja

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat sedang beroperasi. Modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dlm satu proses produksi.

3. Modal Operasional

Modal operasional adalah jenis modal yang harus dibayarkan untuk kepentingan biaya operasi bulanan bisnis. Contohnya antara lain gaji pegawai, pulsa telepon, air, PLN, serta retribusi. Intinya, modal operasional adalah uang yang harus dikeluarkan untuk membayar pos-pos biaya di luar bisnis dan biasanya dibayar bulanan.

2.5.3 Modal Kerja

Pemahaman arti modal kerja sangat erat hubungannya dengan perhitungan kebutuhan modal kerja. Pengertian modal kerja yang berbeda-beda akan menyebabkan perhitungan kebutuhan modal kerja yang juga berbeda, adapun pengertian modal kerja Sawir (2015:76), yaitu keseluruhan aktiva lancar yang

dimiliki perusahaan, atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. modal kerja adalah aktiva lancar dikurang hutang lancar. Modal kerja juga bisa dianggap sebagai dana yang tersedia untuk diinvestasikan terhadap aktiva tidak lancar atau untuk membayar hutang tidak lancar. Hal ini juga dikuatkan oleh Brigham dan Houston (2016:88) yang menyatakan bahwa modal kerja adalah investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek.

Menurut Munawir (2019:67), setiap perusahaan perlu menyediakan modal kerja untuk membelanjai operasi perusahaan dari hari ke hari seperti misalnya untuk memberi uang muka pada pembelian bahan baku atau barang dagangan, membayar upah buruh dan gaji pegawai serta biaya-biaya lainnya. Sejumlah dana yang dikeluarkan untuk membelanjai operasi perusahaan tersebut diharapkan akan kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam jangka waktu pendek melalui hasil penjualan barang dagangan atau hasil produksinya. Uang yang masuk yang bersumber dari hasil penjualan barang dagangan tersebut akan dikeluarkan kembali guna membiayai operasi perusahaan selanjutnya. Sehingga, uang tersebut akan berputar secara terus menerus setiap periodenya sepanjang hidupnya perusahaan.

2.5.4 Modal Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.

Menurut Riyanto (2020:19), modal usaha dapat diartikan sebagai ikhtiar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal abstrak. Modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif. Modal adalah hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal. yang menunjukkan bentuknya adalah apa

yang disebut modal aktif. Sedangkan modal yang menunjukkan sumbernya atau asalnya ialah apa yang disebut modal pasif.

Modal usaha juga bisa diartikan sebagai sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal usaha dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara modal keahlian diperlukan untuk mengelola atau menjalankan usaha tersebut (Kasmir, 2016:175).

Bisa disimpulkan bahwa modal usaha merupakan aset baik berupa barang-barang atau dana yang dijadikan sebagai pokok menjalankan sebuah usaha atau bisnis. Itu artinya jika kita bisa mengatur dana modal dengan baik, maka kita juga akan mampu membangun usaha lebih baik, karena sejatinya modal adalah pondasi dalam menjalankan usaha.

2.5.5 Indikator Kebutuhan Modal Kerja

Setiap perusahaan yang melakukan kegiatannya selalu membutuhkan dana. Kebutuhan dana tersebut diunakan untuk kebutuhan investasi maupun untuk kebutuhan operasional sehari-hari. Salah satu aktiva yang sangat penting dalam perusahaan adalah modal kerja, karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dana untuk menjalankan aktivitasnya. Modal kerja yang cukup memang penting dan baik bagi perusahaan, namun yang menjadi masalah adalah berapa modal yang cukup atau yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Hal ini bukanlah hal yang mudah karena besarnya kebutuhan modal kerja pada suatu perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor (Sutrisno, 2018:136).

Menurut Munawir (2019:73) faktor-faktor yang dapat memepengaruhi besarnya kebutuhan modal kerja adalah: (1) sifat atau tipe perusahaan, (2) waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang dijual serta harga per satuan barang tersebut, (3) syarat pembelian bahan baku, (4) syarat penjualan, dan (5) tingkat perputaran persediaan.

Menurut Taylor (2004), dalam Sutrisno (2018:43), modal kerja bisa diukur melalui dua jenis modal, yaitu sebagai berikut:

1. Modal kerja permanen

Modal kerja permanen adalah modal kerja yang selalu harus ada dalam perusahaan agar perusahaan dapat menjalankan kegiatannya untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Modal ini dibagi menjadi dua, yaitu:

- a. Modal kerja primer adalah modal kerja minimal yang harus ada dalam perusahaan untuk menjamin perusahaan tetap bisa beroperasi.
- b. Modal kerja normal adalah modal kerja yang harus ada agar perusahaan dapat beroperasi dalam kapasitas normal.

2. Modal kerja variabel

Modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai perubahan kegiatan atau keadaan yang mempengaruhi perusahaan.

Modal kerja variabel terdiri dari :

- a. Modal kerja musiman adalah sejumlah dana yang dibutuhkan untuk mengantisipasi apabila ada fluktuasi kegiatan perusahaan.
- b. Modal kerja siklis adalah modal kerja yang jumlah kebutuhannya dipengaruhi oleh fluktuasi konjungtur.
- c. Modal kerja darurat adalah modal kerja yang jumlah kebutuhannya dipengaruhi oleh keadaan- keadaan yang terjadi diluar kemampuan perusahaan.

2.6 Keputusan Nasabah

2.6.1 Pengertian Keputusan Nasabah

Keputusan secara harfiah berarti pilihan. Pilihan yang dimaksud adalah pilihan dari dua atau lebih kemungkinan, atau dapat dikatakan sebagai keputusan dicapai setelah dilakukan pertimbangan dengan memilih satu kemungkinan pilihan. Dengan kata lain keputusan adalah terkait dengan ketetapan atau penentuan suatu pilihan yang diinginkan (Sudarmo, 2014:16).

Keputusan adalah proses penelusuran masalah yang berawal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi (Fahmi, 2019:92). Schiffman dan Kanuk (2019:183)

mendefinisikan keputusan yang diambil konsumen adalah suatu keputusan seseorang ketika memilih salah satu dari beberapa alternative pilihan yang ada.

Menurut Peter dan Jerry, keputusan pembelian oleh konsumen adalah sebagai proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternative dan memilih satu diantaranya. Sedangkan Philip Kotler, mengemukakan bahwa keputusan pembelian adalah karakteristik pembeli dan proses pengambilan keputusan akan menimbulkan keputusan pembelian (Sopiah, 2018).

Inti dari pengambilan keputusan adalah terletak pada perumusan berbagai alternatif tindakan sesuai dengan yang sedang dalam perhatian dan dalam pemilihan alternatif yang tepat setelah suatu evaluasi (penilaian) mengenai efektivitasnya dalam mencapai tujuan yang dikehendaki pengambil keputusan. Salah satu komponen terpenting dalam proses pembuatan keputusan adalah kegiatan pengumpulan informasi dari mana suatu apresiasi mengenai situasi keputusan dapat dibuat (Supranto, 2019:226).

2.6.2 Tahap-tahap Proses Pengambilan Keputusan

Kegiatan membeli merupakan salah satu bagian yang mengagumkan dari hidup setiap orang karena kegiatan membeli merupakan aktivitas rutin yang jarang disadari secara mendalam berbagai proses kewajiban yang terlihat di dalamnya. Secara umum untuk mencapai keputusan pembelian dan hasilnya, konsumen memiliki lima tahap, sebagaimana dikemukakan Sopiah (2016:88-89) berikut ini:

1. Pengenalan kebutuhan

Pada tahap ini, konsumen mengenali sebuah kebutuhan, keinginan atau masalah. Kebutuhan pada dasarnya dapat dipengaruhi oleh rangsangan dari dalam atau dari luar. Perusahaan harus menentukan kebutuhan, keinginan, atau masalah yang mendorong konsumen untuk memulai proses membeli.

2. Pencarian Informasi

Calon konsumen telah dirangsang untuk mengenali kebutuhan dan keinginan tersebut, dapat atau tidak mencari informasi lebih lanjut. Jika

dorongan kebutuhan dan keinginan itu kuat dan saluran pemuasan kebutuhan berada di dekatnya, tentu konsumen akan segera membeli produk. Sebaliknya, jika tidak ada kebutuhan dan keinginan tersebut konsumen tidak akan melakukan pencarian lebih lanjut atau dapat melakukan pencarian lebih lanjut. Adapun hal-hal yang dapat diketahui oleh perusahaan adalah sumber informasi utama yang digunakan oleh konsumen dalam mempengaruhi keputusan pembelian adalah melalui beberapa hal berikut:

- a. Sumber pribadi (melalui teman, keluarga, tetangga atau kenalan).
 - b. Sumber komersial (melalui iklan, tenaga penjual perusahaan, para pedagang, atau melihat pameran).
 - c. Sumber publik (melalui publikasi di media massa atau lembaga konsumen).
 - d. Sumber eksperimental (melalui penanganan langsung dan pengujian penggunaan produk tersebut).
3. Evaluasi atau Pilihan
- Pada tahap ini bagaimana konsumen menggunakan informasi tersebut untuk tiba pada satu pilihan merek akhir dan bagaimana konsumen memilih diantara merek-merek alternatif yang ada.
4. Pilihan (Keputusan Pembelian)
- Keputusan pembelian baru dapat dilakukan setelah tahap evaluasi dari berbagai merek dan ciri telah disusun menurut peringkat yang akan membentuk niat pembelian terhadap merek yang paling disukai. Meskipun begitu, niat pembelian belum bisa menjadi kenyataan karena masih banyak dipengaruhi oleh sikap orang lain dan situasi yang diinginkan.
5. Perilaku purna pembelian
- Tugas perusahaan pada dasarnya tidak hanya berakhir setelah konsumen membeli produk yang dihasilkan, tetapi yang harus diperhatikan lebih lanjut adalah meneliti dan memonitor apakah konsumen akan mengalami tingkat kepuasan atau ketidakpuasan setelah menggunakan produk yang dibeli. Tugas tersebut merupakan tugas terakhir setelah periode pembelian.

2.6.3 Faktor-faktor Pengambilan Keputusan

Pada dasarnya, konsumen tidak sembarangan dalam membuat keputusan untuk membeli. Maka, beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan yaitu:

1. faktor kebudayaan, meliputi budaya, subbudaya dan kelas sosial.
2. faktor sosial, meliputi kelompok referensi, keluarga, peranan dan status.
3. faktor pribadi, meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi dan gaya hidup.

Menurut Swasta dan Handoko (2020:218) secara sederhana faktor-faktor perilaku konsumen dibagi menjadi 3 bagian, yaitu:

- a. faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumen.
- b. Faktor-faktor individu atau internal yang menentukan perilaku.
- c. Proses pengambilan keputusan dari konsumen.

Faktor eksternal meliputi kebudayaan, kelas sosial, kelompok-kelompok social dan referensi, serta juga lingkungan keluarga. Sedangkan faktor internal meliputi motivasi, persepsi, kepribadian dan konsep diri, belajar dan sikap dari individu yang bersangkutan. Berbagai faktor yang dapat mempengaruhi konsumen tersebut kemudian akan menyatu dalam perilaku konsumen, kemudian akan diolah sampai akhirnya konsumen tersebut membuat keputusan pembelian. Hal ini tentu akan menyulitkan perusahaan untuk mengamati konsumen satu per satu, meskipun nantinya akan mendatangkan manfaat besar bagi perusahaan. Sehingga biasanya perusahaan akan mengamatinya secara intensif melalui kelompok dari kelompok, lingkungan dari lingkungan, yang mempengaruhi tingkah laku konsumen.

2.6.4 Keputusan Nasabah dalam Mengambil Pembiayaan

Keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan mikro di bank syariah secara umum didasarkan pada preferensi nasabah itu sendiri, hal ini dapat diartikan secara sederhana antara pilihan suka atau tidak suka terhadap produk (barang atau jasa) yang dikonsumsi. Preferensi konsumen ini menunjukkan kesukaan konsumen dari berbagai pilihan produk yang ada (Kotler, 2018:190).

Adapun hubungannya dengan keputusan nasabah biasanya diasumsikan memiliki tiga sifat dasar, sebagaimana diuraikan Sudarsono (2019:205-206), yaitu:

a. Kelengkapan (*completeness*)

Jika A dan B merupakan dua kondisi atau situasi, maka tiap orang selalu harus bias menspesifikasikan apakah :

1. A lebih disukai daripada B
2. B lebih disukai daripada A, atau
3. A dan B sama-sama disukai

Dengan dasar ini tiap orang diasumsikan tidak bingung dalam menentukan pilihan, sebab setiap orang tahu mana yang baik dan mana yang buruk, dan dengan demikian selalu bisa menjatuhkan pilihan diantara dua alternatif.

b. Transitivitas (*transitivity*)

Jika seseorang menyatakan lebih menyukai A daripada B, dan lebih menyukai B daripada C, maka orang tersebut harus lebih menyukai A daripada C. Dengan demikian seseorang tidak bias mengartikulasikan preferensi yang saling bertentangan.

c. Kontinuitas (*continuity*)

Jika seseorang menyatakan lebih menyukai A daripada B ini berarti segala kondisi dibawah A tersebut disukai daripada kondisi dibawah pilihan B.

Menurut Salvatore (2015:58-59) teori dasar yang diungkapkan pada asumsi-asumsi keputusan konsumen yaitu:

1. Cita rasa individu tidak berubah selama periode tertentu.
2. Terdapat konsistensi: yaitu jika konsumen yang diamati lebih menyukai kombinasi A daripada kombinasi B, maka konsumen ini tidak akan pernah lebih menyukai B daripada A.
3. Terdapat Transitivitas: yaitu jika A lebih disukai daripada B dan B lebih disukai daripada C, maka A lebih disukai daripada C.
4. Konsumen dapat didorong untuk membeli kombinasi barang yang mana pun jika harganya dibuat cukup menarik.

Asumsi-asumsi lain yang berkaitan dengan keputusan nasabah menurut Miller dan Meiners (2010:245), adalah:

1. Setiap konsumen, ketika dihadapkan pada suatu pilihan antara berbagai kombinasi komoditi, bisa memilih kombinasi yang paling diinginkannya atau mengambil kombinasi mana saja jika semua kombinasi yang ada tidak banyak berbeda baginya (asumsi kelengkapan).
2. Konsumen senantiasa konsisten dalam membuat pilihan antara berbagai kombinasi komoditi (asumsi konsistensi).
3. Lebih banyak selalu disukai daripada yang kurang banyak (asumsi tanpa kepuasan).

Berdasarkan beberapa pendapat dari para ahli tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa setiap konsumen memilih salah satu dari pilihan yang ada sesuai dengan kesukaan dan pertimbangan dari masing-masing jasa atau barang yang ada. Asumsi nasabah dalam penelitian ini lebih menekankan pada keputusan nasabah mengambil pembiayaan pada bank syariah dibandingkan pengambilan pada bank konvensional.

2.6.5 Indikator Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Siagian (2018:229) membagi atas dua aspek yang digunakan sebagai indikator dalam proses pengambilan keputusan:

1. Internal

Faktor ini dibagi lagi atas dua, yaitu: aspek pengetahuan yang diperolehnya selama dibawah kepemimpinan pendahulunya serta aspek kepribadian yang wujudnya tidak nampak oleh mata namun prosesnya terus berlangsung sejak terlahir.

2. Eksternal

Faktor eksternal juga terdiri atas dua aspek, yaitu: aspek kultur yang dianut oleh individu di lingkungan tempat dimana ia bertumbuh dan berkembang. Aspek kedua adalah orang lain yang ada di sekitarnya menjadi contoh tokoh yang diteladani karena hidup bersama setiap hari.

Disamping indikator di atas, Syafrina dan Nu'man (2020) juga mengemukakan beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur proses pengambilan keputusan, yaitu:

1. Membuat tujuan yang spesifik dan objektif.

Agar dapat memperoleh hasil yang efektif dari suatu keputusan yang diambil, setiap individu harus membuat prioritas tujuan secara spesifik dan objektif yang berorientasi pada solusi atas masalah yang dihadapi.

2. Menentukan permasalahan.

Menentukan permasalahan dalam proses pengambilan keputusan adalah proses menyeleksi masalah-masalah utama yang membutuhkan prioritas untuk diselesaikan

3. Membuat alternatif pilihan.

Membuat alternatif pilihan dalam proses pengambilan keputusan adalah mengidentifikasi berbagai kemungkinan cara yang secara potensial dapat dilakukan dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi.

4. Mengevaluasi alternatif pilihan

Mengevaluasi alternatif pilihan dalam proses pengambilan keputusan adalah menimbang berbagai pilihan terbaik dari berbagai alternatif pilihan yang paling mungkin untuk dilaksanakan dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi.

5. Memilih alternatif.

Memilih alternatif dalam proses pengambilan keputusan adalah menentukan pilihan terbaik dari banyaknya alternatif pilihan berdasarkan berbagai pertimbangan yang telah dilakukan

6. Melaksanakan keputusan.

Melaksanakan keputusan berdasarkan pilihan terbaik yang ditentukan dari berbagai alternatif pilihan yang diasumsikan efektif dalam mencapai tujuan

7. Kontrol dan evaluasi

Kontrol dan evaluasi dalam proses pengambilan keputusan adalah mengontrol konsekuensi dari keputusan yang diambil dan melakukan evaluasi sejauhmana keputusan tersebut efektif dalam mengatasi masalah.

Berdasarkan kedua indikator di atas, dalam penelitian ini peneliti memilih indikator yang dikemukakan Syafrina dan Nu'man (2020), yaitu membuat tujuan yang spesifik dan objektif; menentukan permasalahan; membuat alternatif pilihan;

mengevaluasi alternatif pilihan; memilih alternatif; melaksanakan keputusan; dan kontrol dan evaluasi

2.7 Penelitian Terdahulu

Sebelumnya telah ada penelitian yang hampir mirip dengan penelitian ini, diantaranya adalah sebagaimana dijelaskan pada Tabel 2.2 berikut ini.

Tabel 2.2
Penelitian Sebelumnya

No	Nama/ Tahun/ Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Jalil (2020), Pengaruh Bagi Hasil dan Kebutuhan Modal Terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Palu	Uji regresi linier berganda	Bagi hasil Tidak berpengaruh signifikan terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan dan kebutuhan modal berpengaruh signifikan terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan
2.	Mohd Ario Wahdi Elsy (2017), Pengaruh Persepsi, Kepribadian dan Sikap Terhadap Keputusan Pengembang Perumahan Menjadi Mitra Bank Syariah Pekanbaru	Uji regresi linier berganda	Persepsi dan sikap berpengaruh terhadap keputusan pengembang perumahan menjadi mitra bank syariah Pekanbaru, sedangkan kepribadian tidak berpengaruh terhadap keputusan pengembang perumahan menjadi mitra bank
3.	Chamidun (2015), Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syaria'ah (Studi Kasus Di BMT Barokah Magelang)	Uji regresi linier berganda	Pelayanan dan reputasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan. Sedangkan sikap dan prosedur tidak berpengaruh terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syaria'ah.
4.	Ritwanuddin (2014), Pengaruh kebutuhan modal, nisbah bagi hasil, dan pelayanan nasabah terhadap pembiayaan Modal kerja muDārabah (Studi Kasus BPD DIY Syariah)	Uji regresi linier berganda	Secara simultan kebutuhan modal, nisbah bagi hasil, dan pelayanan, berpengaruh terhadap pembiayaan modal kerja muDārabah. Sedangkan secara parsial hanya pelayanan yang berpengaruh terhadap minat, sedangkan kebutuhan modal dan nisbah bagi hasil tidak berpengaruh terhadap pembiayaan modal kerja

Tabel 2.2 Lanjutan

No	Nama/ Tahun/ Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
5.	Khusna (2014), Pengaruh Persepsi Mengenai Sistem Bagi Hasil, Kebutuhan Modal Persepsi Laba, dan Persepsi Tingkat Suku bunga Terhadap Keputusan UMKM Mengambil Pembiayaan Mudarabah (Studi Kasus: Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah Baitul Mal WatTamwil Bina Umat Sejahtera Cabang Utama Lasem	Uji regresi linier berganda	Sistem Bagi Hasil, Laba berpengaruh positif dan Tingkat Suku Bunga berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap Keputusan UMKM Mengambil Pembiayaan Mudarabah.
6.	Istiqomah (2013), faktor-faktor yang Mempengaruhi Anggota dalam Pengambilan Pembiayaan Modal Kerja Mudarabah pada Lembaga Keuangan Syari'ah (KSU BMT Assalam Sorowajan, Banguntapan, Bantul)	Uji regresi linier berganda	Seluruh variabel independ berpengaruh terhadap variabel dependent, baik secara simultan maupun secara parsial

Berdasarkan tabel tersebut di atas, maka penelitian sebelumnya tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Jalil (2020) melakukan penelitian dengan jumlah sampel sejumlah 96 UMKM yang ada di Palu Barat. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan, sedangkan kebutuhan modal berpengaruh terhadap minat UMKM dalam mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah. Hal ini mengindikasikan bahwa minat UMKM dalam mengajukan pembiayaan muncul karena adanya kebutuhan, yaitu kebutuhan modal. Ini terbukti karena faktor bagi hasil yang ditawarkan lembaga keuangan syariah tidak mampu menumbuhkan minat UMKM dalam mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah.

2. Elsy (2017), dalam penelitiannya menggunakan sebanyak 79 developer sebagai sampel yang diambil secara *Cluster Sampling (Area Sampling)*, yaitu 79 anggota REI yang ada di Pekanbaru. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepribadian tidak berpengaruh terhadap keputusan pengembang perumahan menjadi mitra bank syariah Pekanbaru. Sedangkan sikap berpengaruh terhadap keputusan pengembang perumahan menjadi mitra bank syariah Pekanbaru. Hal ini mengindikasikan bahwa keputusan pengembang perumahan untuk menjadi mitra bank syariah ditentukan sikap, bukan kepribadian. Reaksi dan interaksi pengembang perumahan tidak memunculkan minat pengembang, karena minat pengembang muncul berdasarkan kecenderungan suka atau tidak suka untuk menjadi mitra bank syariah.
3. Chamidun (2015), melakukan penelitian sebanyak 100 orang responden. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap dan kebutuhan modal berpengaruh signifikan terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan UMKM akan modal kerja mampu memberikan motivasi dalam menentukan pilihan yang akhirnya memunculkan minat UMKM untuk mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah.
4. Ritwanuddin (2014), dengan penelitian yang melibatkan sebanyak 96 orang sampel menunjukkan bahwa kebutuhan modal tidak berpengaruh terhadap pembiayaan modal kerja. Hal ini dapat diasumsikan bahwa para pelaku UMKM tersebut tidak menjadikan modal kerja sebagai faktor utama dalam mengambil pembiayaan di BPD syariah, karena ada faktor lain yang lebih membuat pelaku UMKM termotivasi untuk mengajukan pembiayaan di BPD syariah, dalam penelitian ini adalah faktor nisbah bagi hasil.
5. Khusna (2014) dengan penelitian yang melibatkan sebanyak 72 orang pelaku UMKM, menemukan bahwa kebutuhan modal tidak berpengaruh terhadap keputusan UMKM mengambil pembiayaan mudārabah, hal ini karena ada faktor lain yang menjadi faktor utama bagi UMKM tersebut

dalam mengambil pembiayaan di bank syariah, dalam hal ini adalah sistem bagi hasil dan laba.

6. Istiqomah (2013) dengan penelitian yang menggunakan 61 orang sampel menemukan bahwa faktor kebutuhan modal tidak berpengaruh terhadap minat dalam pembiayaan modal kerja mudharabah. Kebutuhan modal menjadi faktor pelengkap bagi pelaku anggota koperasi tersebut, karena anggota koperasi tersebut lebih tertarik terhadap sistem bagi hasil yang menurut mereka akan menguntungkan di masa depan.

2.8 Pengaruh antar Variabel

2.8.1 Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan

Menurut Schiffman & Kanuk (2017:57), sikap merupakan suatu respon individu terhadap suatu. Melalui proses evaluatif individu akan memberikan kesimpulan terhadap obyek sikap tersebut baik disenangi atau tidak disenangi secara konsisten. Hal ini bisa dilihat apakah orang tersebut bersikap sebagai respon yang menguntungkan atau tidak terhadap suatu objek. Sikap juga menunjukkan kekuatan dari tingkat keyakinan atau kepercayaan mengenai wujud objek tersebut atau seberapa kuat seseorang merasakan keyakinannya.

Maka dalam hal ini pelaku UMKM telah mengevaluasi pembiayaan dari bank syariah, sehingga mampu membuat keputusan untuk mengajukan dan mengambil pembiayaan tersebut dari bank syariah. Sehingga, dapat diasumsikan bahwa sikap salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan UMKM dalam pengambilan pembiayaan pada bank syariah. Hal ini juga sejalan dengan beberapa penelitian, seperti penelitian yang dilakukan Elsy (2017) dan penelitian Chamidun (2015), yang menemukan adanya pengaruh sikap terhadap minat UMKM dalam mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syaria'h.

2.8.2 Pengaruh Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan

Modal merupakan sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Untuk mendirikan atau

menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja.

Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha. Masing-masing usaha memerlukan modal dalam batas-batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Dalam hal ini dapat dikaitkan dengan pelaku UMKM yang melakukan kegiatan usaha selalu membutuhkan dana. Kebutuhan dana tersebut digunakan untuk kebutuhan investasi maupun untuk kebutuhan operasional sehari-hari. Salah satu hal yang penting dalam kegiatan usaha adalah modal kerja, karena tanpa modal kerja kegiatan usaha tidak dapat memenuhi kebutuhan dana untuk menjalankan aktivitasnya (Sutrisno, 2018:44).

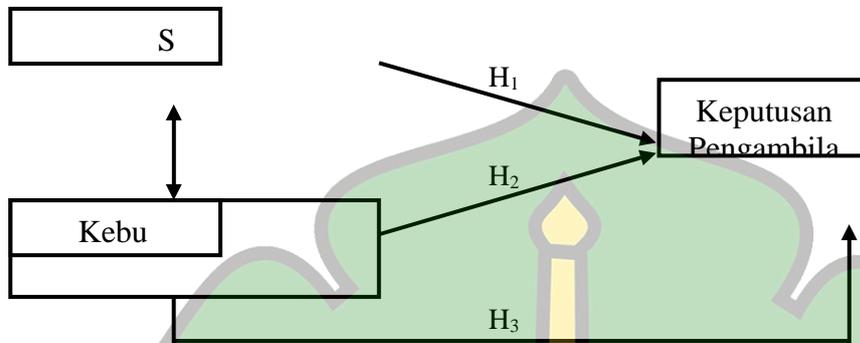
Modal kerja penting bagi kegiatan usaha, akan tetapi bagi kegiatan usaha seperti UMKM diperlukan sesuai dengan kebutuhannya. Dengan demikian, faktor kebutuhan modal menjadi salah satu faktor penting yang mempengaruhi keputusan pelaku UMKM dalam mengambil pembiayaan pada bank syariah. Hal ini sejalan dengan beberapa penelitian sebelumnya, diantaranya penelitian yang dilakukan Abdu Jalil (2020) dan penelitian Chamidun (2015), yang menemukan adanya pengaruh kebutuhan modal terhadap sikap terhadap keputusan pengambilan pembiayaan pada bank syariah.

2.9 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan sebuah paduan dari serangkaian teori yang tertuang dalam tinjauan pustaka, yang merupakan secara sistematis dari kinerja teori dalam memberikan solusi atau alternatif solusi dari serangkaian masalah yang ditetapkan (Hamid, 2017). Kerangka berfikir yang baik yaitu yang dapat menjelaskan hubungan antar variabel yang akan diteliti. Berdasarkan beberapa hasil dari beberapa penelitian terdahulu, bahwa secara umum sikap dan kebutuhan modal kerja dapat mempengaruhi keputusan pelaku usaha dalam mengambil pembiayaan. Hal ini juga menjadi dasar pemikiran dalam penelitian

ini, sehingga dapat dilihat kerangka pemikiran ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Skema 2.1
Kerangka Pemikiran



2.10 Hipotesis

Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian sebelumnya, maka hipotesis dalam penelitian ini dapat diformulasikan sebagai berikut:

- H₁ : Adanya pengaruh sikap terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada bank syariah oleh pelaku usaha di Luengbata Banda Aceh
- H₂ : Adanya pengaruh kebutuhan modal terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada bank syariah oleh pelaku usaha di Luengbata Banda Aceh
- H₃ : Adanya pengaruh sikap dan kebutuhan modal secara bersamaan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada bank syariah oleh pelaku usaha di Luengbata Banda Aceh.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian empiris yang datanya berbentuk angka-angka. Penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran) (Syahrudin & Salim, 2017:36).

Jenis penelitian ini berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu dan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian survei, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data dari responden menggunakan berbagai pertanyaan atau kuesioner (Sugiyono, 2018:11).

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di seluruh Bank Syariah yang ada di kawasan Luengbata Banda Aceh, yaitu Bank Aceh Syariah Batoh, Bank Aceh Syariah Simpang Surabaya, Bank BSI Simpang Surabaya, Bank BSI Blangcut dan Bank BSI Batoh. Objek penelitian berhubungan dengan keputusan pelaku usaha memilih pembiayaan mikro dari bank syariah yang dikaitkan dengan dimensi dan persepsi sikap dan persepsi terhadap kebutuhan modal dalam dalam benak pelaku usaha.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi Penelitian

Menurut Sugiyono (2017:115), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari Objek/Subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Maka populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang ada di

Kecamatan Lueng Bata saja, berdasarkan data pelaku UMKM yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UKM Kota Banda Aceh berjumlah 686 orang.

Adapun data populasi dari UMKM tersebut pada Tabel 3.1 berikut ini

Tabel 3.1
Data Sektor UMKM di Kecamatan Lueng Bata

No	Sektor UKM	Jumlah
1	Industri	107
2	Perdagangan	327
3	Aneka Jasa	231
4	Pertanian	3
3	Perikanan	6
4	Peternakan	2
5	Transportasi	9
Jumlah Total		686

Sumber: DISKOPUKMDAG, Banda Aceh (2022)

3.3.2 Sampel Penelitian

Selanjutnya, sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti (Arikunto, 2015:117). Pengambilan sampel dalam penelitian ini di ambil secara acak dengan menggunakan rumus Slovin. Dalam hal ini berdasarkan dari data UMKM yang tercatat dan terdaftar di Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kota Banda Aceh, dengan asumsi 10% dari jumlah tersebut menerima pembiayaan dari bank syariah. Selanjutnya, sesuai dengan pendapat di atas, karena populasi dalam penelitian ini banyak, maka besaran jumlah sampel ditentukan melalui rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N(e^2)}$$

$$n = \frac{686}{1 + 686(0,10^2)}$$

$$n = \frac{686}{7,86}$$

$$n = 87,28 \text{ dibulatkan menjadi } 87.$$

Dengan demikian, jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 87 orang, dan diambil secara acak atau *simple random sampling* dari beberapa lokasi di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh.

3.4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

3.4.1 Sumber Data

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai penelitian terkait. Sumber data secara umum terdiri dari dua jenis:

1. Data Primer

Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Peneliti menggunakan hasil wawancara yang didapatkan dari Responden mengenai topik penelitian sebagai data primer (Sugiyono, 2017:225).

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data ini dapat ditemukan dengan cepat (Sugiyono, 2017:225).

3.4.2 Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2017:271), pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber, dan berbagai cara. Bila dilihat dari settingnya, data dapat dikumpulkan pada setting alamiah, pada laboratorium dengan metode eksperimen, di rumah dengan berbagai responden, pada suatu seminar, diskusi, di jalan dan lain-lain. Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sekunder. Selanjutnya bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan), interview (wawancara), kuisisioner (angket), dokumentasi dan gabungan keempatnya.

Dalam penelitian ini, untuk memperoleh data yang relevan dalam penelitian ini, maka sebelumnya peneliti mendatangi bank-bank syariah yang menjadi lokasi

penelitian, dan menemui pihak pembiayaan mikro, untuk meminta data-data para pelaku usaha mengambil pembiayaan mikro di bank tersebut. Kemudian pihak bank memberikan nomor telephone atau *whatsapp* para pelaku usaha tersebut.

Data penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan wawancara yang dibantu dengan instrumen penelitian yaitu kuesioner. Dalam penyebaran kuesioner, penelitian ini menggunakan kuesioner digital via *google form*, dalam hal ini link terkait dari kuesioner tersebut disebar melalui nomor *whatsapp* yang telah diperoleh sebelumnya dari pihak bank. Kuesioner tersebut berisi pertanyaan atau pernyataan yang berhubungan dengan keputusan pengambilan pembiayaan mikro di bank syariah. Masing-masing pertanyaan atau pernyataan disediakan alternative pilihan jawaban dalam bentuk tingkat kesetujuan. Responden diminta untuk memberikan respon terhadap setiap pertanyaan dengan memilih salah satu alternative pilihan jawaban (tingkat kesetujuan) yang disediakan.

3.5 Operasionalisasi Variabel

3.5.1 Variabel Dependen

Variabel Dependen atau variabel terikat adalah tipe variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel bebas (independen). Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan pengambilan pembiayaan mikro (Y), yaitu sebagai proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternative dan memilih satu diantaranya (Sopiah, 2018).

3.5.2 Variabel Independen

Variabel independen atau variabel bebas adalah tipe variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel lain. Adapun variabel independen dalam penelitian ini adalah sikap (X_1) dan kebutuhan modal (X_2). Untuk lebih jelasnya, Variabel-variabel tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.2.

Tabel 3.2
Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Item	Skala
Independent					
1.	Sikap (X ₁)	Tanggapan pelaku usaha pada suatu objek atau sekelompok objek yang dipengaruhi oleh keterlibatan pelaku usaha dalam objek tersebut. (Sumarwan, 2016)	a. Alasan b. Progam pinjaman c. Pinjaman lunak d. Bank yang meminjamkan e. Pelayanan bank (Schiffman & Kanuk, 2017)	1-5	Likert
2.	Kebutuhan Modal (X ₂)	Kondisi di mana pelaku usaha merasakan kekurangan atas sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi usahanya mulai dari berdiri sampai beroperasi. (Nugroho, 2018)	a. Modal kerja permanen b. Modal kerja variabel (Sutrisno, 2018)	1-5	Likert
Dependent					
3.	Keputusan pengambilan pembiayaan mikro (Y)	Sebagai proses pengintegrasian yang menggabungkan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternative dan memilih satu diantaranya. (Sopiah, 2018)	a. Membuat tujuan yang spesifik dan objektif; b. Menentukan permasalahan; c. Membuat alternatif pilihan; d. Mengevaluasi alternatif pilihan; e. Memilih alternatif; f. Melaksanakan keputusan; g. Kontrol dan evaluasi (Syafriana & Nu'man, 2020)	1-7	Likert

3.6 Skala Pengukuran Data

Skala pengukuran data yang di gunakan dalam penelitian ini terdiri dari skala nominal dan ordinal.

1. Skala Nominal

Skala nominal adalah pemberian skala yang dimaksudkan untuk membedakan dua kelompok data atau lebih. Skala nominal dalam penelitian ini digunakan karakteristik responden, seperti jenis kelamin, usia, jenis usaha, dan lain sebagainya.

2. Skala Ordinal

Skala ordinal digunakan untuk membedakan tingkatan data. Skala ordinal yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala Likert (*Likert Scale*) dengan bobot atau skor 1, 2, 3, 4, dan 5. Skala ini dimaksudkan untuk memberikan bobot atau skor pada alternative pada pilihan jawaban konsumen terhadap setiap item pertanyaan dari variabel yang diteliti. Bobot atau skor berdasarkan alternatif pilihan jawaban dimaksud seperti terlihat dalam tabel di bawah ini

Tabel 3.3
Alternatif Pilihan Jawaban Berdasarkan Skala/Bobot

Alternatif Pilihan Jawaban	Skala/Bobot
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Kurang Setuju	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

Sumber: Umar (2020)

Alternatif pilihan jawaban responden dalam bentuk tingkat kesetujuan tabel di atas, didasarkan pada pendapat Umar (2020) menyatakan, bahwa beberapa buku teks menganjurkan agar data pada kategori “netral” tidak dipakai dalam analisis selama responden tidak memberikan alasannya.

3.7 Uji Instrumen Penelitian

3.7.1 Uji Reliabilitas

Untuk melihat Reliabilitas masing-masing instrumen, peneliti menggunakan *Koefisien Cronbach Alpha*, dengan bantuan program komputerisasi *Statistical Product and Service Solution (SPSS) for windows version 22.0*, untuk mengukur konsistensi alat-alat tersebut dalam bentuk *reliability test*, uji

reliabilitas pada penelitian ini digunakan untuk mengidentifikasi apakah keseluruhan konstruk yang digunakan sudah benar atau belum.

Pengujian keandalan ditujukan untuk menguji sejauh mana hasil pengukuran dapat dipercaya yang digambarkan melalui koefisien reliabilitas dalam suatu angka tertentu. Pengujian dilakukan dengan test konsistensi internal yaitu sistem pengujian terhadap kelompok tertentu, kemudian dihitung skornya dan diuji konsistensinya terhadap berbagai item yang ada dalam kelompok tersebut. koefisien minimum yang dapat diterima di atas 0,60 (Malhotra, 2016).

3.7.2 Uji Validitas

Pengujian Validitas data dalam penelitian ini dilakukan secara statistik, dengan menggunakan uji *Pearson* atau *product-moment* dengan bantuan program komputersasi *Statistical Product and Service Solution* (SPSS). Penentuan Validitas didasarkan atas perbandingan nilai korelasi dari skor item dengan skor total item, dengan nilai kritis produk *moment* (*r-tabel*). Jika nilai korelasi hitung (*r-hitung*) > nilai *r-tabel* pada tingkat keyakinan 95% dapat diartikan bahwa item-item pernyataan tersebut valid (Suliyanto, 2016: 149).

3.8 Uji Asumsi Klasik

3.8.1 Uji Normalitas

Menurut Ghazali (2016:29-30) uji normalitas data merupakan langkah awal yang harus dilakukan untuk setiap analisis multivariate, khususnya jika tujuannya adalah inferensi. Jika terdapat normalitas, maka residual akan terdistribusi secara normal dan independen yaitu perbedaan antara nilai prediksi dengan skor yang sesungguhnya atau error akan terdistribusi secara simetri disekitar nilai means sama dengan nol. Jadi salah satu cara mendeteksi normalitas adalah lewat pengamatan nilai residual. Menurut Ghazali (2016:163) dasar pengambilan keputusan untuk melihat normal atau tidaknya data adalah:

1. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

2. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

3.8.2 Uji Multikolinearitas

Menurut Santoso (2012:281) uji multikolinearitas adalah pengujian yang bertujuan untuk mendeteksi gejala kolerasi antara variabel bebas yang satu dengan variabel bebas lain. Multikolinearitas berarti adanya hubungan linear yang sempurna atau pasti, diantara beberapa atau semua variabel yang menjelaskan dari model regresi. Penguji multikolinearitas didekati dengan nilai VIF (*variabel inflation factor*). Dimana “jika VIF lebih besar 5,0 maka variabel tersebut diyakini mempunyai persoalan multikolinearitas dengan variabel bebas lainnya”. Sebaliknya apabila nilai VIF lebih kecil dari 5,0 berarti tidak terdapat multikolinearitas.

3.8.3 Uji Heteroskedastisitas

Selanjutnya heteroskedastisitas adalah variasi data yang digunakan untuk membuat model tidak konstan atau yang menunjukkan semakin besarnya variasi seiring dengan besarnya nilai X dan Y. Heteroskedastisitas terjadi bila variasinya tidak konstan, sehingga seakan-akan ada beberapa kelompok data yang mempunyai besaran *error* yang berbeda-beda. Model regresi yang baik adalah yang homoskedestisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Deteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot. Heteroskedastisitas akan terdeteksi bila plot menunjukkan pola yang sistematis (Santoso, 2012:202).

3.9 Analisis Regresi Liner Berganda

Peralatan analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda. Penggunaan regresi sebagai alat analisis data membutuhkan perhitungan matematis di dalamnya. Skala pengukuran yang digunakan minimal berskala interval. Jika data yang dianalisis berskala ordinal sebagaimana halnya skala likert, maka lebih terdahulu harus ditransformasikan ke dalam bentuk skala interval agar dapat dianalisis dengan statistik parametrik. Secara matematis, regenerasi linier berganda dapat di rumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \varepsilon$$

Dimana:

Y = Keputusan pengambilan pembiayaan mikro

a = Konstanta

X₁ = Sikap

X₂ = Kebutuhan Modal

b₁, dan b₂ = besaran koefisien dari masing-masing variabel

ε = Error term

3.10 Koefisien Korelasi

3.10.1 Uji Koefisien Korelasi (R)

Uji koefisien korelasi digunakan untuk mengukur seberapa besar hubungan linier variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terikat (Santoso, 2018:240). Koefisien korelasi (R) memiliki nilai antara -1.00 hingga +1.00. Semakin R mendekati angka 1.00 maka dapat diartikan hubungan antar variabel bebas dengan variabel terikat semakin kuat dan bersifat negatif dan juga sebaliknya.

3.10.2 Koefisien Determinasi (R²)

Menurut Santoso (2018:246) Uji koefisien korelasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. Nilai koefisien determinasi / R² berada pada rentang angka nol (0) dan satu (1). Jika nilai koefisien determinasi yang mendekati angka nol (0) berarti kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat sangat terbatas. Sebaliknya apabila nilai koefisien determinasi variabel mendekati satu (1) berarti kemampuan variabel bebas dalam menimbulkan keberadaan variabel terikat semakin kuat.

3.11 Rancangan Pembuktian Hipotesis

3.11.1 Pengujian Secara Parsial

Dalam penelitian ini, uji secara parsial menggunakan Uji t, yaitu digunakan untuk melihat seberapa besar pengaruh satu variabel indepen secara individu dalam menerangkan variabel dependen, menurut Sugiyono (2017:223), langkah yang perlu dilakukan dalam uji t pada regresi sebagai berikut:

a. Menentukan hipotesis:

- Variabel X berpengaruh signifikan atau nyata terhadap Y

- b. Menentukan tingkat Signifikan (α) :
- Tingkat signifikansi, α yang sering digunakan adalah $\alpha = 5\%$ ($\alpha = 0,05$)
- c. Menentukan daerah penolakan H_0 (daerah kritis):
- Bentuk pengujian dua arah, sehingga menggunakan uji t dua arah sebagai berikut:
- jika hasil t-hitung lebih besar dari t-tabel ($t_{hitung} > t_{tabel}$), maka H_0 ditolak dan H_1 diterima,
 - jika hasil t-hitung lebih kecil dari t-tabel ($t_{hitung} < t_{tabel}$), maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.
- d. Membuat kesimpulan uji signifikan:
- bila ($p\ value$) $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel independen secara parsial mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.
 - bila ($p\ value$) $> 0,05$ maka H_0 diterima dan ditolak, artinya variabel independen secara parsial tidak mempengaruhi variabel dependen.

3.10.2 Pengujian Secara Simultan

Dalam penelitian ini, pengujian secara simultan dilakukan dengan menggunakan uji F. Menurut Sugiyono (2017:225), uji F adalah pengujian untuk mengetahui variabel independen (X_1 dan X_2) dapat mempengaruhi secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y). Dalam uji F dirumuskan hipotesa awal dan hipotesa alternatif sebagai berikut:

- a H_0 : tidak ada pengaruh secara signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.
- b H_1 : terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen

dengan kriteria pengambilan kesimpulan:

- Terima H_0 bila $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ dan Tolak H_0 (terima H_1)
- bila $F_{hitung} \geq F_{tabel}$, ataupun dengan membandingkan sig. F dengan *level of test* (α) dengan ketentuan Terima H_0 bila sig. $F \geq \alpha$ dan Tolak H_0 (Terima H_1) bila sig. $F \leq \alpha$.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Profil Kecamatan Lueng Bata

Kecamatan Lueng Bata merupakan salah satu kecamatan dari sembilan kecamatan yang berada dalam wilayah Kota Banda Aceh. Kecamatan ini merupakan pecahan dari Kecamatan Baiturrahman yang mulai terpisah dari kecamatan induknya pada tahun 2000 berdasarkan Peraturan Daerah Kota Banda Aceh Nomor 8 Tahun 2000.

Ibu Kota Kecamatan Lueng Bata yaitu Gampong Lueng Bata, yang memiliki luas: 4,182 Km² (418,2 Ha) dengan tinggi rata-rata : 1,11 M di atas permukaan laut adapun batas-batas Kecamatan Lueng Bata yaitu sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Kecamatan Kuta Alam
- Sebelah Selatan : Kabupaten Aceh Besar
- Sebelah Timur : Kecamatan Ulee Kareng
- Sebelah Barat : Kecamatan Baiturrahman

Kecamatan Lueng Bata ini terdiri dari 9 (sembilan) gampong, yaitu sebagai berikut :

1. Gampong Lamdom
2. Gampong Cot Mesjid
3. Gampong Batoh
4. Gampong Lueng Bata
5. Gampong Blang Cut
6. Gampong Lampaloh
7. Gampong Sukadamai
8. Gampong Panteriek
9. Gampong Lamseupeung

Sebagai kecamatan pemekaran, berbagai potensi yang ada perlu segera dikembangkan termasuk sarana peribadatan. Masjid Jami' Lueng Bata merupakan salah satu mesjid yang menyimpan nilai historis cukup tinggi. Keberadaan mesjid

ini terkait dengan perjalanan sejarah yang cukup panjang dari perjuangan masyarakat Aceh melawan penjajah Belanda. Di dalam kompleks Mesjid Jami' Lueng Bata terdapat dua mesjid, yaitu mesjid tuha (lama) dan mesjid baru. Mesjid lama merupakan peninggalan masa Belanda sedangkan mesjid baru yang berada tidak jauh dari mesjid lama dibangun pada tahun 1968.

4.1.2 Gambaran UMKM di Kecamatan Luengbata

Saat ini jumlah penduduk di Kecamatan Lueng Bata berjumlah 24.336 jiwa, yang terdiri dari 12.216 laki-laki dan 12.120 perempuan. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Banda Aceh, diketahui bahwa jumlah UMKM yang ada di Kecamatan Lueng Bata saat ini mencapai 2.642 unit, namun yang tercatat di Dinas Koperasi dan UMKM Kota Banda Aceh hanya 686 unit saja.

UMKM Kecamatan Lueng Bata yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Kota Banda tersebut terdiri dari berbagai macam jenis, yaitu:

1. Kuliner, usaha jenis ini mencakup beberapa usaha rumah makan, warung nasi dan warung kopi
2. Kebutuhan Pokok, usaha jenis ini mencakup usaha kebutuhan pokok seperti toko sembako dan toko kelontong
3. Otomotif, usaha jenis ini mencakup usaha bengkel sepeda motor dan mobil dan juga toko spare part dan aksesoris kendaraan bermotor.
4. Produksi & Industri, usaha jenis ini mencakup usaha pabrik roti, pabrik susu kedelai, panglong kayu yang juga industri mebel.
5. Agribisnis, usaha jenis ini mencakup usaha peternakan, budidaya perikanan, dan budidaya jamur.
6. Fashion, usaha jenis ini mencakup usaha menjahit atau Taylor, toko toko baju dan aksesoris.
7. Tour & Travel, usaha jenis ini mencakup usaha usaha Rental Mobil, usaha pengangkutan atau Angkutan seperti L300 dan Bus Mini.
8. Jasa, usaha jenis ini mencakup usaha pangkas, usaha fotocopy dan juga usaha percetakan.

4.2 Karakteristik dan Tanggapan Responden

4.2.1 Karakteristik Responden

Karakteristik responden menggambarkan identitas responden yang dilihat dari segi umur, jenis kelamin dan jenis usaha, yang diperoleh dari hasil pengedaran kuesioner pada 87 orang responden. Untuk lebih jelasnya karakteristik responden tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden

No	Variabel	Frekuensi	Persentase
1.	Umur		
	a. ≤ 35 tahun	11	12,6
	b. 36 - 45 tahun	46	52,9
	c. ≥ 45 tahun	30	34,5
	Jumlah	87	100
2.	Jenis Kelamin		
	a. Laki-Laki	63	72,4
	b. Perempuan	24	27,6
	Jumlah	87	100
3.	Jenis Usaha		
	a. Kuliner	17	19,5
	b. Kebutuhan Pokok	30	34,5
	c. Otomotif	4	4,6
	d. Produksi & Industri	10	11,5
	e. Agribisnis	8	9,2
	f. Fashion	6	6,9
	g. Tour & Travel	6	6,9
	h. Jasa	6	6,9
	Jumlah	87	100

Sumber : Data Primer (diolah) 2023

Berdasarkan Tabel 4.1 di atas dapat dilihat bahwa lebih dari setengah responden atau sebanyak 46 orang (52,9%) berumur pada rentang 36-45 tahun. Selanjutnya sebanyak 30 orang responden (34,5%) berumur lebih dari 45 tahun, dan hanya 11 orang responden (12,6%) yang berumur di bawah 35 tahun. Selanjutnya, pada Tabel 4.1 juga diketahui bahwa sebagian besar responden atau

sebanyak 63 orang (72,4%) berjenis kelamin laki-laki, dan selebihnya sebanyak 24 orang (27,6%) berjenis kelamin perempuan.

Sedangkan berdasarkan jenis usaha, diketahui bahwa sebagian responden atau sebanyak 30 orang (34,5%) memiliki usaha jual beli kebutuhan pokok, sebagian lainnya atau sebanyak 17 orang (19,5%) memiliki usaha di bidang kuliner. Selain itu ada juga responden yang memiliki usaha di bidang travel, jasa, agribisnis, produksi dan industri, dan hanya 4 orang responden (4,6%) yang memiliki usaha di bidang otomotif.

4.2.2 Tanggapan Responden Terhadap Variable Penelitian

1. Tanggapan Reponden Terhadap Variabel Sikap

Sikap merupakan tanggapan pelaku usaha pada suatu objek atau sekelompok objek yang dipengaruhi oleh keterlibatan pelaku usaha dalam objek tersebut. Adapun deskripsi hasil penelitian variabel sikap adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Tanggapan Reponden Terhadap Variabel Sikap

No	Pernyataan Kuesioner	Sgt tdk setuju		Tdk setuju		Kurang setuju		Setuju		Sgt setuju		Mean
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Saya mengajukan permohonan permohonan pembiayaan usaha ini karena saya telah menyetujui semua persyaratan dari bank syariah ini	0	0,0	0	0,0	7	8,0	68	78,2	12	13,8	3,99
2	Saya sangat mendukung program pinjaman bantuan usaha seperti ini	0	0,0	1	1,1	8	9,2	65	74,7	13	14,9	4,00
3	Menurut saya besarnya angsuran dari bank syariah ini sangat terjangkau	0	0,0	1	1,1	7	8,0	67	77,0	12	13,8	4,03
4	Saya sangat senang dengan program pinjaman tanpa agunan.	0	0,0	0	0,0	11	12,6	59	67,8	17	19,5	4,08

Tabel 4.2 Lanjutan

No	Pernyataan Kuesioner	Sgt tdk setuju		Tdk setuju		Kurang setuju		Setuju		Sgt setuju		Mean
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
5	Semua proses dalam pelayanan pengajuan pinjaman usaha di bank syariah ini sangat memuaskan	0	0,0	0	0,0	9	10,3	40	46,0	38	43,7	4,03
Rerata												4,03

Sumber : Data Primer, 2023 (diolah)

Pada Tabel 4.2 sebelumnya yang menjelaskan variabel sikap, yaitu pada persepsi responden pada item 1 berdasarkan indikator alasan diperoleh nilai rata-rata sebesar 3,99. Pada pernyataan responden pada item 2 berdasarkan indikator program pinjaman diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,00. Pernyataan responden pada item 3 berdasarkan indikator pinjaman lunak diperoleh nilai rata-rata 4,03. selanjutnya, pernyataan pada item 4 berdasarkan indikator bank yang meminjamkan diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,08. Dan pada pernyataan terakhir yaitu pada item 5 berdasarkan indikator pelayanan bank diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,03.

Dari hasil penelitian variabel sikap diperoleh nilai rata-rata pernyataan responden sebesar 4,03 yang bermakna bahwa pernyataan responden pada terhadap sikap berada pada kategori setuju.

2. Tanggapan Reponden Terhadap Variabel Kebutuhan Modal

Kebutuhan modal merupakan kondisi di mana pelaku usaha merasakan kekurangan atas sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi usahanya mulai dari berdiri sampai beroperasi. Adapun deskripsi hasil penelitian ini pada variabel kebutuhan modal adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Tanggapan Respoden Terhadap Variabel Kebutuhan Modal

No	Pernyataan Kuesioner	Item	Sgt tdk setuju		Tdk setuju		Kurang setuju		Setuju		Sgt setuju		Mean
			F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Saya membutuhkan modal untuk usaha saat ini, agar usaha ini tidak terhenti	1	0	0,0	2	2,3	7	8,0	68	78,2	10	11,5	4,06
2	Saya membutuhkan modal untuk usaha saya saat ini, agar usaha saya tetap berjalan dengan normal	2	0	0,0	0	0,0	10	11,5	67	77,0	10	11,5	4,03
3	Biasanya saya membutuhkan modal usaha tambahan saat mau masuk bulan puasa	3	0	0,0	0	0,0	8	9,2	68	78,2	11	12,6	4,03
4	Setiap awal tahun saya membutuhkan modal tambahan untuk usaha yang saya jalankan	4	0	0,0	0	0,0	11	12,6	58	66,7	18	20,7	4,07
5	Saya mengajukan pinjaman jika dalam keadaan terdesak saja	5	0	0,0	0	0,0	9	10,3	66	75,9	12	13,8	4,33
Rerata												4,11	

Sumber : Data Primer, 2023 (diolah)

Pada Tabel 4.3 menjelaskan variabel kebutuhan modal, yaitu pada persepsi responden di indikator modal kerja permanen berdasarkan item 1 diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,06. Pernyataan responden pada item 2 berdasarkan indikator modal kerja permanen diperoleh rata-rata sebesar 4,03.

Pernyataan responden pada item 3 berdasarkan indikator modal kerja permanen diperoleh rata-rata sebesar 4,03. Selanjutnya pernyataan responden pada indikator modal kerja variabel pada item 4 diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,07. Sedangkan pernyataan terakhir pada item 5 berdasarkan indikator modal kerja variabel diperoleh rata-rata 4,33. Dari hasil penelitian variabel kebutuhan modal diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,11 yang bermakna bahwa pernyataan responden pada terhadap variabel kebutuhan modal berada pada kategori setuju.

3. Tanggapan Reponden Terhadap Variabel Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Keputusan pengambilan pembiayaan mikro merupakan proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternative dan memilih satu diantaranya. Adapun deskripsi hasil penelitian ini pada variabel minat nasabah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Tanggapan Reponden Terhadap Variabel Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

No	Pernyataan Kuesioner	Sgt tdk setuju		Tdk setuju		Kurang setuju		Setuju		Sgt setuju		Mean
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Sebelum memutuskan untuk mengambil pinjaman, saya telah membuat tujuan dan target terhadap dana pinjaman tersebut	0	0,0	0	0,0	6	6,9	73	83,9	8	9,2	4,02
2	Saya menyeleksi masalah-masalah utama yang membutuhkan prioritas untuk diselesaikan melalui pinjaman modal usaha ini	0	0,0	3	3,4	9	10,3	66	75,9	9	10,3	3,93
3	Mengambil bantuan pinjaman pembiayaan ini hanyalah sebagai salah satu cara yang cepat agar masalah saya selesai	0	0,0	0	0,0	4	7,1	71	81,6	12	13,8	4,09

Tabel 4.4 Lanjutan

No	Pernyataan Kuesioner	Sgt tdk setuju		Tdk setuju		Kurang setuju		Setuju		Sgt setuju		Mean
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
4	Sebelumnya saya juga telah mencari-cari cara yang tepat untuk menyelesaikan masalah dalam menjalankan usaha	0	0,0	0	0,0	9	10,3	68	78,2	10	11,5	4,01
5	Menurut saya, mengajukan pembiayaan pada bank syariah ini merupakan salah satu cara terbaik	0	0,0	1	1,1	10	11,5	64	73,6	12	13,8	4,00
6	Pengajuan pembiayaan modal usaha melalui bank syariah ini merupakan pilihan yang tepat dan cepat	0	0,0	1	1,1	12	13,8	62	71,3	12	13,8	3,98
7	Setiap keputusan yang saya ambil, berarti saya juga sudah siap dengan segala konsekuensi dari keputusan tersebut	0	0,0	0	0,0	8	9,2	68	78,2	11	12,6	4,03
Rerata												4,01

Sumber : Data Primer, 2023 (diolah)

Pada Tabel 4.4 menjelaskan variabel keputusan pengambilan pembiayaan mikro, yaitu pada persepsi responden berdasarkan indikator Membuat tujuan yang spesifik dan objektif, diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,02. Pada indikator menentukan permasalahan; diperoleh rata-rata sebesar 3,93. Pada indikator membuat alternatif pilihan diperoleh rata-rata 4,09. Pernyataan responden pada indikator mengevaluasi alternatif pilihan diperoleh rata-rata 4,01. Pernyataan responden pada indikator memilih alternatif pilihan diperoleh rata-rata 4,00. Pernyataan responden pada indikator melaksanakan keputusan diperoleh rata-rata 3,98. Sedangkan pada pernyataan terakhir pada indikator kontrol dan evaluasi diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,03.

Dari hasil penelitian variabel keputusan pengambilan pembiayaan mikro diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,01 yang bermakna bahwa pernyataan responden terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro berada pada kategori setuju.

4.3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

4.3.1 Uji Validitas

Pengujian validitas data dalam penelitian ini dilakukan secara statistik yaitu dengan menggunakan uji *Pearson Product Moment Coefficient of Correlation* dengan bantuan program SPSS versi 22.0. Berdasarkan *out-put* komputer (lampiran *out-put* SPSS) seluruh pernyataan dinyatakan valid karena memiliki tingkat signifikansi di bawah 5%. Sedangkan jika dilakukan secara manual maka nilai korelasi yang diperoleh masing-masing pernyataan harus dibandingkan dengan nilai kritis korelasi *product moment* di mana hasilnya menunjukkan bahwa semua pernyataan mempunyai nilai korelasi di atas nilai kritis 5% yaitu di atas 0,213 (lihat Tabel Nilai Kritis Korelasi *r Product-Moment* untuk $n - 2 = 87 - 2 = 85$ pada lampiran *output* SPSS), sehingga pernyataan-pernyataan tersebut adalah signifikan dan memiliki validitas konstruk, yang dalam bahasa statistik terdapat konsistensi internal yang berarti pernyataan-pernyataan tersebut bersifat sama. Ini berarti bahwa data yang diperoleh adalah valid dan dapat dipergunakan untuk penelitian. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas

Butir Pernyataan	Variabel	r hitung	r tabel	Status
Item 1	Y	0,663	0,213	Valid
Item 2		0,597	0,213	Valid
Item 3		0,544	0,213	Valid
Item 4		0,596	0,213	Valid
Item 5		0,636	0,213	Valid
Item 6		0,707	0,213	Valid
Item 7		0,585	0,213	Valid

Tabel 4.5 Lanjutan

Butir Pernyataan	Variabel	r hitung	r tabel	Status
Item 1	X1	0,445	0,213	Valid
Item 2		0,468	0,213	Valid
Item 3		0,469	0,213	Valid
Item 4		0,556	0,213	Valid
Item 5		0,365	0,213	Valid
Item 1	X2	0,389	0,213	Valid
Item 2		0,426	0,213	Valid
Item 3		0,431	0,213	Valid
Item 4		0,548	0,213	Valid
Item 5		0,506	0,213	Valid

Sumber : Data Primer 2023 (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.5 dapat dijelaskan bahwa semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini dinyatakan valid, sehingga semua pertanyaan yang terkandung dalam kuesioner penelitian ini dinyatakan valid untuk dilanjutkan ke penelitian yang lebih mendalam, karena diperoleh nilai validitas lebih besar dari nilai kritis *product moment* sebesar 0,213 pada tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$, sehingga instrumen data tersebut layak untuk dilakukan pembahasan lebih lanjut.

4.3.2 Uji Reliabilitas

Untuk menilai kehandalan kuesioner yang digunakan, maka dalam penelitian ini menggunakan uji reliabilitas berdasarkan *Cronbach Alpha* yang lazim digunakan untuk pengujian kuesioner dalam penelitian ilmu sosial. Analisis ini digunakan untuk menafsirkan korelasi antara skala yang dibuat dengan skala variabel yang ada. Malhotra (2015:268) menyatakan, koefisien atau nilai *Cronbach alpha* yang dapat diterima di atas 0,60. Untuk lebih jelas besarnya nilai alpha pada masing-masing variabel diperlihatkan pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6
Reliabilitas Variabel Penelitian (Alpha)

No	Variabel	Nilai Alpha	Kriteria	Status
1.	Sikap (X_1)	0.851	0.60	Reliable
2.	Kebutuhan modal (X_2)	0.698	0.60	Reliable
3.	Keputusan pengambilan pembiayaan mikro (Y)	0.702	0.60	Reliable

Sumber : Data Primer 2023 (diolah)

Uji reliabilitas terhadap 3 (tiga) atribut pertanyaan yang terlibat dalam masing-masing variabel sikap (X_1), kebutuhan modal (X_2) dan keputusan pengambilan pembiayaan mikro (Y) pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh sebagaimana yang diperlihatkan pada Tabel 4.6 diperoleh nilai alpha masing-masing sebesar 0.851, 0.698, dan 0.702, dengan demikian nilai-nilai dari atribut yang terlibat dalam pengukuran variabel tersebut memenuhi kredibilitas *Cronbach's Alpha* karena nilai alpha melebihi dari 0,60.

4.4 Uji Asumsi Klasik

4.4.1 Uji Normalitas

Pengujian asumsi normalitas untuk menguji data variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) pada persamaan regresi yang dihasilkan, apakah berdistribusi normal atau berdistribusi tidak normal. Jika distribusi data normal, maka analisis data dan pengujian hipotesis digunakan statistik parametrik. Pengujian normalitas data menggunakan uji kolmogorov-smirnov *one sampel test* dengan kriteria uji: jika probabilitas signifikan $> 0,05$ maka data berdistribusi normal. Pengolahan data dalam penelitian ini memperoleh hasil sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 4.7.

Tabel 4.7
Uji Normalitas

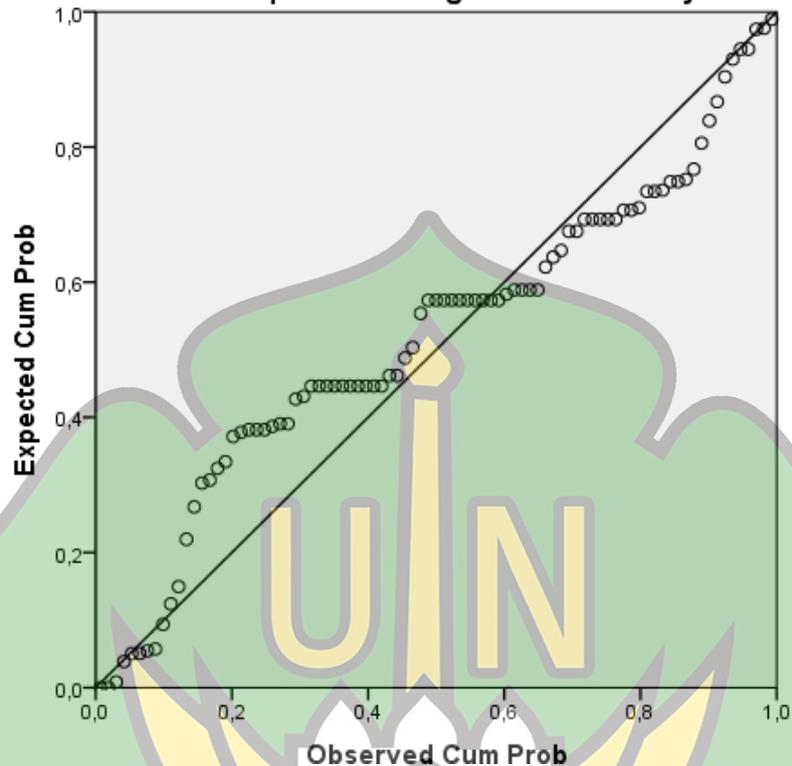
Normalitas	Residual
<i>Kolmogorov-Smirnov Z</i>	0,175
<i>Sig.</i>	0,97

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai signifikan dari variabel-variabel penelitian adalah sebesar 0,97. Hal ini berarti nilai signifikansi tersebut lebih besar dari nilai α (0,05), ini berarti seluruh data berdistribusi normal. Selain itu, dasar pengambilan keputusan uji normalitas lainnya juga dilakukan berdasarkan grafik histogram dan grafik p-plot. Adapun dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut:

- Data dikatakan berdistribusi normal, jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya.
- Sebaliknya data dikatakan tidak berdistribusi normal, jika data menyebar jauh dari arah garis dan tidak mengikuti diagonal grafik histogramnya.



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual
Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikroc



Berdasarkan tampilan *output chart* di atas kita dapat melihat grafik histogram maupun grafik plot. Dimana grafik histogram memberikan pola distribusi yang melenceng ke kanan yang artinya adalah data berdistribusi normal. Selanjutnya, pada gambar P-Plot terlihat titik-titik mengikuti dan mendekati garis diagonalnya sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas.

4.4.2 Uji Multikolonieritas

Uji asumsi klasik ini digunakan untuk mengukur tingkat asosiasi (keeratan) hubungan/pengaruh antar variabel bebas tersebut melalui besaran koefisien korelasi (r). Pedomam pengambilan keputusan pada uji multikolonieritas dengan menggunakan SPSS adalah dengan melihat nilai tolerance dan nilai VIF, yaitu:

A. Berdasarkan nilai tolerance

1. Jika nilai tolerance lebih besar dari 0,10 maka artinya tidak terjadi multikolonieritas dalam model regresi
2. Jika nilai tolerance lebih kecil dari 0,10 maka artinya terjadi multikolonieritas dalam model regresi.

B. Berdasarkan nilai VIF

1. Jika nilai VIF lebih kecil dari 10,00 maka artinya tidak terjadi multikolonieritas dalam model regresi
2. Jika nilai VIF lebih besar dari 10,00 maka artinya terjadi multikolonieritas dalam model regresi.

Tabel 4.8
Uji Asumsi Klasik Multikolinieritas

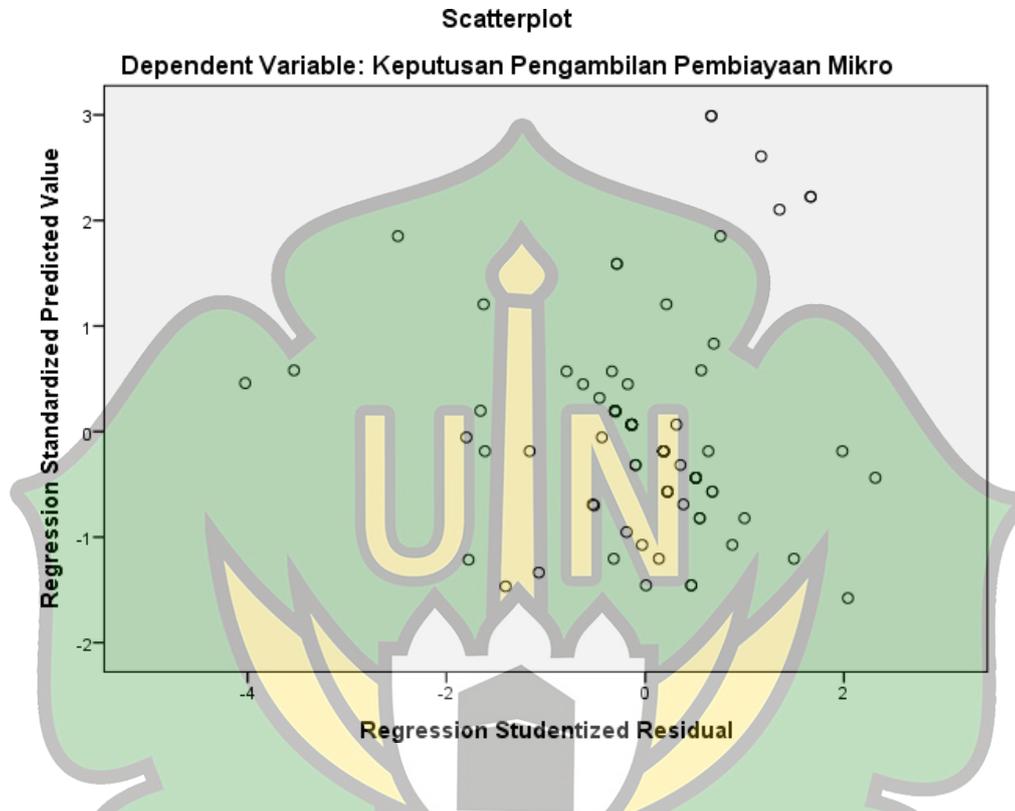
Variabel	Tolerance	Kolonieritas	VIF
Sikap (X1)	0,705		1,419
Kebutuhan modal (X2)	0,705		1,419

Berdasarkan hasil output uji multikolonieritas di atas, dapat dilihat bahwa nilai tolerance keseluruhan variabel lebih besar dari 0.10, dan nilai VIF dari keseluruhan variabel lebih kecil dari 10.00. Dengan demikian, mengacu pada dasar pengambilan keputusan uji multikolonieritas di atas, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolonieritas pada keseluruhan variabel tersebut.

4.4.3 Uji Heteroskedastisitas

Dalam persamaan regresi berganda perlu diuji sama atau tidak varians dari residual dari observasi yang satu dengan observasi lainnya. Jika residual mempunyai varians yang sama, disebut homoskedastisitas. dan jika tidak sama disebut heteoskedastisitas. Persamaan regresi yang baik jika tidak terjadi heteroskedastisitas. Analisis uji ini menggunakan SPSS melalui grafik *scatterplot* antara *Z prediction* (ZPRED) untuk variabel bebas (sumbu X=Y hasil prediksi) dan nilai residualnya (SRESID) merupakan variabel terikat (sumbu Y=Y prediksi - Y rill). Homoskedastisitas terjadi jika titik-titik hasil pengolahan data antara

ZPRED dan SRESID menyebar di bawah ataupun di atas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang tertentu. Hasil olah data untuk uji homoskedastisitas tersebut dapat dilihat pada grafik berikut ini:



Dari hasil output gambar *scatterplot* di atas, didapat titik-titik menyebar di bawah serta di atas sumbu Y, dan tidak mempunyai pola yang teratur. Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel bebas di atas tidak terjadi heteroskedastisitas atau bersifat homoskedastisitas. Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui apakah terjadi penyimpangan model karena gangguan varian yang berbeda antar observasi satu ke observasi lain. Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan mengamati grafik scatter plot pada output SPSS, menurut Duwi Priyatno (2009) ketentuannya adalah sebagai berikut:

- a. Jika titik-titiknya membentuk pola tertentu yang teratur maka diindikasikan terdapat masalah heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titiknya menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka diindikasikan tidak terdapat masalah heteroskedastisitas.

4.5 Uji Hipotesis

4.5.1 Pengaruh Variabel Independent Terhadap Variabel Dependent

Seperti dikemukakan pada rumusan masalah dan hipotesis penelitian yaitu menganalisis variabel sikap (X_1), kebutuhan modal (X_2), sebagai variabel bebas (independent variabel) baik secara simultan maupun parsial, maka untuk menjelaskan didasarkan kepada analisis regresi linier berganda seperti yang terlihat pada Tabel 4.9.

Tabel 4.9
Pengaruh Masing-masing Variabel Bebas Terhadap Variabel Terikat

Nama Variabel	b	Standar Error	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig
Konstanta (a)	0,354	0,313	1,132	1,988	0,261
Sikap (X_1)	0,358	0,077	4,629	1,988	0,000
Kebutuhan modal (X_2)	0,554	0,083	6,554	1,988	0,000

Sumber : Data Primer, 2023 (diolah)

Berdasarkan hasil output komputer melalui program SPSS, maka diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = 0,354 + 0,358 (X_1) + 0,554 (X_2) + e$$

Dari persamaan regresi di atas dapat dijelaskan hasil penelitian sebagai berikut :

4.5.2 Koefisien Regresi (b) AR - RANIRY

- Besarnya koefisien variabel sikap sebesar 0,358 artinya setiap kenaikan 100% perubahan dalam variabel sikap secara relatif akan meningkatkan keputusan pengambilan pembiayaan mikro sebesar 35,8% dengan asumsi variabel kebutuhan modal dianggap konstan.
- Besarnya koefisien variabel kebutuhan modal sebesar 0,554 artinya setiap kenaikan 100% perubahan dalam variabel kebutuhan modal secara relatif akan meningkatkan keputusan pengambilan pembiayaan mikro sebesar 55,4% dengan asumsi variabel sikap dianggap konstan.

Berdasarkan hasil analisis di atas dapat diketahui bahwa dari 2 (dua) variabel yang diteliti, diketahui bahwa kedua variabel independent memiliki pengaruh terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro oleh pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh.

4.5.3 Koefisien korelasi (R) dan determinasi (R²)

Sedangkan untuk melihat hubungan dan pengaruh variabel bebas terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro berdasarkan korelasi dan determinasi, dijelaskan Tabel 4.10.

Tabel 4.10
Tabel Model Summary

R	R²	Adjusted R²	Std. Error of the estimate	Keterangan
0,789	0,622	0,613	0,2238	Korelasi kuat

Sumber : Data Primer, 2023 (diolah)

- Koefisien korelasi (R) = 0,789 yang menunjukkan bahwa derajat hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat sebesar 78,9%. Artinya keputusan pengambilan pembiayaan mikro oleh pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh sangat erat hubungannya dengan sikap (X₁) dan kebutuhan modal (X₂).
- Koefisien determinasi (R²) sebesar 0,622. Artinya sebesar 62,2% perubahan-perubahan keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh dapat dijelaskan oleh perubahan dalam sikap (X₁) dan kebutuhan modal (X₂), sedangkan selebihnya yaitu sebesar 37,8%, dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar daripada yang menjadi variabel penelitian ini.

4.5.4 Pengujian Secara Parsial (Uji-t)

Uji parsial digunakan untuk menguji kemaknaan parsial masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, pengambilan keputusan dilakukan dengan membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} , pada taraf signifikansi $\alpha = 5\%$. Hasil perhitungan yang diperlihatkan pada Tabel 4.11.

Tabel 4.11
Uji Parsial (t-test)

No	Variable Independen	t	Sig.
1.	Sikap (X1)	4,629	0.000
2.	Kebutuhan modal (X2)	6,554	0.000

Sumber : Data Primer, 2023 (diolah)

Tabel 4.11 menunjukkan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan mikro oleh pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh, secara parsial, antara lain :

1. Variabel Sikap

Hasil penelitian terhadap variabel sikap (X_1) diperoleh t_{hitung} (4,629) dan t_{tabel} (1,988). Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan signifikansi sebesar 0,000 atau probabilitas di bawah $\alpha = 5\%$. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa menerima H_{a1} , dan menolak H_{o1} . Dengan demikian hasil perhitungan statistik menunjukkan bahwa secara parsial variabel sikap berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh.

2. Variabel Kebutuhan Modal

Hasil penelitian terhadap variabel kebutuhan modal (X_2) diperoleh t_{hitung} (6,554) dan t_{tabel} (1,988). Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan signifikansi sebesar 0,000 atau probabilitas di bawah $\alpha = 5\%$. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa menerima H_{a2} , dan menolak H_{o2}

Dengan demikian hasil perhitungan statistik menunjukkan bahwa secara parsial variabel kebutuhan modal berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh.

4.5.5 Pengujian Secara Simultan (Uji-F)

Uji simultan dilakukan untuk mengetahui apakah kedua variabel independen mempunyai pengaruh terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh, seperti pada Tabel 4.12.

Tabel 4.12
Analisis of Variance (Anova)

Model	Sum of Squares	df	Mean Squares	F _{hitung}	F _{tabel}	Sig
Regresi	6,919	2	3,460	69,046	3,107	0,000
Residual	4,209	84	0,050			
Total	11,129	86				

Sumber : Data Primer, 2023 (diolah)

Pengujian dilakukan dengan Anova yang membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} pada Tabel 4.12 menunjukkan F_{hitung} sebesar 69,046, sedangkan F_{tabel} pada tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$ adalah sebesar 3,107. Dari perhitungan tersebut memperlihatkan bahwa F_{hitung} > F_{tabel} (69,046 > 3,107), sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa menerima Ha₃ (Hipotesis alternative) dan menolak Ho₃ (Hipotesis nol), artinya bahwa variabel sikap (X₁) dan kebutuhan modal (X₂) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh.

Dengan demikian terbukti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara, sikap (X₁) dan kebutuhan modal (X₂) terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh, dengan demikian hipotesis alternatif (Ha₃) yang diajukan diterima dan

menolak hipotesis nol (H_{03}), karena diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, dengan tingkat probabilitas *Sig* (0,000).

4.6 Pembahasan

4.6.1 Pengaruh Sikap dan Kebutuhan Modal Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Analisis yang digunakan untuk pengujian hipotesis adalah dengan menggunakan analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dengan menggunakan perhitungan program komputerisasi SPSS versi 22.0 diperoleh persamaan regresi:

$$Y = 0,354 + 0,358 (X_1) + 0,554 (X_2) + e$$

Untuk menguji signifikansi dari persamaan regresi linier tersebut digunakan analisis varian untuk regresi. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $69,046 > 3,107$, maka dapat disimpulkan bahwa persamaan regresi tersebut signifikan.

Hubungan antara faktor-faktor keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh (X_1 - X_2) dengan keputusan pengambilan pembiayaan mikro (Y) dapat diketahui dari nilai koefisien korelasi. Berdasarkan hasil analisis dengan program komputasi SPSS versi 22.0 diperoleh koefisien korelasi atau R sebesar 0,789. Selanjutnya koefisien korelasi tersebut dapat diuji dengan menggunakan uji-t. Berdasarkan hasil uji-t kedua variabel sangat berpengaruh terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh, dimana nilai t_{hitung} dari masing-masing variabel tersebut lebih besar dari t_{tabel} (1,988).

Besarnya pengaruh atau kontribusi yang diberikan oleh pengaruh variabel sikap dan kebutuhan modal terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh dapat diketahui dari nilai koefisien determinasi atau R^2 . Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai $R^2 = 0,622$ yang berarti besarnya pengaruh sikap dan kebutuhan modal terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di

Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh adalah sebesar 62,2%. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa selain variabel sikap dan kebutuhan modal, keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh juga dipengaruhi variabel lain yang tidak dikaji dalam penelitian ini sebesar 37,8%. Variabel-variabel tersebut seperti, faktor bagi hasil (Jalil, 2020), persepsi (Mohd Ario, 2017), pelayanan dan reputasi (Chamidun, 2015), dan pelayanan (Ritwanuddin, 2014), serta faktor-faktor lain yang berhubungan dengan keputusan pengambilan pembiayaan mikro.

4.6.2 Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Secara parsial, sikap berpengaruh terhadap pengambilan pembiayaan mikro. Besarnya koefisien variabel sikap sebesar 0,358 artinya setiap kenaikan 100% perubahan dalam variabel sikap secara relatif akan meningkatkan keputusan pengambilan pembiayaan mikro sebesar 35,8% dengan asumsi variabel kebutuhan modal dianggap konstan.

Sikap merupakan salah satu yang membentuk perilaku seseorang, dan menjadi faktor penting dalam mengambil keputusan terhadap pembiayaan mikro pada bank syariah juga. Sikap dari pelaku usaha dapat mempengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan mikro tersebut. Sikap merupakan pola perilaku, tendensi atau kesiapan antisipatif, predisposisi untuk menyesuaikan diri dalam situasi sosial, atau secara sederhana, sikap adalah respons terhadap stimuli sosial yang telah terkondisikan (Azwar, 2015:35).

Bambang (2020:46), juga mengemukakan hal yang sama, bahwa sikap akan membentuk perilaku seseorang, dalam hal ini adalah para pelaku usaha UMKM dan menjadi faktor penting dalam mengambil keputusan terhadap pembiayaan mikro pada bank syariah juga, namun di satu sisi kebutuhan modal juga merupakan hal penting bagi pelaku usaha. Tanpa modal kerja yang cukup perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan. Kebutuhan modal menjadi masalah dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Perkembangan penjualan

berkaitan erat dengan kebutuhan modal kerja. Oleh sebab itu, dapat dikatakan bahwa modal kerja adalah ruh atau energi internal yang menggerakkan seluruh kegiatan perusahaan (Bambang, 2020:46).

Hal ini juga didukung penelitian terdahulu seperti Abdu Jalil (2020) yang menemukan adanya pengaruh sikap terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan. Penelitiain Mohd Ario Wahdi Elsy (2017), menunjukkan sikap berpengaruh terhadap keputusan pengembang perumahan menjadi mitra bank syariah Pekanbaru.

4.6.3 Pengaruh Kebutuhan Modal Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Secara parsial, kebutuhan modal berpengaruh terhadap pengambilan pembiayaan mikro. Besarnya koefisien variabel kebutuhan modal sebesar 0,554 artinya setiap kenaikan 100% perubahan dalam variabel kebutuhan modal secara relatif akan meningkatkan keputusan pengambilan pembiayaan mikro sebesar 55,4% dengan asumsi variabel sikap dianggap konstan.

Kebutuhan modal juga merupakan hal penting bagi pelaku usaha. Tanpa modal kerja yang cukup perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan. Kebutuhan modal menjadi masalah dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Perkembangan penjualan berkaitan erat dengan kebutuhan modal kerja. Oleh sebab itu, dapat dikatakan bahwa modal kerja adalah ruh atau energi internal yang menggerakkan seluruh kegiatan perusahaan (Bambang, 2020:46).

Kebutuhan modal menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan minat UMKM dalam mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah, hal ini karena setiap perusahaan yang melakukan kegiatannya selalu membutuhkan dana. Kebutuhan dana tersebut digunakan untuk kebutuhan investasi maupun untuk kebutuhan operasional sehari-hari. Salah satu aktiva yang sangat penting dalam perusahaan adalah modal kerja, karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dana untuk menjalankan aktivitasnya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Istiqomah (2013) yang membuktikan bahwa kebutuhan modal berpengaruh secara positif signifikan terhadap pengambilan pembiayaan modal kerja mudārabah pada KSU BMT Assalam Sorowajan Banguntapan Bantul.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh pengembangan sumber daya manusia dan kebutuhan modal terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada pelaku usaha di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

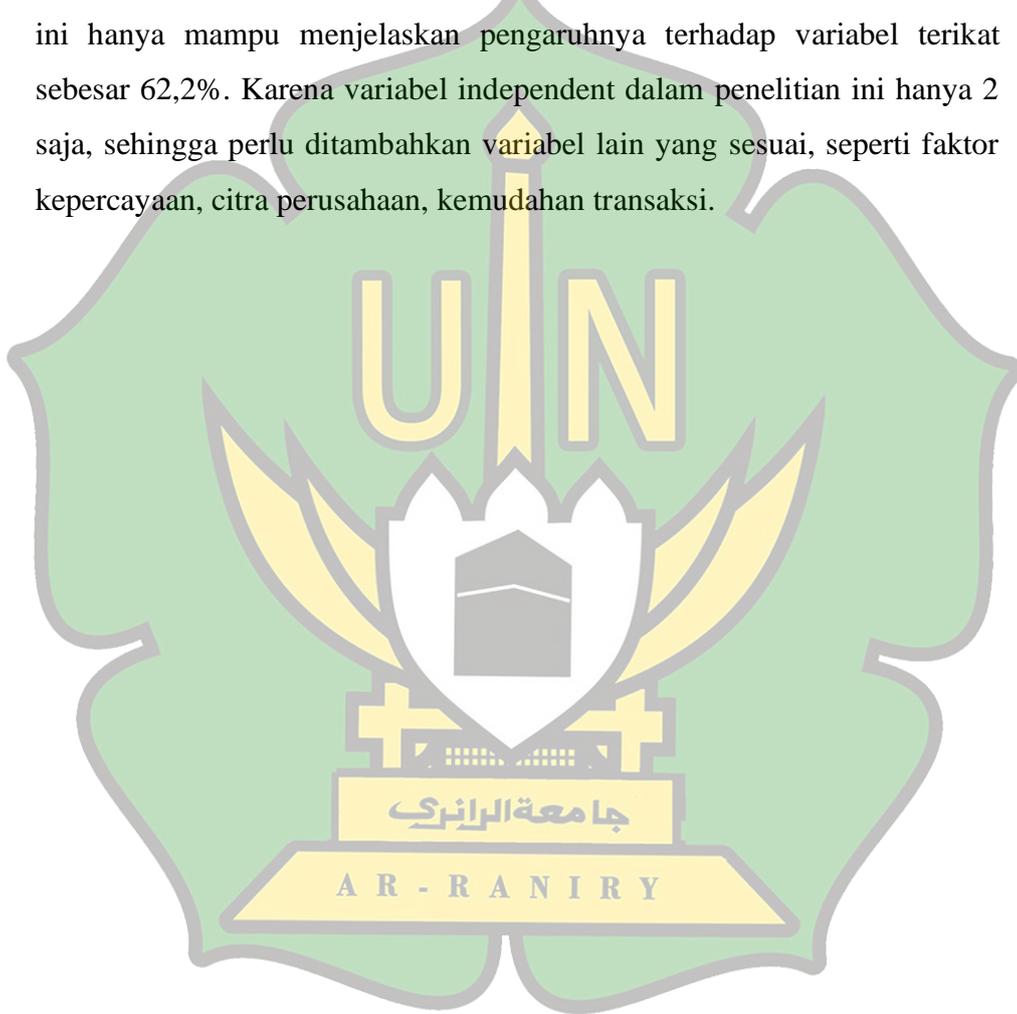
1. Sikap berpengaruh terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada bank syariah oleh pelaku usaha di Luengbata Banda Aceh (0,000).
2. Kebutuhan modal berpengaruh keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada bank syariah oleh pelaku usaha di Luengbata Banda Aceh (0,000).
3. Sikap dan kebutuhan modal secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pengambilan pembiayaan mikro pada bank syariah oleh pelaku usaha di Luengbata Banda Aceh, dengan nilai pengaruh sebesar 62,2%.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Mengingat variabel yang paling tinggi mempengaruhi keputusan para pelaku usaha untuk mengambil pembiayaan mikro adalah variabel sikap yang berasal dari dalam diri para pelaku usaha itu sendiri, maka pihak perbankan hendaknya tetap mempertahankan faktor-faktor yang menjadi tolak ukur sikap nasabah dalam mengambil pembiayaan modal usaha pada agar nasabah tetap loyal pada perbankan syariah.
2. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi sumbangan yang berharga kepada pihak lembaga keuangan untuk lebih mengenalkan dan meningkatkan layanan produk pembiayaan mikro kepada masyarakat, agar masyarakat mengetahui dan memahami karakteristik pembiayaan mikro yang sebenarnya.

3. Bagi peneliti lain, diharapkan untuk dapat meneruskan dan mengembangkan penelitian ini pada masa yang akan datang dengan lebih komprehensif, melalui penelitian yang lebih mendalam tentang faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan mikro, hal ini karena variabel bebas dalam penelitian ini belum mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel terikat di atas 90%, penelitian ini hanya mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel terikat sebesar 62,2%. Karena variabel independent dalam penelitian ini hanya 2 saja, sehingga perlu ditambahkan variabel lain yang sesuai, seperti faktor kepercayaan, citra perusahaan, kemudahan transaksi.



DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2016). *Bank Syari'ah (Dari Teori ke Praktik)*. Jakarta: Gema Insani Press
- Anwar. (2013). Analisis Pengaruh Aset, Keuntungan, Lama Usaha, Persepsi Tingkat Bunga, Jenis Kelamin, Pendidikan, dan Usia Terhadap Keputusan UMKM Mengambil Kredit Perbankan (Studi Kasus: Kabupaten Kudus). *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*. 3(1), 17-34.
- Arikunto, Suharsimi. (2015). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Azwar S. (2015). *Sikap Manusia: Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Bambang, Riyanto. (2020). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi 4, Yogyakarta: BPFE
- Bella Suci (2021). Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Fajar (Studi Pada Anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung). *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah* <http://dx.doi.org/10.29313/syariah>
- Brigham and Houston. (2017). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat
- Chamidun (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syari'ah (Studi Kasus Di BMT Barokah Magelang). *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI)* 3(1), 1-12.
- Djalil, (2020). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika
- Djarwanto. (2016). *Pokok-Pokok Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.
- Djazuli, (2017). *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*, Jakarta: Prenda Media
- Fahmi, Irham. (2019). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Alfabeta
- Gitosudarmo, (2014). *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFE
- Ismail. (2016). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana

- Istiqomah. (2013). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Anggota dalam Pengambilan Pembiayaan Modal Kerja Mudārabah pada Lembaga Keuangan Syariah (KSU BMT Assalam Sorowajan, Banguntapan, Bantul). *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI)* 7(2), 21-34.
- Jalil, Abdu. (2020). Pengaruh Bagi Hasil dan Kebutuhan Modal Terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Palu. *Jurnal Jipsya*, 2(2), 55-71.
- Kansil, 2014. *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika
- Karim, AA, (2016). *Kamus Bank Syariah*. Yogyakarta: Asnaliter
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Khotler. (2019). *Manajemen Pemasaran*, Edisi Sebelas, Jilid I. Jakarta: Indeks
- Khusna (2014). Pengaruh Persepsi Mengenai Sistem Bagi Hasil, Persepsi Laba, Dan Persepsi Tingkat Suku bunga Terhadap Keputusan UMKM Mengambil Pembiayaan Mudārabah (Studi Kasus: Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal WatTamwil Bina Umat Sejahtera Cabang Utama Lasem. *Jurnal Nominal, Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*. 5(1), 120-134.
- Malhotra. (2015). *Riset Pemasaran: Pendekatan Terapan, Alih Bahasa*. Rusyadi Maryam, Edisi. Keempat, Jakarta: Indeks
- Menteri Negara Koordinator Pengawasan Pembangunan dan Pendayagunaan Aparatur Negara. 1998. *Surat Edaran Menko Wasbangpan Nomor 56/MK.WASBANGPAN 6/98 Tahun 1998 Tentang Penataan dan Perbaikan Pelayanan Umum*. Jakarta.
- Menteri Negara Pendayagunaan Aparatur Negara. 2009. *Surat Keputusan Menteri Negara Pendayagunaan Aparatur Negara Nomor 63 Tahun 2009 Tentang Pedoman Tata Laksana Pelayanan Umum*. Jakarta.
- Miller dan Meiners, (2016). *Teori Mikro Ekonomi. Intermediate*, Jakarta : PT Raja Grafindo Pesada
- Mohd Ario Wahdi Elsy (2017), Pengaruh Persepsi, Kepribadian dan Sikap Terhadap Keputusan Pengembang Perumahan Menjadi Mitra Bank Syariah Pekanbaru. *Jurnal Wira Ekonomi Mikorskil*. (7)1, 20-37.
- Muchtar, Ali. (2014). *Buku Saku Perbankan Syariah*. Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia

- Muhammad. (2020). *Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Muhammad Firdaus, (2015). *Cara Mudah Memahami Akad-akad Syariah*. Bandung: Renaisan
- Munawir, (2019). *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Nugroho. (2018). *Kebijakan Publik di Negara-Negara Berkembang*. Yogyakarta, Pustaka Pelajar.
- Peter, dkk. (2020). *Consumer Behavior: Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, Edisi keempat, Jakarta: Erlangga.
- Potter & Perry. (2017). *Buku Ajar Kebutuhan Dasar Manusia : Teori dan Aplikasi dalam Praktik*. Jakarta: EGC.
- Ritwanuddin, (2014). Pengaruh Kebutuhan Modal, Nisbah Bagi Hasil, dan Pelayanan Nasabah Terhadap Pembiayaan Modal Kerja Mudharabah (Studi Kasus BPD DIY Syariah). *Jurnal Ekosuka, UIN Sunan Kalijaga* (1)5, 19-32.
- Republik Indonesia, (2008). Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 pasal 4 tentang *Perbankan Syariah*.
- Republik Indonesia. (2019). *Rancangan Undang-Undang Pelayanan Publik*. Jakarta: Sekretariat Negara Republik Indonesia.
- Riza, A., Hakim, L & Eliana. (2021). Analisis Pengaruh Pengetahuan, Kepribadian dan Reputasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah di Banda Aceh. *Jurnal EMT KITA*, 5(1), 19-30. <https://doi.org/10.35870/emt.v5i1.324>
- Salim & Syahrums, (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Cita Pustaka Media
- Salvatore, P. (2015). *Mikro Ekonomi*. Edisi Keempat. Jakarta: Erlangga.
- Santoso (2015). *Manajemen Penyelenggaraan Restoran*. Yogyakarta: Pelita
- Sawir, (2015), *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama,
- Schiffman dan Kanuk (2019). *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*. Edisi 2. Jilid 1, Jakarta: Erlangga

- Siagian. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Sofyan Syafri. (2016). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi 1-10. Jakarta: Rajawali Pers
- Sopiah. (2016). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi
- Sudarsono, Heri. (2019). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Ekonisia.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Bisnis*; Bandung: CV. ALFABETA.
- Sukirno, Sadono. (2016). *Makro Ekonomi Modern*, Jakarta: P.T.Rajawali Grafindo Persada
- Sulastiyono (2017). *Manajemen Penyelenggaraan Hotel, Restoran dan Rumah Makan*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto (2016). *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Sumarwan, Ujang. (2016). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Supranto. (2019). Supranto. 2006. *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: Rineka Cipta
- Sutrisno, Edy. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana. Prenada Media Group
- Syafrina dan Nu'man. (2020). *Keputusan Publik dalam Rumah Tangga*. Skripsi. Malang: Pusat Studi Kemasyarakatan Lembaga Penelitian Universitas Muhammadiyah Malang.
- Swastha dan Handoko. (2020). *Manajemen Perusahaan Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : Liberty
- Umar (2015). *Panduan Riset Prilaku Konsumen*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Wangsawidjaja, (2018). *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama
- Warda (2021). Pengaruh Penetapan Harga Jual, Modal dan Tingkat Margin Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal Of Islamic Studies*, 70-80.

Widianto. (2018). *Statistika Terapan. Konsep dan Aplikasi dalam Penelitian Bidang Pendidikan, Psikologi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo



KUESIONER

**PENGARUH SIKAP DAN KEBUTUHAN MODAL TERHADAP
KEPUTUSAN PENGAMBILAN PEMBIAYAAN
MIKRO PADA BANK SYARIAH
(Studi Pada Pelaku Usaha Di Luengbata Banda Aceh)**

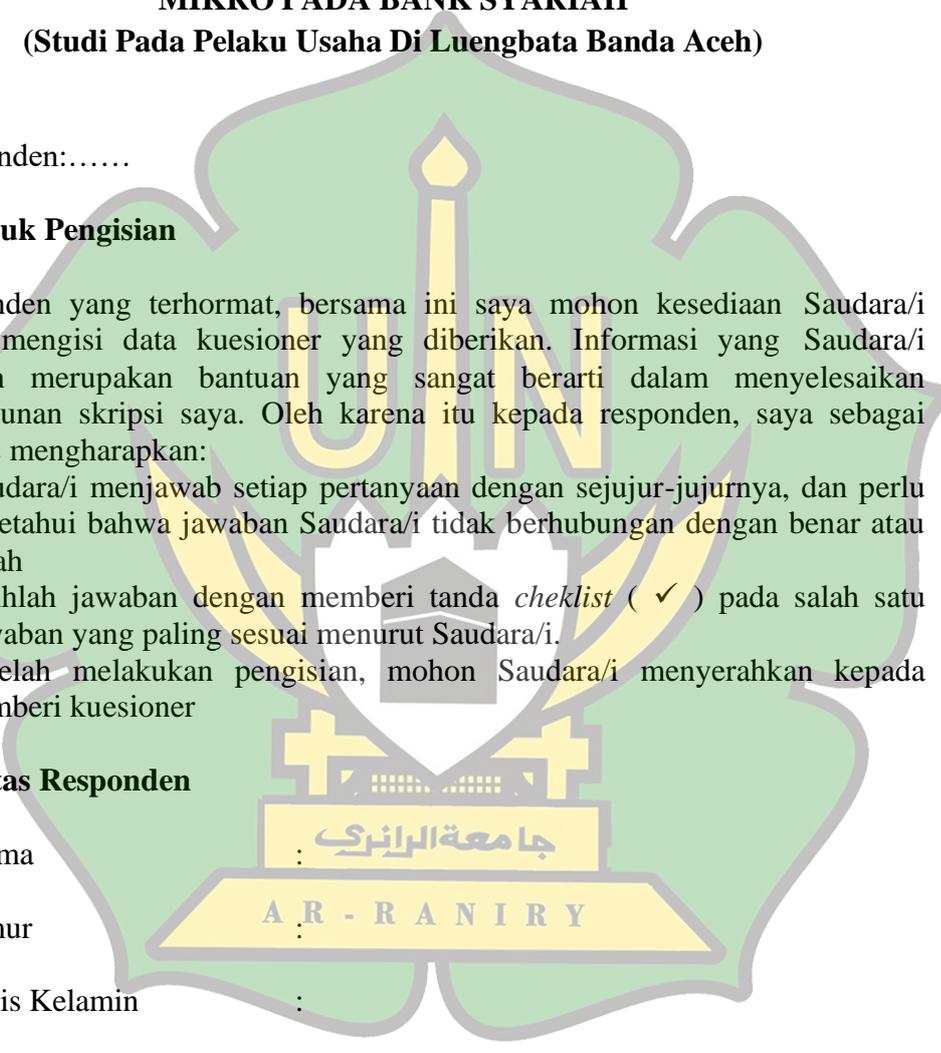
No. Responden:.....

I. Petunjuk Pengisian

Responden yang terhormat, bersama ini saya mohon kesediaan Saudara/i untuk mengisi data kuesioner yang diberikan. Informasi yang Saudara/i berikan merupakan bantuan yang sangat berarti dalam menyelesaikan penyusunan skripsi saya. Oleh karena itu kepada responden, saya sebagai penulis mengharapkan:

1. Saudara/i menjawab setiap pertanyaan dengan sejujur-jujurnya, dan perlu diketahui bahwa jawaban Saudara/i tidak berhubungan dengan benar atau salah
2. Pilihlah jawaban dengan memberi tanda *checklist* (✓) pada salah satu jawaban yang paling sesuai menurut Saudara/i.
3. Setelah melakukan pengisian, mohon Saudara/i menyerahkan kepada pemberi kuesioner

II. Identitas Responden

1. Nama : 
2. Umur :
3. Jenis Kelamin :
4. Jenis Usaha :

III. Pertanyaan tentang Variabel

1. Variabel Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro (Y)

No.	Item Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
1.	Sebelum memutuskan untuk mengambil pinjaman, saya telah membuat tujuan dan target terhadap dana pinjaman tersebut					
2.	Saya menyeleksi masalah-masalah utama yang membutuhkan prioritas untuk diselesaikan melalui pinjaman modal usaha ini					
3.	Mengambil bantuan pinjaman pembiayaan ini hanyalah sebagai salah satu cara yang cepat agar masalah saya selesai					
4.	Sebelumnya saya juga telah mencari-cari cara yang tepat untuk menyelesaikan masalah dalam menjalankan usaha					
5.	Menurut saya, mengajukan pembiayaan pada bank syariah ini merupakan salah satu cara terbaik					
6.	Pengajuan pembiayaan modal usaha melalui bank syariah ini merupakan pilihan yang tepat dan cepat					
7.	Setiap keputusan yang saya ambil, berarti saya juga sudah siap dengan segala konsekuensi dari keputusan tersebut					

2. Variabel Sikap (X1)

No.	Item Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
1.	Saya mengajukan permohonan pembiayaan usaha ini karena saya telah menyetujui semua persyaratan dari bank syariah ini					
2.	Saya sangat mendukung program pinjaman bantuan usaha seperti ini					
3.	Menurut saya besarnya angsuran dari bank syariah ini sangat terjangkau					
4.	Saya sangat senang dengan program pinjaman tanpa agunan.					
5.	Semua proses dalam pelayanan pengajuan pinjaman usaha di bank syariah ini sangat memuaskan					

3. Variabel Kebutuhan Modal (X2)

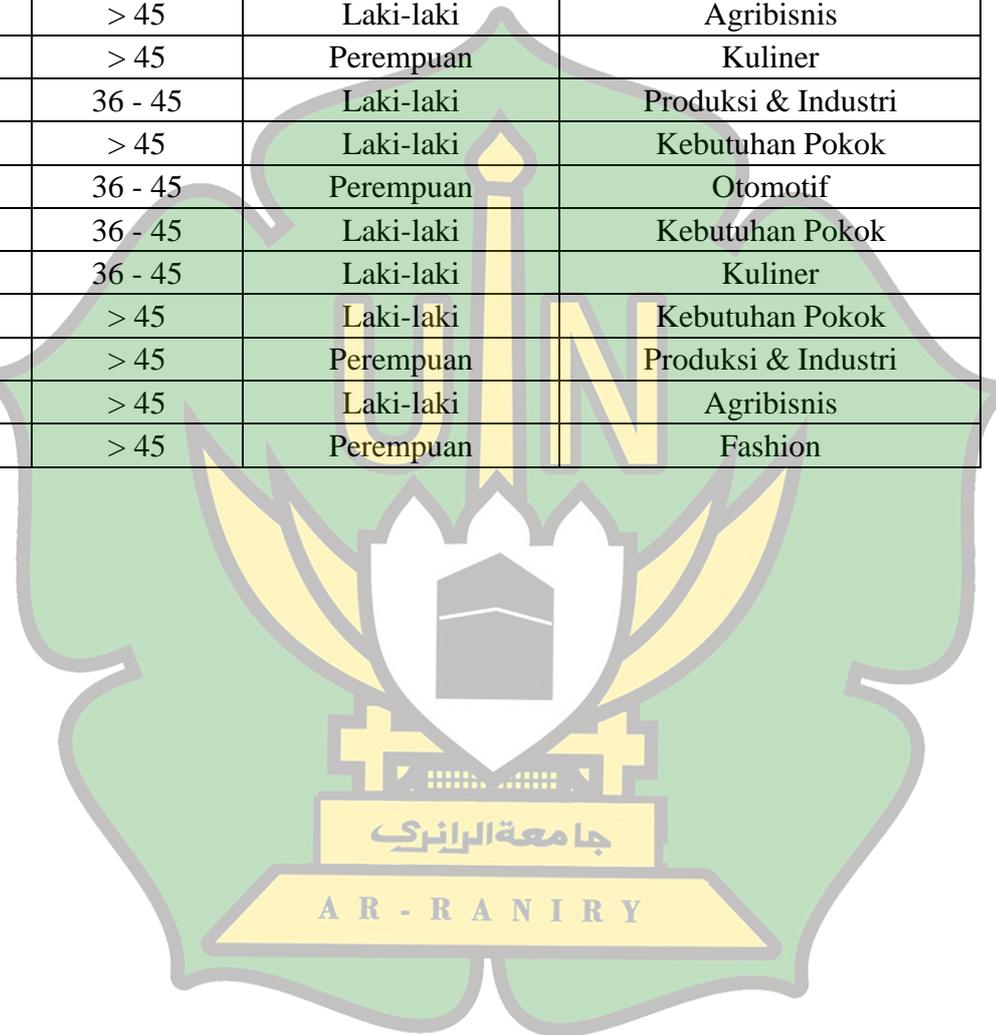
No.	Item Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
1.	Saya membutuhkan modal untuk usaha saya saat ini, agar usaha saya tidak terhenti					
2.	Saya membutuhkan modal untuk usaha saya saat ini, agar usaha saya tetap berjalan dengan normal					
3.	Biasanya saya membutuhkan modal usaha tambahan saat mau masuk bulan puasa					
4.	Setiap awal tahun saya membutuhkan modal tambahan untuk usaha yang saya jalankan					
5.	Saya mengajukan pinjaman jika dalam keadaan terdesak saja					

MASTER TABEL PENELITIAN

No	Umur	Jenis Kelamiin	Jenis Usaha
1	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
2	36 - 45	Perempuan	Kebutuhan Pokok
3	< 35	Perempuan	Produksi & Industri
4	< 35	Laki-laki	Tour & Travel
5	36 - 45	Laki-laki	Agribisnis
6	36 - 45	Laki-laki	Fashion
7	36 - 45	Laki-laki	Jasa
8	< 35	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
9	< 35	Laki-laki	Produksi & Industri
10	< 35	Laki-laki	Tour & Travel
11	> 45	Laki-laki	Jasa
12	36 - 45	Laki-laki	Agribisnis
13	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
14	> 45	Laki-laki	Fashion
15	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
16	36 - 45	Laki-laki	Agribisnis
17	> 45	Laki-laki	Produksi & Industri
18	> 45	Perempuan	Tour & Travel
19	> 45	Laki-laki	Jasa
20	> 45	Laki-laki	Kuliner
21	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
22	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
23	> 45	Laki-laki	Kuliner
24	36 - 45	Perempuan	Fashion
25	> 45	Perempuan	Kebutuhan Pokok
26	36 - 45	Laki-laki	Kuliner
27	36 - 45	Laki-laki	Kuliner
28	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
29	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
30	< 35	Laki-laki	Produksi & Industri
31	36 - 45	Laki-laki	Kuliner
32	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
33	> 45	Laki-laki	Jasa

No	Umur	Jenis Kelamiin	Jenis Usaha
35	36 - 45	Perempuan	Tour & Travel
36	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
37	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
38	36 - 45	Perempuan	Kuliner
39	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
40	36 - 45	Perempuan	Otomotif
41	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
42	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
43	< 35	Laki-laki	Produksi & Industri
44	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
45	36 - 45	Laki-laki	Agribisnis
46	< 35	Perempuan	Otomotif
47	36 - 45	Perempuan	Fashion
48	> 45	Perempuan	Kebutuhan Pokok
49	36 - 45	Laki-laki	Kuliner
50	36 - 45	Laki-laki	Kuliner
51	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
52	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
53	< 35	Laki-laki	Produksi & Industri
54	36 - 45	Perempuan	Agribisnis
55	36 - 45	Laki-laki	Kuliner
56	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
57	> 45	Laki-laki	Jasa
58	36 - 45	Laki-laki	Kuliner
59	36 - 45	Perempuan	Tour & Travel
60	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
61	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
62	36 - 45	Laki-laki	Otomotif
63	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
64	> 45	Perempuan	Kuliner
65	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
66	36 - 45	Laki-laki	Produksi & Industri
67	> 45	Laki-laki	Agribisnis
68	> 45	Laki-laki	Fashion
69	36 - 45	Perempuan	Kuliner
70	> 45	Perempuan	Kebutuhan Pokok
71	36 - 45	Perempuan	Kuliner

No	Umur	Jenis Kelamiin	Jenis Usaha
72	36 - 45	Laki-laki	Tour & Travel
73	< 35	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
74	< 35	Perempuan	Kuliner
75	36 - 45	Perempuan	Jasa
76	36 - 45	Perempuan	Produksi & Industri
77	> 45	Laki-laki	Agribisnis
78	> 45	Perempuan	Kuliner
79	36 - 45	Laki-laki	Produksi & Industri
80	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
81	36 - 45	Perempuan	Otomotif
82	36 - 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
83	36 - 45	Laki-laki	Kuliner
84	> 45	Laki-laki	Kebutuhan Pokok
85	> 45	Perempuan	Produksi & Industri
86	> 45	Laki-laki	Agribisnis
87	> 45	Perempuan	Fashion

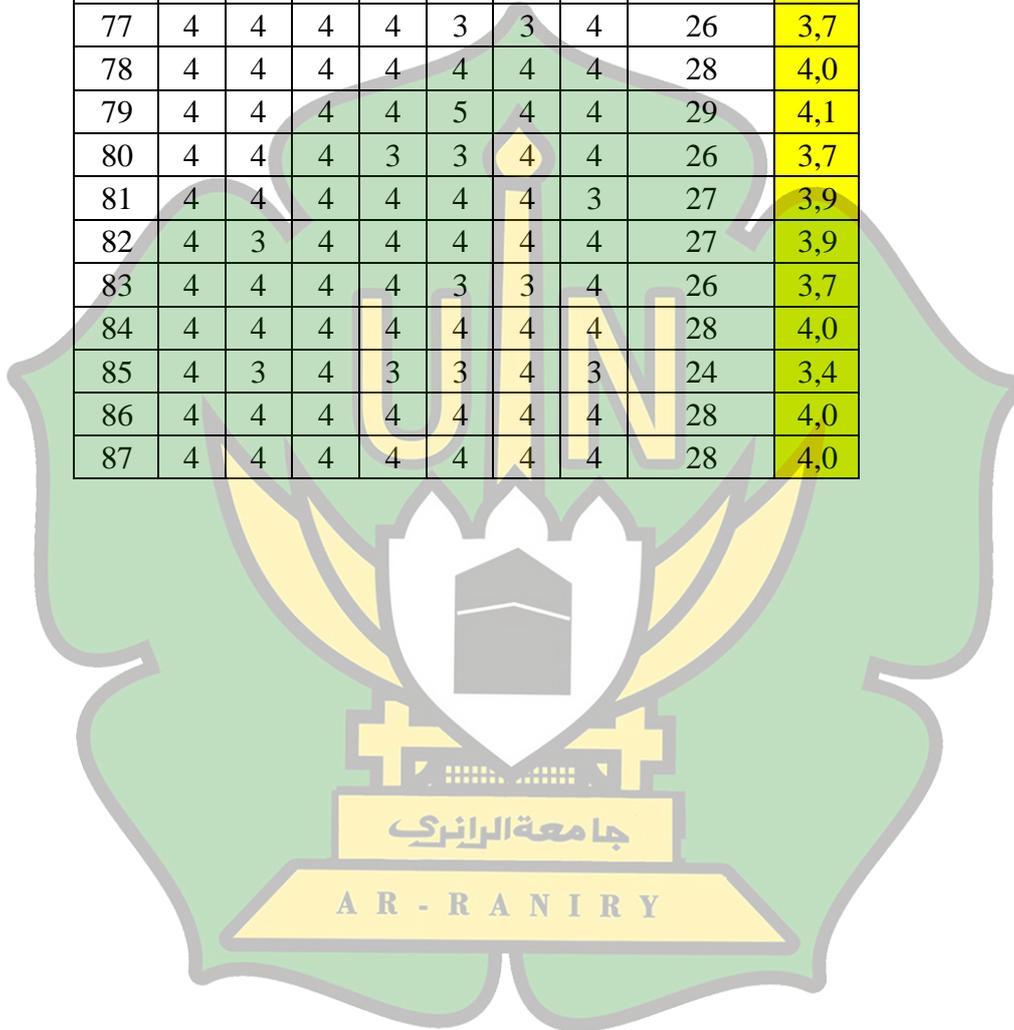


PERNYATAAN RESPONDEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBIAYAAN MIKRO (Y)

No	Keputusan Pembiayaan Mikro							Jumlah	Y
	1	2	3	4	5	6	7		
1	4	4	5	5	4	4	3	29	4,1
2	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
3	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
4	5	5	5	5	5	5	5	35	5,0
5	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
6	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
7	5	5	5	5	5	5	5	35	5,0
8	4	4	4	5	4	4	4	29	4,1
9	5	5	5	5	5	5	5	35	5,0
10	3	4	5	4	4	3	5	28	4,0
11	5	5	5	5	5	5	5	35	5,0
12	5	5	5	5	5	5	5	35	5,0
13	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
14	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
15	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
17	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
18	4	5	4	4	4	4	3	28	4,0
19	5	5	5	4	4	4	4	31	4,4
20	4	5	4	4	5	5	4	31	4,4
21	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
22	4	4	5	5	4	5	4	31	4,4
23	5	4	4	4	4	4	4	29	4,1
24	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
25	3	3	4	4	4	4	3	25	3,6
26	4	4	4	4	2	2	4	24	3,4
27	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
28	4	4	3	3	4	4	4	26	3,7
29	4	4	4	4	5	5	5	31	4,4
30	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
31	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
32	3	2	4	4	4	3	3	23	3,3
33	4	4	3	4	4	4	4	27	3,9
34	4	3	4	4	3	4	4	26	3,7

No	Keputusan Pembiayaan Mikro							Jumlah	Y
	1	2	3	4	5	6	7		
35	4	4	4	3	4	3	4	26	3,7
36	4	4	4	4	3	3	4	26	3,7
37	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
38	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
39	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
40	4	3	4	4	4	4	4	27	3,9
41	4	4	4	4	4	3	3	26	3,7
42	4	3	4	3	4	3	4	25	3,6
43	4	4	5	4	5	4	4	30	4,3
44	5	5	5	5	4	5	5	34	4,9
45	4	4	4	4	5	5	5	31	4,4
46	4	3	4	4	4	4	4	27	3,9
47	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
48	4	4	5	5	5	5	5	33	4,7
49	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
50	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
51	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
52	4	4	3	3	4	4	4	26	3,7
53	4	4	4	4	5	5	5	31	4,4
54	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
55	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
56	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
57	3	2	4	4	3	3	4	23	3,3
58	4	4	3	4	4	4	4	27	3,9
59	4	3	4	4	4	4	4	27	3,9
60	4	4	4	3	3	4	3	25	3,6
61	4	4	4	4	3	4	4	27	3,9
62	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
63	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
64	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
65	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
66	4	4	4	3	4	4	4	27	3,9
67	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
68	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
69	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
70	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
71	3	4	4	3	4	3	4	25	3,6

No	Keputusan Pembiayaan Mikro							Jumlah	Y
	1	2	3	4	5	6	7		
72	4	4	4	4	4	3	4	27	3,9
73	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
74	3	2	4	4	3	3	4	23	3,3
75	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
76	4	3	4	4	4	4	4	27	3,9
77	4	4	4	4	3	3	4	26	3,7
78	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
79	4	4	4	4	5	4	4	29	4,1
80	4	4	4	3	3	4	4	26	3,7
81	4	4	4	4	4	4	3	27	3,9
82	4	3	4	4	4	4	4	27	3,9
83	4	4	4	4	3	3	4	26	3,7
84	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
85	4	3	4	3	3	4	3	24	3,4
86	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
87	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0

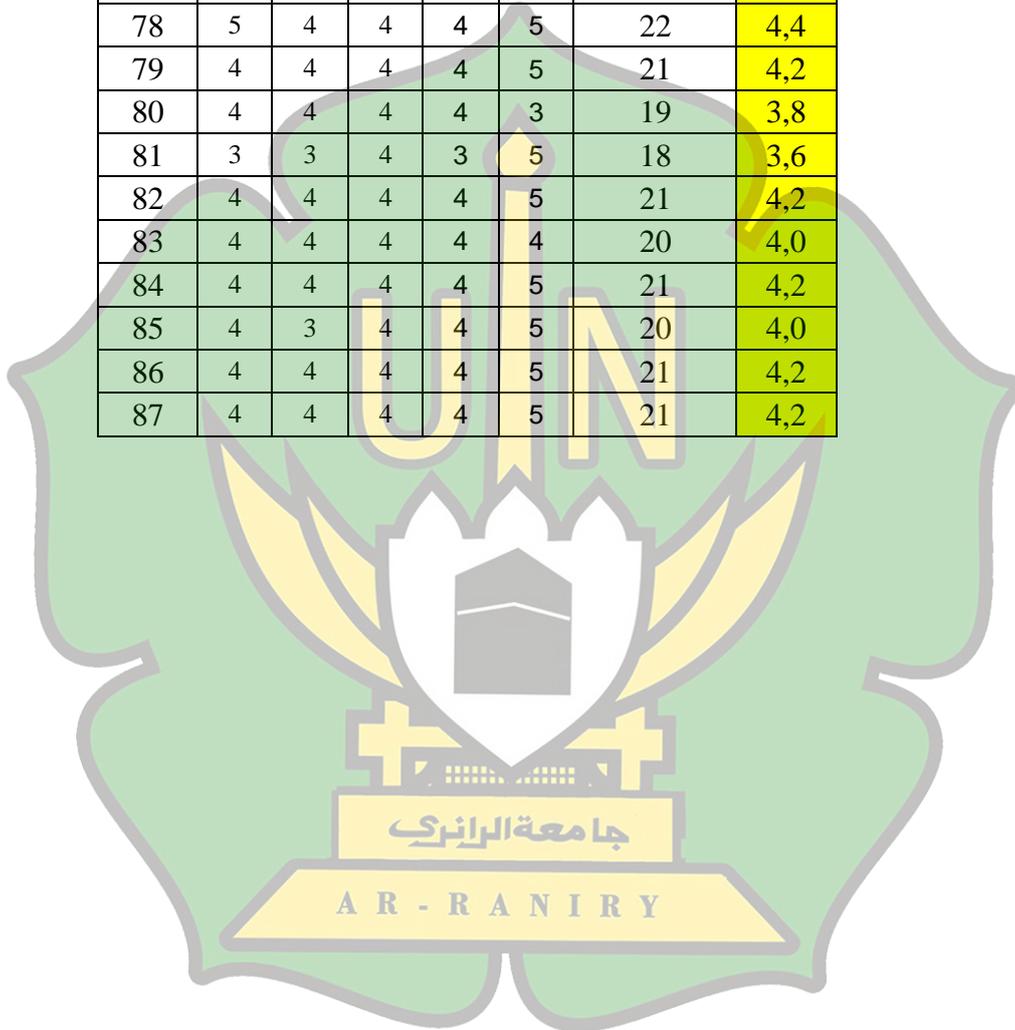


PERNYATAAN RESPONDEN TERHADAP SIKAP (X1)

No	Sikap					Jumlah	X1
	1	2	3	4	5		
1	4	4	5	5	5	23	4,6
2	4	4	4	4	4	20	4,0
3	4	4	4	4	4	20	4,0
4	5	5	5	5	5	25	5,0
5	4	5	5	5	5	24	4,8
6	4	4	5	5	5	23	4,6
7	5	5	5	5	5	25	5,0
8	4	4	4	4	4	20	4,0
9	5	5	5	5	5	25	5,0
10	5	5	4	3	4	21	4,2
11	5	5	5	5	5	25	5,0
12	5	5	5	5	5	25	5,0
13	4	4	4	4	4	20	4,0
14	4	4	4	4	4	20	4,0
15	3	4	4	4	4	19	3,8
16	4	4	4	4	4	20	4,0
17	4	4	4	4	5	21	4,2
18	4	5	4	5	5	23	4,6
19	4	4	4	4	3	19	3,8
20	4	5	5	5	5	24	4,8
21	3	4	5	5	5	22	4,4
22	4	4	4	4	4	20	4,0
23	4	4	5	4	4	21	4,2
24	4	4	4	4	4	20	4,0
25	4	4	4	4	4	20	4,0
26	4	4	4	4	4	20	4,0
27	4	4	4	4	4	20	4,0
28	4	4	4	3	3	18	3,6
29	5	5	4	5	5	24	4,8
30	4	4	4	3	4	19	3,8
31	4	4	4	4	4	20	4,0
32	4	4	2	4	4	18	3,6
33	4	4	4	4	4	20	4,0
34	4	4	3	3	4	18	3,6
35	3	4	4	3	4	18	3,6

No	Sikap					Jumlah	X1
	1	2	3	4	5		
36	4	4	4	4	4	20	4,0
37	4	4	4	4	3	19	3,8
38	4	4	4	4	4	20	4,0
39	3	3	4	3	3	16	3,2
40	4	4	4	3	4	19	3,8
41	4	4	4	4	4	20	4,0
42	3	4	4	4	4	19	3,8
43	4	4	4	4	4	20	4,0
44	5	4	4	5	5	23	4,6
45	5	5	4	5	5	24	4,8
46	4	4	3	3	4	18	3,6
47	4	4	4	4	3	19	3,8
48	5	4	5	3	5	22	4,4
49	4	4	4	4	5	21	4,2
50	4	4	4	4	3	19	3,8
51	4	4	4	4	4	20	4,0
52	4	3	3	4	4	18	3,6
53	5	4	3	4	5	21	4,2
54	4	3	4	4	5	20	4,0
55	4	4	4	4	3	19	3,8
56	4	3	4	5	5	21	4,2
57	4	5	4	4	5	22	4,4
58	4	4	3	4	4	19	3,8
59	4	4	4	4	5	21	4,2
60	4	3	4	4	4	19	3,8
61	4	4	4	4	3	19	3,8
62	4	4	4	4	5	21	4,2
63	4	4	4	5	4	21	4,2
64	4	4	4	4	4	20	4,0
65	4	4	4	4	4	20	4,0
66	4	3	4	4	5	20	4,0
67	4	4	4	3	5	20	4,0
68	4	4	4	4	5	21	4,2
69	4	4	4	4	5	21	4,2
70	4	4	4	4	4	20	4,0
71	4	2	3	4	5	18	3,6
72	3	4	4	4	5	20	4,0

No	Sikap					Jumlah	X1
	1	2	3	4	5		
73	4	4	3	4	4	19	3,8
74	4	5	4	4	4	21	4,2
75	4	4	4	4	5	21	4,2
76	4	4	4	4	4	20	4,0
77	4	4	4	5	4	21	4,2
78	5	4	4	4	5	22	4,4
79	4	4	4	4	5	21	4,2
80	4	4	4	4	3	19	3,8
81	3	3	4	3	5	18	3,6
82	4	4	4	4	5	21	4,2
83	4	4	4	4	4	20	4,0
84	4	4	4	4	5	21	4,2
85	4	3	4	4	5	20	4,0
86	4	4	4	4	5	21	4,2
87	4	4	4	4	5	21	4,2

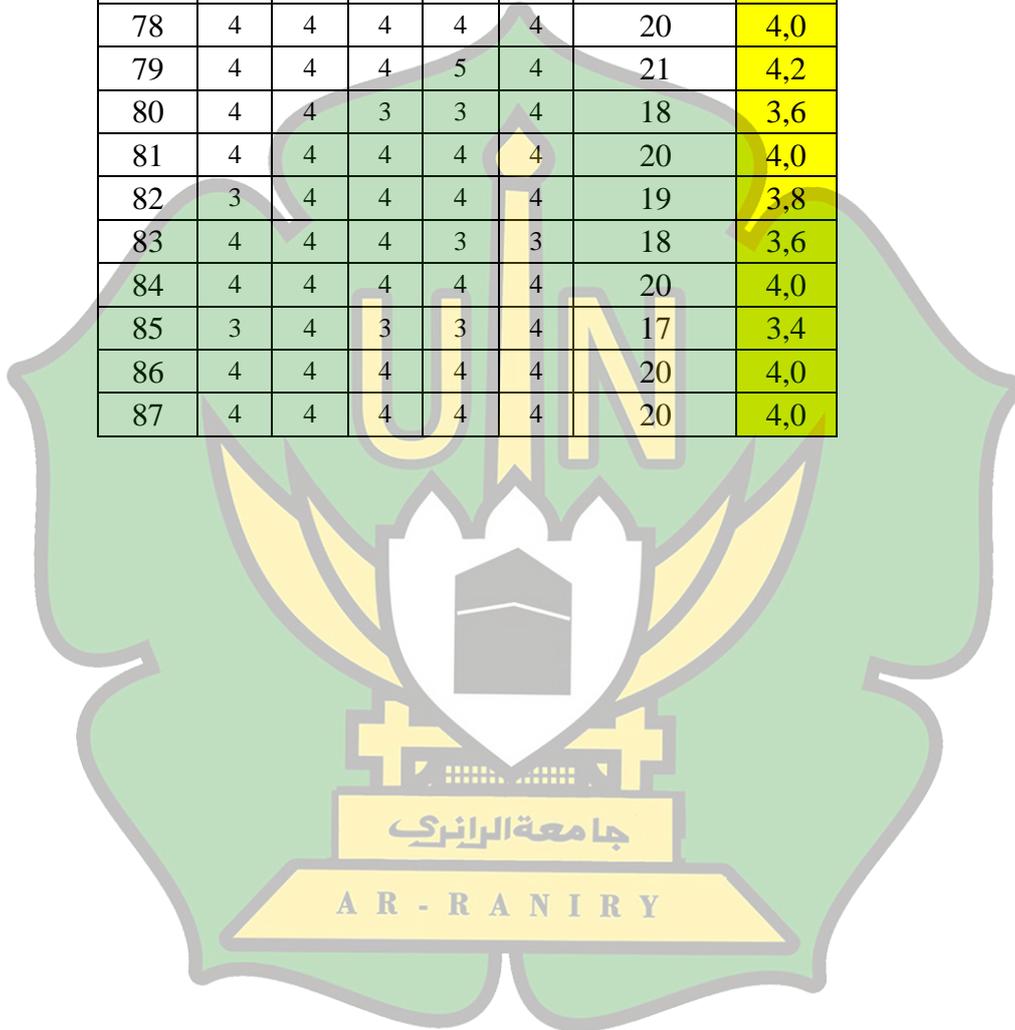


PERNYATAAN RESPONDEN TERHADAP KEBUTUHAN MODAL (X2)

No	Kebutuhan Modal						Jumlah	X2
	1	2	3	4	5			
1	5	4	3	4	4	20	4,0	
2	4	4	4	4	4	20	4,0	
3	4	4	3	4	4	19	3,8	
4	5	5	5	5	5	25	5,0	
5	5	4	4	4	4	21	4,2	
6	4	4	4	4	4	20	4,0	
7	5	5	4	4	5	23	4,6	
8	4	4	4	4	4	20	4,0	
9	5	5	4	4	5	23	4,6	
10	3	3	4	4	5	19	3,8	
11	5	5	4	5	5	24	4,8	
12	5	5	5	5	5	25	5,0	
13	4	4	4	4	4	20	4,0	
14	4	4	4	5	4	21	4,2	
15	4	4	4	4	4	20	4,0	
16	4	4	4	3	4	19	3,8	
17	4	4	4	4	5	21	4,2	
18	4	3	4	4	4	19	3,8	
19	4	4	4	4	4	20	4,0	
20	5	4	4	4	4	21	4,2	
21	4	5	5	5	5	24	4,8	
22	4	4	4	4	4	20	4,0	
23	4	4	4	4	4	20	4,0	
24	4	4	4	4	4	20	4,0	
25	4	4	4	4	4	20	4,0	
26	4	4	5	5	4	22	4,4	
27	4	4	4	5	4	21	4,2	
28	4	3	4	4	3	18	3,6	
29	5	4	5	5	3	22	4,4	
30	4	3	4	3	4	18	3,6	
31	4	3	5	5	4	21	4,2	
32	4	5	5	5	4	23	4,6	
33	4	4	4	4	3	19	3,8	
34	4	4	4	4	4	20	4,0	
35	4	3	4	4	4	19	3,8	

No	Kebutuhan Modal					Jumlah	X2
	1	2	3	4	5		
36	4	4	4	4	4	20	4,0
37	4	4	4	3	4	19	3,8
38	4	4	4	4	4	20	4,0
39	4	3	4	4	4	19	3,8
40	3	4	5	5	4	21	4,2
41	4	4	4	5	4	21	4,2
42	4	3	5	5	4	21	4,2
43	4	5	4	5	4	22	4,4
44	5	5	5	4	5	24	4,8
45	4	4	4	5	5	22	4,4
46	3	4	4	4	4	19	3,8
47	4	4	4	4	4	20	4,0
48	4	5	5	5	5	24	4,8
49	4	4	4	4	4	20	4,0
50	4	4	4	4	4	20	4,0
51	4	4	4	4	4	20	4,0
52	4	3	3	4	4	18	3,6
53	4	4	4	5	5	22	4,4
54	4	4	4	4	4	20	4,0
55	4	4	4	4	4	20	4,0
56	4	4	4	4	4	20	4,0
57	2	4	4	3	3	16	3,2
58	4	3	4	4	4	19	3,8
59	3	4	4	4	4	19	3,8
60	4	4	3	3	4	18	3,6
61	4	4	4	3	4	19	3,8
62	4	4	4	4	4	20	4,0
63	4	4	4	4	4	20	4,0
64	4	4	4	4	4	20	4,0
65	4	4	4	4	4	20	4,0
66	4	4	3	4	4	19	3,8
67	4	4	4	4	4	20	4,0
68	4	4	4	4	4	20	4,0
69	4	4	4	4	4	20	4,0
70	4	4	4	4	4	20	4,0
71	4	4	3	4	3	18	3,6
72	4	4	4	4	3	19	3,8

No	Kebutuhan Modal					Jumlah	X2
	1	2	3	4	5		
73	4	4	4	4	4	20	4,0
74	2	4	4	3	3	16	3,2
75	4	4	4	4	4	20	4,0
76	3	4	4	4	4	19	3,8
77	4	4	4	3	3	18	3,6
78	4	4	4	4	4	20	4,0
79	4	4	4	5	4	21	4,2
80	4	4	3	3	4	18	3,6
81	4	4	4	4	4	20	4,0
82	3	4	4	4	4	19	3,8
83	4	4	4	3	3	18	3,6
84	4	4	4	4	4	20	4,0
85	3	4	3	3	4	17	3,4
86	4	4	4	4	4	20	4,0
87	4	4	4	4	4	20	4,0



SPSS OUT PUT

Frequency Table

Umur (tahun)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 35 tahun	11	12,6	12,6	12,6
36 - 45 tahun	46	52,9	52,9	65,5
> 45 tahun	30	34,5	34,5	100,0
Total	87	100,0	100,0	

Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	63	72,4	72,4	72,4
Perempuan	24	27,6	27,6	100,0
Total	87	100,0	100,0	

Jenis Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Kuliner	17	19,5	19,5	19,5
Kebutuhan Pokok	30	34,5	34,5	54,0
Otomotif	4	4,6	4,6	58,6
Produksi & Industri	10	11,5	11,5	70,1
Agribisnis	8	9,2	9,2	79,3
Fashion	6	6,9	6,9	86,2
Tour & Travel	6	6,9	6,9	93,1
Jasa	6	6,9	6,9	100,0
Total	87	100,0	100,0	

Deskripsi Variabel Y

Frequency Table

item 1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	6	6,9	6,9	6,9
	4	73	83,9	83,9	90,8
	5	8	9,2	9,2	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3	3,4	3,4	3,4
	3	9	10,3	10,3	13,8
	4	66	75,9	75,9	89,7
	5	9	10,3	10,3	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	4	4,6	4,6	4,6
	4	71	81,6	81,6	86,2
	5	12	13,8	13,8	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	9	10,3	10,3	10,3
	4	68	78,2	78,2	88,5
	5	10	11,5	11,5	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	1,1	1,1	1,1
	3	10	11,5	11,5	12,6
	4	64	73,6	73,6	86,2
	5	12	13,8	13,8	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	1,1	1,1	1,1
	3	12	13,8	13,8	14,9
	4	62	71,3	71,3	86,2
	5	12	13,8	13,8	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	8	9,2	9,2	9,2
	4	68	78,2	78,2	87,4
	5	11	12,6	12,6	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

Deskripsi Variabel X1

Frequency Table

item 1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	7	8,0	8,0	8,0
	4	68	78,2	78,2	86,2
	5	12	13,8	13,8	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	1,1	1,1	1,1
	3	8	9,2	9,2	10,3
	4	65	74,7	74,7	85,1
	5	13	14,9	14,9	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	1,1	1,1	1,1
	3	7	8,0	8,0	9,2
	4	67	77,0	77,0	86,2
	5	12	13,8	13,8	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	11	12,6	12,6	12,6
	4	59	67,8	67,8	80,5
	5	17	19,5	19,5	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	9	10,3	10,3	10,3
	4	40	46,0	46,0	56,3
	5	38	43,7	43,7	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

Deskripsi Variabel X2

Frequency Table

item 1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	2,3	2,3	2,3
	3	7	8,0	8,0	10,3
	4	68	78,2	78,2	88,5
	5	10	11,5	11,5	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	10	11,5	11,5	11,5
	4	67	77,0	77,0	88,5
	5	10	11,5	11,5	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	8	9,2	9,2	9,2
	4	68	78,2	78,2	87,4
	5	11	12,6	12,6	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	11	12,6	12,6	12,6
	4	58	66,7	66,7	79,3
	5	18	20,7	20,7	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

item 5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	9	10,3	10,3	10,3
	4	66	75,9	75,9	86,2
	5	12	13,8	13,8	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

Reliabilitas dan Validitas Variabel Y

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	87	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	87	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,851	7

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item 1	24,05	5,114	,663	,827
item 2	24,14	4,632	,597	,835
item 3	23,98	5,255	,544	,841
item 4	24,06	5,008	,596	,833
item 5	24,07	4,670	,636	,828
item 6	24,09	4,457	,707	,816
item 7	24,03	5,034	,585	,835

Reliabilitas dan Validitas Variabel X1

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	87	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	87	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,698	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item 1	16,47	2,578	,445	,655
item 2	16,49	2,392	,468	,643
item 3	16,49	2,439	,469	,643
item 4	16,46	2,205	,556	,603
item 5	16,20	2,299	,365	,699

Reliabilitas dan Validitas Variabel X2

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	87	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	87	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,702	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item 1	16,15	2,105	,389	,684
item 2	16,14	2,167	,426	,666
item 3	16,10	2,187	,431	,665
item 4	16,06	1,822	,548	,612
item 5	16,10	2,047	,506	,634

Uji Normalitas

NPar Tests

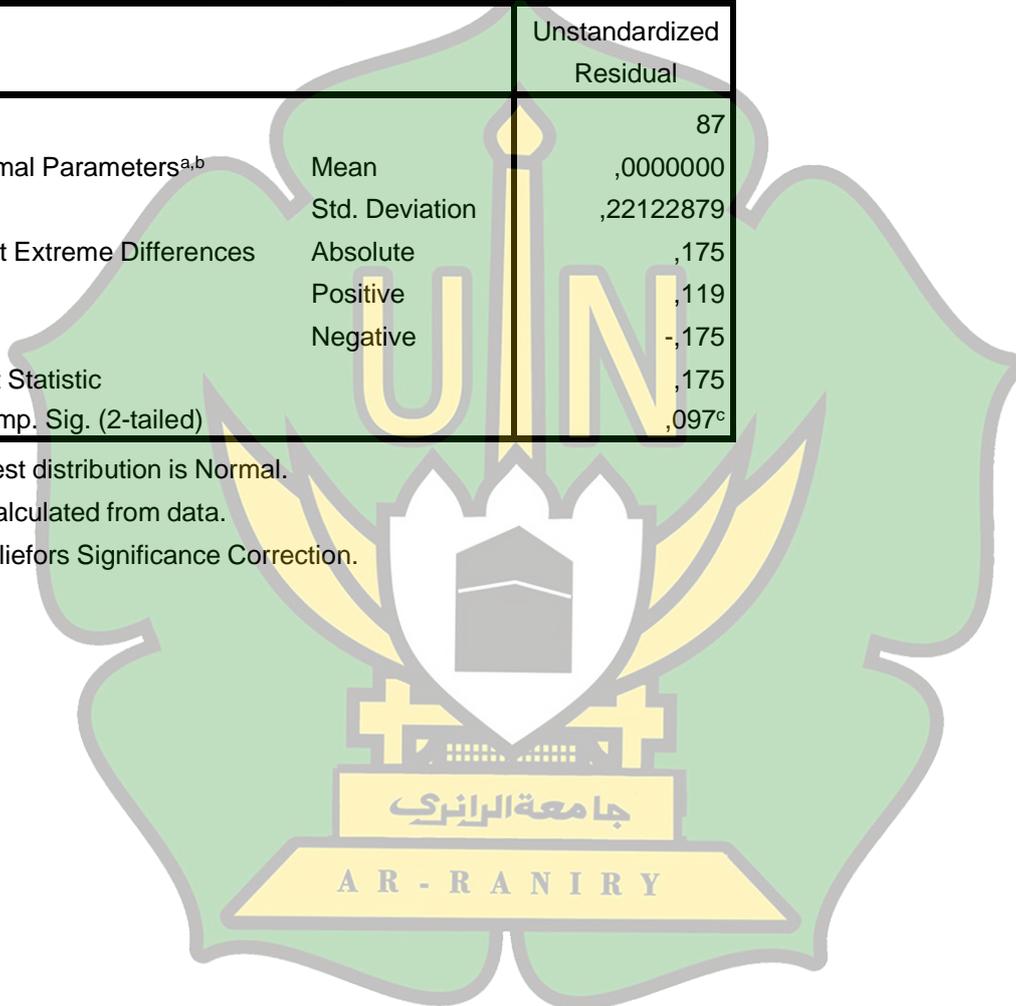
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		87
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,22122879
Most Extreme Differences	Absolute	,175
	Positive	,119
	Negative	-,175
Test Statistic		,175
Asymp. Sig. (2-tailed)		,097 ^c

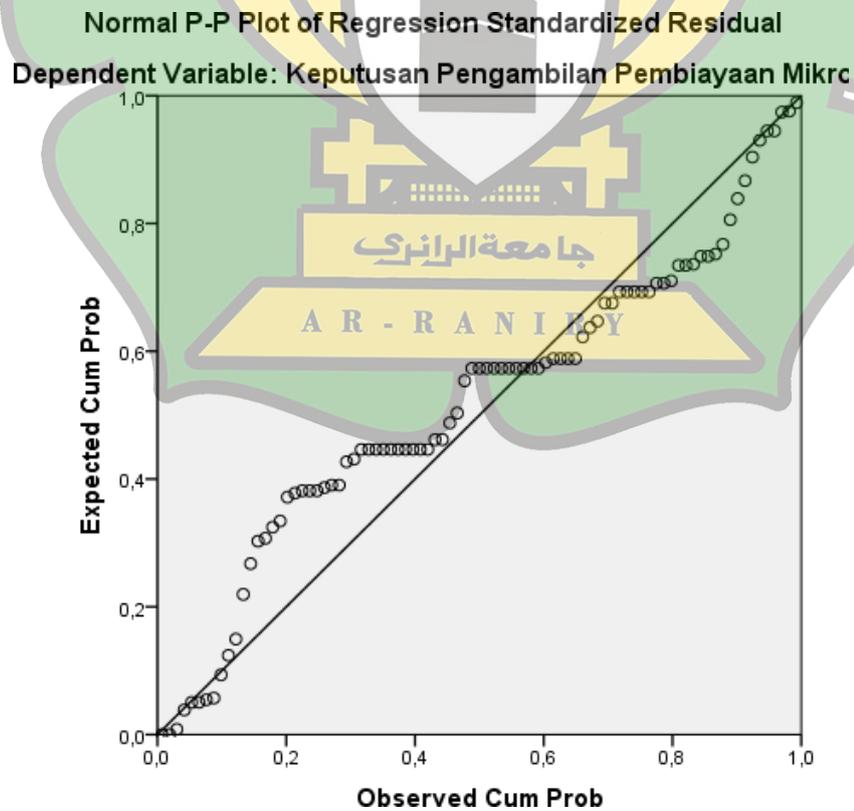
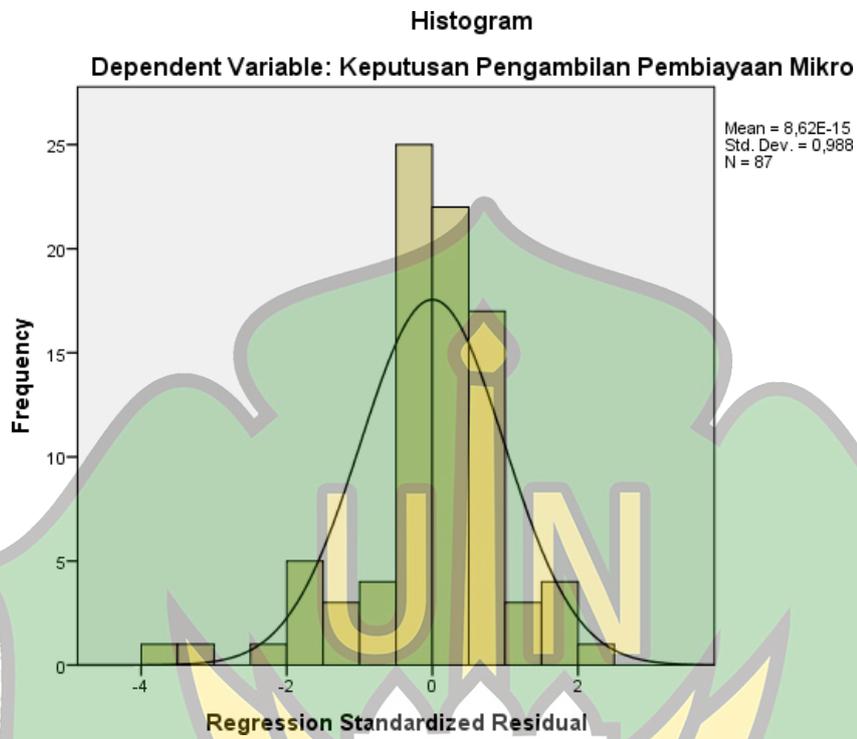
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.



Chart



Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Correlations			Collinearity Statistics	
		Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	Sikap	,655	,451	,311	,705	1,419
	Kebutuhan Modal	,725	,582	,440	,705	1,419

a. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	Sikap	Kebutuhan Modal
1	1	2,993	1,000	,00	,00	,00
	2	,004	27,200	,83	,59	,01
	3	,003	29,628	,17	,41	,99

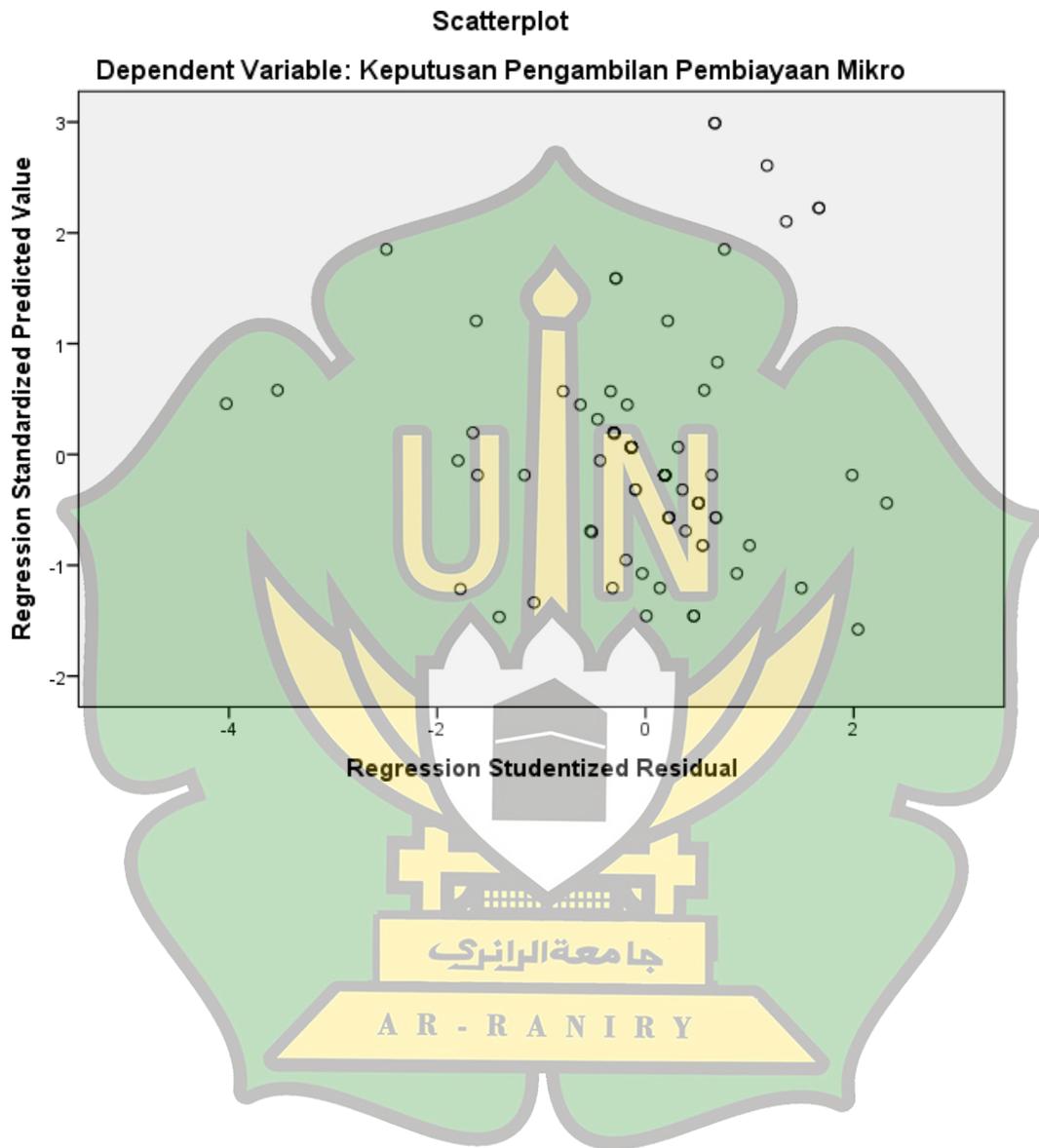
a. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3,564	4,860	4,011	,2837	87
Std. Predicted Value	-1,578	2,991	,000	1,000	87
Standard Error of Predicted Value	,025	,087	,039	,015	87
Adjusted Predicted Value	3,522	4,842	4,013	,2815	87
Residual	-,8418	,5129	,0000	,2212	87
Std. Residual	-3,760	2,291	,000	,988	87
Stud. Residual	-4,025	2,316	-,003	1,022	87
Deleted Residual	-,9644	,5242	-,0013	,2368	87
Stud. Deleted Residual	-4,454	2,380	-,011	1,062	87
Mahal. Distance	,089	11,884	1,977	2,582	87
Cook's Distance	,000	,787	,025	,091	87
Centered Leverage Value	,001	,138	,023	,030	87

a. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Uji Heteroskedastisitas



Uji Hipotesis

Regression

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,789 ^a	,622	,613	,2238

a. Predictors: (Constant), Kebutuhan Modal, Sikap

b. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6,919	2	3,460	69,046	,000 ^b
	Residual	4,209	84	,050		
	Total	11,129	86			

a. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

b. Predictors: (Constant), Kebutuhan Modal, Sikap

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,354	,313		1,132	,261
	Sikap	,358	,077	,370	4,629	,000
	Kebutuhan Modal	,544	,083	,524	6,554	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pengambilan Pembiayaan Mikro

Lampiran 4

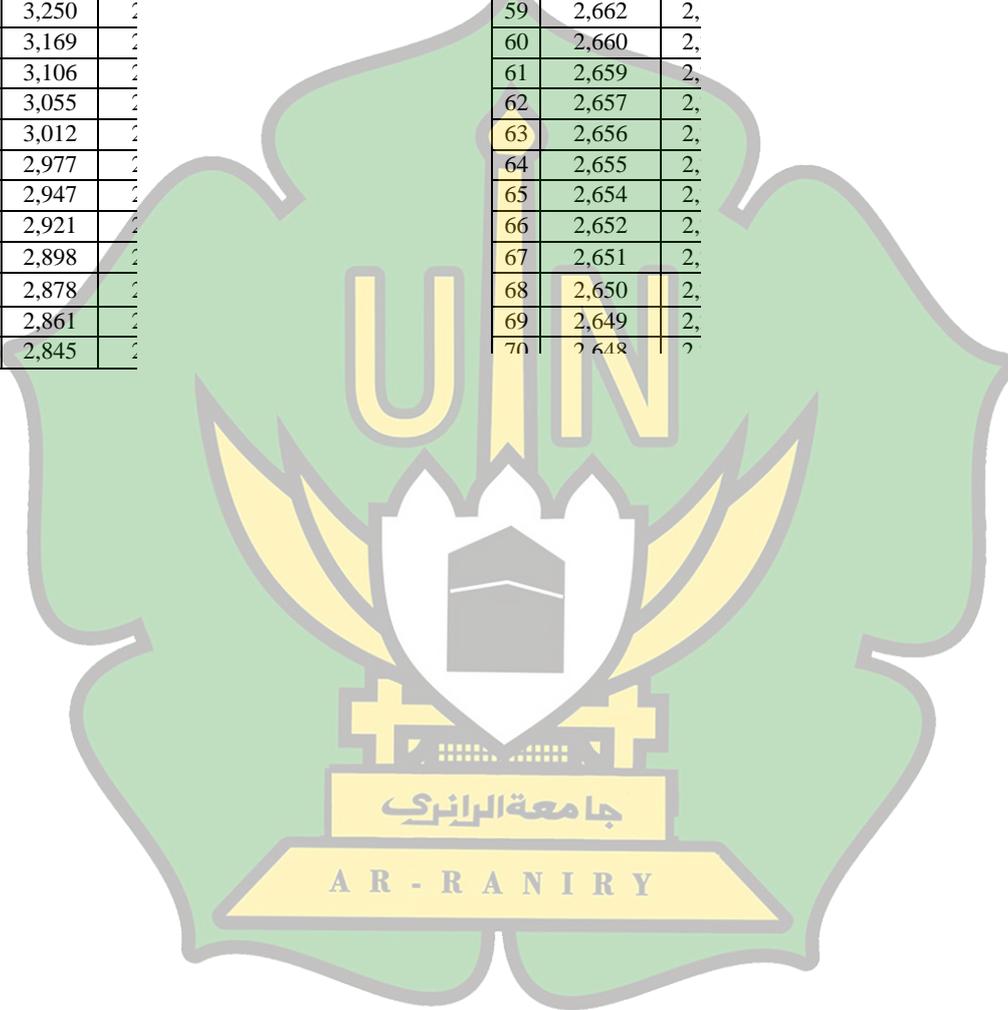
Nilai F Tabel Pada Tingkat Keyakinan 95%

DF2	DF 1						DF2	DF 1					
	1	2	3	4	5	6		1	2	3	4	5	6
1	161,446	199,499	215,707	224,583	230,160	233,988	51	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400	2,286
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296	19,329	52	4,030	3,179	2,786	2,553	2,397	2,283
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013	8,941	53	4,027	3,175	2,783	2,550	2,393	2,279
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256	6,163	54	4,023	3,172	2,779	2,546	2,389	2,275
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050	4,950	55	4,020	3,168	2,776	2,543	2,386	2,272
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387	4,284	56	4,016	3,165	2,773	2,540	2,383	2,269
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972	3,866	57	4,013	3,162	2,769	2,537	2,380	2,266
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,688	3,581	58	4,010	3,159	2,766	2,534	2,377	2,263
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482	3,374	59	4,007	3,156	2,764	2,531	2,374	2,260
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326	3,217	60	4,004	3,153	2,761	2,528	2,371	2,257
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204	3,095	61	4,001	3,150	2,758	2,525	2,368	2,254
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106	2,996	62	3,998	3,148	2,755	2,523	2,366	2,251
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025	2,915	63	3,996	3,145	2,753	2,520	2,363	2,249
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958	2,848	64	3,993	3,143	2,751	2,518	2,361	2,246
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901	2,790	65	3,991	3,140	2,748	2,515	2,358	2,244
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852	2,741	66	3,989	3,138	2,746	2,513	2,356	2,242
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810	2,699	67	3,986	3,136	2,744	2,511	2,354	2,239
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773	2,661	68	3,984	3,134	2,742	2,509	2,352	2,237
19	4,381	3,523	3,127	2,895	2,740	2,628	69	3,982	3,132	2,739	2,507	2,350	2,235
20	4,351	3,493	3,098	2,866	2,711	2,599	70	3,980	3,130	2,737	2,505	2,348	2,233
21	4,325	3,467	3,072	2,840	2,685	2,573	71	3,978	3,128	2,736	2,503	2,346	2,231
22	4,301	3,443	3,049	2,817	2,661	2,549	72	3,976	3,126	2,734	2,501	2,344	2,229
23	4,279	3,422	3,028	2,796	2,640	2,528	73	3,974	3,124	2,732	2,499	2,342	2,227
24	4,260	3,403	3,009	2,776	2,621	2,508	74	3,972	3,122	2,730	2,497	2,340	2,226
25	4,242	3,385	2,991	2,759	2,603	2,490	75	3,970	3,120	2,728	2,495	2,338	2,224
26	4,225	3,369	2,975	2,743	2,587	2,474	76	3,968	3,119	2,727	2,494	2,337	2,222
27	4,210	3,354	2,960	2,728	2,572	2,459	77	3,967	3,117	2,725	2,492	2,335	2,220
28	4,196	3,340	2,947	2,714	2,558	2,445	78	3,965	3,115	2,723	2,490	2,333	2,219
29	4,183	3,328	2,934	2,701	2,545	2,432	79	3,963	3,114	2,722	2,489	2,332	2,217
30	4,171	3,316	2,922	2,690	2,534	2,421	80	3,962	3,112	2,720	2,487	2,330	2,216
31	4,160	3,305	2,911	2,679	2,523	2,409	81	3,960	3,111	2,719	2,486	2,329	2,214
32	4,149	3,295	2,901	2,668	2,512	2,399	82	3,959	3,109	2,717	2,484	2,327	2,213
33	4,139	3,285	2,892	2,659	2,503	2,389	83	3,957	3,108	2,716	2,483	2,326	2,211
34	4,130	3,276	2,883	2,650	2,494	2,380	84	3,956	3,107	2,715	2,482	2,324	2,210
35	4,121	3,267	2,874	2,641	2,485	2,372	85	3,955	3,105	2,713	2,480	2,323	2,209
36	4,113	3,259	2,866	2,634	2,477	2,364	86	3,953	3,104	2,712	2,479	2,322	2,207
37	4,105	3,252	2,859	2,626	2,470	2,356	87	3,952	3,103	2,711	2,478	2,321	2,206
38	4,098	3,245	2,852	2,619	2,463	2,349	88	3,951	3,101	2,709	2,476	2,319	2,205
39	4,091	3,238	2,845	2,612	2,456	2,342	89	3,949	3,100	2,708	2,475	2,318	2,203
40	4,085	3,232	2,839	2,606	2,449	2,336	90	3,948	3,099	2,707	2,474	2,317	2,202
41	4,079	3,226	2,833	2,600	2,443	2,330	91	3,947	3,098	2,706	2,473	2,316	2,201
42	4,073	3,220	2,827	2,594	2,438	2,324	92	3,945	3,095	2,704	2,471	2,313	2,199
43	4,067	3,214	2,822	2,589	2,432	2,319	93	3,943	3,094	2,703	2,470	2,312	2,198
44	4,062	3,209	2,816	2,584	2,427	2,313	94	3,942	3,093	2,701	2,469	2,311	2,197
45	4,057	3,204	2,812	2,579	2,422	2,308	95	3,941	3,092	2,700	2,467	2,310	2,196
46	4,052	3,200	2,807	2,574	2,417	2,304	96	3,940	3,091	2,699	2,466	2,309	2,195
47	4,047	3,195	2,802	2,570	2,413	2,299	97	3,939	3,090	2,698	2,465	2,308	2,194
48	4,043	3,191	2,798	2,565	2,409	2,295	98	3,938	3,089	2,697	2,465	2,307	2,193
49	4,038	3,187	2,794	2,561	2,404	2,290	99	3,937	3,088	2,696	2,464	2,306	2,192
50	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400	2,286	100	3,936	3,087	2,696	2,463	2,305	2,191

NILAI TABEL

DF	Tin	
	99%	97
1	63,656	2
2	9,925	6
3	5,841	2
4	4,604	2
5	4,032	2
6	3,707	2
7	3,499	2
8	3,355	2
9	3,250	2
10	3,169	2
11	3,106	2
12	3,055	2
13	3,012	2
14	2,977	2
15	2,947	2
16	2,921	2
17	2,898	2
18	2,878	2
19	2,861	2
20	2,845	2

DF	Tin	
	99%	97
51	2,676	2,
52	2,674	2,
53	2,672	2,
54	2,670	2,
55	2,668	2,
56	2,667	2,
57	2,665	2,
58	2,663	2,
59	2,662	2,
60	2,660	2,
61	2,659	2,
62	2,657	2,
63	2,656	2,
64	2,655	2,
65	2,654	2,
66	2,652	2,
67	2,651	2,
68	2,650	2,
69	2,649	2,
70	2,648	2,



Nilai-Nilai r Product Moment Pada Keyakinan 95%

n	Nilai kritis	n	Nilai kritis
1	0,997	51	0,279
2	0,997	52	0,279
3	0,997	53	0,279
4	0,495	54	0,279
5	0,878	55	0,266
6	0,811	56	0,266
7	0,754	57	0,266
8	0,707	58	0,266
9	0,666	59	0,266
10	0,632	60	0,254
11	0,602	61	0,254
12	0,576	62	0,254
13	0,553	63	0,254
14	0,534	64	0,254
15	0,514	65	0,244
16	0,497	66	0,244
17	0,482	67	0,244
18	0,468	68	0,244
19	0,456	69	0,244
20	0,444	70	0,235
21	0,433	71	0,235
22	0,423	72	0,235
23	0,413	73	0,235
24	0,404	74	0,235
25	0,396	75	0,235
26	0,388	76	0,227
27	0,381	77	0,277
28	0,374	78	0,227
29	0,367	79	0,277
30	0,361	80	0,220
31	0,355	81	0,220
32	0,349	82	0,220
33	0,344	83	0,220
34	0,339	84	0,220
35	0,334	85	0,213
36	0,329	86	0,213
37	0,325	87	0,213
38	0,320	88	0,213
39	0,316	89	0,213
40	0,312	90	0,207
41	0,308	91	0,207
42	0,304	92	0,207
43	0,301	93	0,207
44	0,297	94	0,207
45	0,294	95	0,202
46	0,291	96	0,202
47	0,288	97	0,202
48	0,284	98	0,202
49	0,281	99	0,202
50	0,279	100	0,194