

**PENGARUH PELAYANAN, FASILITAS, DAN
PENGETAHUAN TERHADAP KEPUTUSAN
NASABAH MEMILIH PEMBIAYAAN
DI PT. BPRS ADECO KOTA LANGSA**

SKRIPSI

Diajukan Oleh:

**MASYITAH
NIM: 4012017178**

**Program Studi
Perbankan Syariah**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) LANGSA
TAHUN 2021 M / 1442 H**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**PENGARUH PELAYANAN, FASILITAS DAN PENGETAHUAN
TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH PEMBIAYAAN
DI PT. BPRS ADECO KOTA LANGSA**

Oleh:

Masyitah
NIM. 4012017178

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Perbankan Syariah

Langsa, 28 September 2021

Pembimbing I



Fahriansah, Lc., M.A
NIDN : 2116068202

Pembimbing II



Chahayu Astina, S.E, M.Si
NIP. 19841123 201903 2 007

Mengetahui
An. Ketua Prodi Sekretaris Perbankan Syariah



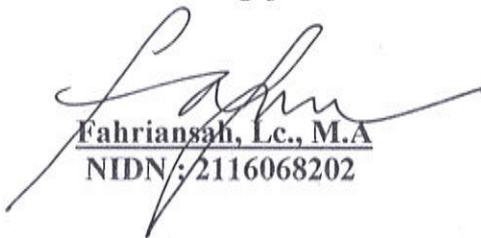
FAKHRIZAL, Lc, MA
NIP. 198502182018011001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Pengaruh Pelayanan, Fasilitas, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. BPRS Adeco Kota Langsa**” Atas Nama MASYITAH NIM 4012017178 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 15 Desember 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Langsa, 15 Desember 2021
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Langsa

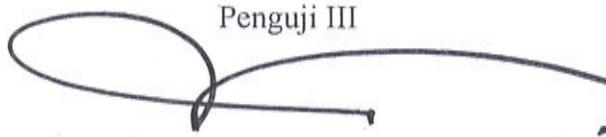
Penguji I


Fahriansah, Lc., M.A
NIDN: 2116068202

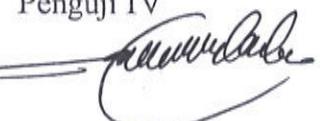
Penguji II


Chahayu Astina, S.E, M.Si
NIP. 19841123 201903 2 007

Penguji III


Dr. Ismail Fahmi Arrauf Nasution, MA
NIP. 197508292008011007

Penguji IV


Faisal Umardani Hasibuan, M.M
NIP. 19840520 201803 1 001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Langsa

Dr. Iskandar Budiman, M.CL
NIP: 19650616 199503 002



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Masyitah
NIM : 4012017178
Tempat, Tanggal Lahir : Langsa 22 Mei 1999
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Dsn. Nelayan Desa Birem Puntong Kecamatan
Langsa Baro

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul “**Pengaruh Pelayanan, Fasilitas, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. BPRS Adeco Kota Langsa**” benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, 28 September 2021

Yang membuat pernyataan



Masyitah

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“ jika kau merasa harimu beruntung, percayalah bahwa doa ayah ibumu sedang dikabulkan Allah”.

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, karya sederhana ini kupersembahkan untuk Allah SWT yang telah memberikan kemudahan, kelancaran, dan segala karunia yang tiada tara untukku dan seluruh umat-Nya”.

- ❖ Kedua orang tuaku kepada Ayah dan Ibuku, yang telah tulus dan ikhlas membesarkan, membiayai serta mendoakanku selalu. Semoga Allah SWT memuliakan kalian berdua baik di dunia maupun di akhirat.
- ❖ Untuk keluargaku yang senantiasa membantu dan memberi semangat.
- ❖ Teman-temanku yang selalu mendukung dalam menyelesaikan skripsi ini
- ❖ Almamaterku tercinta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa yang telah banyak memberikan pelajaran dan pengalaman yang luar biasa.
- ❖ Serta seluruh pihak yang membantuku terutama dalam usaha penyelesaian skripsi ini .

ABSTRAK

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa secara parsial maupun simultan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang ada di PT. BPRS Adeco Kota Langsa yang masih aktif berjumlah lebih kurang 5000 nasabah, sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah 98 sampel, diambil menggunakan teknik probability sampling, yaitu teknik pengambilan sampel yang memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linear berganda dengan menggunakan uji t (parsial) dan uji f (simultan). Hasil penelitian menunjukkan Nilai t_{hitung} dari pelayanan sebesar $2,347 >$ dari t_{tabel} sebesar $1,661$, dengan nilai signifikansi $0,021 < 0,05$. Nilai t_{hitung} dari fasilitas sebesar $8,803 >$ dari t_{tabel} sebesar $1,661$, dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < \alpha 0,05$. Nilai t_{hitung} dari Pengetahuan sebesar $3,109 >$ dari t_{tabel} sebesar $1,661$, dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$. Secara simultan (keseluruhan) pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan dapat dilihat dari hasil uji F, dengan nilai $F_{hitung} = 78,502 >$ dari F_{tabel} $2,47$ dengan nilai signifikansi = $0,000$. Untuk penelitian selanjutnya disarankan agar menambah variabel-variabel independent yang mana mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan khususnya di PT. BPRS Adeco Kota Langsa.

Kata kunci : pelayanan, fasilitas, pengetahuan dan keputusan

ABSTRACT

Financing based on sharia principles is the provision of money or equivalent claims based on an agreement or agreement between the bank and another party that requires the party being financed to return the money or claim after a certain period of time in exchange for profit sharing. The purpose of this study was to determine the effect of services, facilities and knowledge on customer decisions to choose financing at PT. BPRS Adeco Langsa City partially or simultaneously. The method used in this study uses quantitative methods. The population in this study were all customers at PT. Adeco BPRS in Langsa City which are still active are approximately 5000 customers, while the sample in this study was 98 samples, taken using probability sampling technique, which is a sampling technique that provides equal opportunities or opportunities for each element or member of the population to be selected as samples. Hypothesis testing using multiple linear regression analysis using t test (partial) and f test (simultaneous). The results showed that the tcount value of the service was 2.347 > from the ttable of 1.661, with a significance value of 0.021 <0.05. The t-count value of the facility is 8.803 > from the t-table of 1.661, with a significance value of 0.000 < alpha 0.05. The tcount value of Knowledge is 3.109 > from ttable of 1.661, with a significance value of 0.002 <0.05. Simultaneously (overall) services, facilities and knowledge of decisions can be seen from the results of the F test, with a value of Fcount = 78.502 > from Ftable 2.47 with a significance value of 0.000. For further research, it is recommended to add independent variables which influence customer decisions in choosing financing, especially at PT. BPRS Adeco Langsa City.

Keywords: services, facilities, knowledge and decisions

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Segala puja puji bagi Ilahi Zat Yang Maha Sempurna muara segala kerinduan dari pencinta yang haus akan kekekalan kasih sayang-Nya, berkat rahmat dan kasih sayang-Nya maka peneliti dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul, “ **Pengaruh Pelayanan, Fasilitas, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. BPRS Adeco Kota Langsa**” dengan baik. Shalawat beriringan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW. yang telah membawa umat manusia menuju kearah jalan kesempurnaan.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu syarat mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Langsa, serta selesai berkat bantuan dan bimbingan yang sangat berarti dari berbagai pihak. Pada kesempatan baik ini, perkenankan peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA., selaku Rektor IAIN Langsa.
2. Bapak Dr. Iskandar Budiman, M.CL., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
3. Bapak Fakhrihal, Lc. Ma selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
4. Bapak Fahriansah, Lc., M.A selaku pembimbing I yang dengan sabar memberikan pengarahan, saran, dan bimbingan kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

5. Ibu Chahaya Astina, S.E, M.Si selaku pembimbing II yang dengan sabar memberikan pengarahannya, saran, dan bimbingan kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
6. Ibu Mastura M.Si., selaku Kepala Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
7. Ibu Zikriatul Ulya, S.E., MM, selaku penasehat akademik peneliti
8. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Program Studi Perbankan Syariah yang telah memberikan bekal berbagai teori, ilmu pengetahuan dan pengalaman yang sangat bermanfaat bagi peneliti.
9. Segenap Staff TU Prodi Perbankan Syariah dan yang memberi kemudahan administratif bagi peneliti selama masa perkuliahan.
10. Orang tua tercinta yang telah memberikan dukungan doa, moral dan materil sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini serta semangat dan perjuangannya yang telah menginspirasi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua teman-teman yang sama-sama lagi menyusun skripsi di Prodi Perbankan Syariah. Terima kasih, peneliti ucapkan untuk kalian yang telah setia berjuang bersama-sama mencari ilmu di Fakultas tercinta kita.

Akhir kata, kepada Allah SWT, kita berserah diri. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak. Wassalam.

TRANSLITERASI

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf latin :

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak Dilambangkan	Tidak Dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ṣ	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Sad	Ṣ	Es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	Ḍ	De (dengan titik dibawah)
ط	Ta	Ṭ	Te (dengan titik dibaah)
ظ	Za	Ẓ	Zet (dengan titik dibawah)
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik (didas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

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 harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	A
ـِ	Kasrah I	I	I
ـُ	Dammah	U	U

1. Vokal Rangkap

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

Tanda	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ـَي	fathah dan ya	Ai	a dan i
ـَو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

Kataba	=	كَتَبَ
Fa'ala	=	فَعَلَ
Žakira	=	ذَكَرَ
Yažhabu	=	يَذْهَبُ
Suila	=	سئِلَ
Kaifa	=	كَيْفَ
Haula	=	هَوَّلَ

3. Maddah

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

Harakat dan Harakat	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـَا / اِي	fathah dan alif	Ā	A dan garis di atas
ـَايِ	kasrah dan ya	Ī	I dan garis di atas
ـَاوِ	dammah dan wau	Ū	U dan garis di atas

Contoh:

Qāla	=	قَالَ
Ramā	=	رَمَى
Qīla	=	قِيلَ
Yaqūlu	=	يَقُولُ

4. Ta Marbutah

Transliterasi ta marbutah ada dua:

a. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.

b. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang **al** serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan **ha (h)**.

Contoh:

Rauḍah al-Aṭfal	=	رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ
Rauḍhatul aṭfal		
al-Madīnah al-Munawwarah	=	الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ
al-Madīnatul-Munawwarah		
Ṭalḥah	=	طَلْحَةَ

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

Rabbana	=	رَبَّنَا
Nazzala	=	نَزَّلَ
al-Birr	=	الْبِرُّ
al-Ḥajj	=	الْحَجُّ
Nu'imma	=	نُعْمٌ

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariah.

a. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /ج/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Contoh:

ar-Rajulu	=	الرَّجُلُ
as-Sayyidatu	=	السَّيِّدَةُ
asy-Syamsu	=	الشَّمْسُ
al-Qalamu	=	القَلَمُ
al-Badī'u	=	البَدِيعُ
al-Jalālu	=	الْجَلَالُ

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrop. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

Ta'khuḏūna	=	تَأْخُذُونَ
an-Nau'	=	النَّوْءُ
Syai'un	=	شَيْءٌ
Inna	=	إِنَّ
Umirtu	=	أُمِرْتُ
Akala	=	أَكَلٌ

8. Penelitian Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim* maupun *harf* ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penelitiannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan sehingga dalam transliterasi, penelitian kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

	وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ
Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn	
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn	
	فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ
Fa aufu al-kaila wa al-mīzān	
Fa auful- kaila wa-mīzān	
	إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلُ
Ibrāhīm al-Khalīl	
Ibrāhīmul-Khalīl	
	بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَهَا وَمَرْسَاهَا
Bismillāhi majrehā wa mursāhā	
	وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَجُّ الثُّبُتِ مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا
Walillāhi 'alan-nāsi ḥijju al-baiti manistatā'a ilaihi sabīlā	
Walillāhi 'alan-nāsi ḥijjul-baiti manistatā'a ilaihi sabīlā	

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama dari itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

	وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ
Wa mā Muhammadun illa rasūl	
	إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا
Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī biBakkata mubārakan	

شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ

Syahru Ramadān al-lazī unzila fih al-Qur'an
Syahru Ramadanal-lazī unzila fihil-Qur'an

وَلَقَدْ رَأَاهُ بِالْأَفُقِ الْمُبِينِ

Wa laqad raāhu bi al-ufuq al-mubīn
Wa laqad raāhu bil-ufuqil-mubīn

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Alhamdu lillāhi rabb al-‘ālamīn
Alhamdu lillāhi rabbil-‘ālamīn

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arab-nya memang lengkap demikian dan kalau penelitian itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ

Naşrun minallāhi wa fathun qarīb

بِهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا

Lillāhi al-amru jamī‘an
Lillāhil-amru jamī‘an

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Wallāhu bikulli syaiin ‘alīm

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

	Halaman
PERSETUJUAN	i
PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
TRANSLITERASI	ix
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
DAFTAR SINGKATAN/PENJELASAN ISTILAH	xx
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	8
1.3. Batasan Masalah.....	8
1.4. Rumusan Masalah	9
1.5. Tujuan Penelitian	9
1.6. Manfaat Penelitian	10
1.7. Penjelasan Istilah.....	11
1.8. Sistematika Pembahasan	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1. Keputusan	14
2.1.1 Pengertian keputusan	14
2.1.2 Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah	15
2.1.3 Indikator Keputusan Nasabah	18
2.2. Pelayanan	19
2.2.1 Pengertian Pelayanan	19
2.2.2 Jenis Pelayanan	21
2.2.3 Indikator Pelayanan.....	21
2.3. Fasilitas	22
2.3.1 Pengertian Fasilitas	22

2.3.2	Faktor-Faktor fasilitas	23
2.3.3	Indikator Fasilitas.....	24
2.4.	Pengetahuan	26
2.4.1	Pengertian Pengetahuan	26
2.4.2	Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan.....	27
2.4.3	Indikator Pengetahuan.....	28
2.5.	Pembiayaan	29
2.5.1	Pengertian Pembiayaan.....	29
2.5.2	Tujuan dan Fungsi Pembiayaan.....	30
2.5.3	Produk-produk Pembiayaan	34
2.6	Pengaruh Pelayanan, fasilitas, dan Pengetahuan Terhadap Keputusan	35
2.7	Penelitian Terdahulu	35
2.8	Kerangka Pemikiran.....	42
2.9	Hipotesis.....	43
BAB III METODE PENELITIAN		
3.1	Jenis dan Pendekatan Penelitian	45
3.2	Waktu dan Lokasi Penelitian	45
3.3	Populasi dan Sampel	46
3.3.1	Populasi.....	46
3.3.2	Sampel	46
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	47
3.5	Jenis dan Sumber Data.....	48
3.6	Instrumen Penelitian.....	48
3.7	Definisi Operasional.....	49
3.7.1	Variabel Bebas (Independen Variabel)	49
3.7.2	Variabel Terikat (Dependen Variabel)	49
3.8	Pengujian Instrumen Penelitian	51
3.8.1	Uji Validitas.....	52
3.8.2	Uji Reliabilitas.....	52
3.9	Teknik Analisis Data	53

3.9.1	Uji Asumsi Klasik.....	53
3.9.2	Analisis Regresi Berganda.....	56
3.9.3	Koefisien Determinasi (R^2)	57
3.10	Uji Hipotesis.....	58
3.10.1	Uji t (Parsial)	59
3.10.2	Uji F (Uji Simultan)	59
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		
4.1	Hasil Penelitian	61
4.2	Pembahasan	79
4.2.1	Pengaruh Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada BPRS Adeco Kota Langsa.....	79
4.2.2	Pengaruh Fasilitas Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa	81
4.2.3	Pengaruh Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa	83
4.2.4	Pengaruh Pelayanan, Fasilitas dan Pengetahuan Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa	84
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan	86
5.2	Saran	87
	DAFTAR PUSTAKA	88

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	36
Tabel 3.1. Definisi Operasional Variabel.....	49
Tabel 4.1. Uji Validitas	67
Tabel 4.2. Uji Reliabilitas	68
Tabel 4.3. Uji Normalitas.....	69
Tabel 4.4. Uji Linearitas	70
Tabel 4.5. Uji Multikolinearitas	72
Tabel 4.6. Uji Autokolerasi.....	74
Tabel 4.7. Uji Analisis Regresi Berganda.....	75
Tabel 4.8. Uji T.....	76
Tabel 4.9. Uji F.....	78
Tabel 4.10. Uji R.....	79

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran.....	43
Gambar 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	64
Gambar 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	64
Gambar 4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	65
Gambar 4.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	66
Gambar 4.5. Uji Heterokedastisitas	73

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Kuesioner.....	92
Lampiran 2 Validitas.....	97
Lampiran 3 Reabilitas	101
Lampiran 4 Uji Normalitas	102
Lampiran 5 Uji Linearitas	105
Lampiran 6 Uji Heterokedastisitas.....	106
Lampiran 7 Uji Autokolerasi	107
Lampiran 8 Uji Multikolinearitas.....	108
Lampiran 9 Uji Linear Berganda	109
Lampiran 10 Uji t.....	110
Lampiran 11 Uji F.....	111
Lampiran 12 Uji R2	112
Lampiran 13 Dokumentasi	113
Lampiran 14 Tabel Master Penelitian	
Lampiran 15 Tabel R	
Lampiran 16 Tabel T	
Lampiran 17 Tabel F	

DAFTAR SINGKATAN/PENJELASAN ISTILAH

<i>Biodiversity</i>	: Keragaman
<i>Ekstensifikasi</i>	: Perluasan Area Pertanian
<i>Faktor of Production.</i>	: Faktor Penentu Produksi
HOK	: Hari Orang Kerja
<i>Intangible assets</i>	: Aset tak Berwujud
<i>Landscape</i>	: Bentang Alam
<i>Naturan Vegetation</i>	: Vegetasi Alami
<i>Revenue</i>	: Pendapatan
Saprotan	: Sarana Produksi Tani
<i>Upword shift of production</i>	: Penggunaan Teknologi Baru

BAB I

PENDAHULUAN

5.3 Latar Belakang Masalah

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan syariat Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya. Ada beberapa jenis pembiayaan yaitu: pembiayaan syariah berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), prinsip penyertaan modal (*musharakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni.¹

Sedangkan sistem pemberian kredit pada bank konvensional lebih melakukan pada perolehan bunga yang ditetapkan pada para debitur. Besarnya jumlah pengembalian pinjaman yang harus dibayarkan oleh para debitur adalah sebesar jumlah pinjaman kredit yang diterima beserta jumlah bunga kredit yang ditetapkan pihak bank. Dengan adanya bunga tersebut dapat dimasukkan dalam pendapatan dan keuntungan bank. Jika dipandang dari segi syariah, maka apa yang diterapkan pada bank konvensional tersebut adalah termasuk perbuatan riba, karena pada sistem pembiayaan yang diterapkan pada bank syariah memiliki

¹Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), h.

beberapa perbedaan dengan sistem pemberian kredit yang diterapkan pada bank konvensional. Untuk pembiayaan (bank syariah) ketika terdapat debitur yang meminjamkan dana kepada bank syariah, maka antara pihak bank maupun pihak debitur akan melakukan perjanjian diawal pembiayaan yang dianggap sebagai pengikatan kontrak antara pihak bank dengan calon nasabah atau calon debitur. Perjanjian tersebut antara lain meliputi perhitungan bagi hasil yang selanjutnya akan ditanggung bersama oleh pihak bank maupun nasabah. Perhitungan bagi hasil yang ditetapkan dalam perjanjian dilakukan tanpa adanya unsur paksaan didalamnya. Terkait dengan perhitungan bagi hasil, jika bank mendapatkan keuntungan lebih, maka laba akan dibagi bersama dengan nasabahnya. Namun jika pihak bank mengalami kerugian, maka pihak nasabah juga turut menanggung resiko kerugiannya.² Dalam surah Al- Baqarah ayat 275. Allah berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila.Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat). Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”

²Achasih Nur Chikmah, “Analisis Perbandingan Sistem Pemberian Kredit Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Bank Syariah Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah” (Skripsi, Universitas Negeri Surabaya, 2019), h. 2.

Menurut Asy-Shiddieq menafsirkan bahwa “Orang orang yang memakan riba tiada berdiri, melainkan sebagai berdiri orang yang dibanting syaitan (kemasukan syaitan. Yang demikian itu disebabkan perkataan mereka: „hanyasanya jual beli itu,sama dengan riba”. Bagaimana mereka menyamakan jual beli dengan riba – padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba – Allah tidak menyamakan hukum keduanya. Maka barang siapa datang kepadanya pengajaran dari Tuhannya, lalu berhenti, maka menjadi kepunyaannya apa yang telah diambil. Dan urusannya terserah kepada Allah .dan barangsiapa kembali lagi – memakan riba – maka itulah penghuni penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”³

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga perbankan yang bekerja dibidang simpanan dan pembiayaan, yaitu dengan kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana dari masyarakat untuk masyarakat. Namun dalam kegiatannya menghimpun dana bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) dapat menerima dalam bentuk tabungan dan deposito. Dalam kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat, dibedakan ke dalam beberapa bentuk pembiayaan dengan prinsip bagi hasil berdasarkan akad *mudharabah* atau *musyarakah* dan pembiayaan untuk transaksi jual beli berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, atau *istish'na*.

Sebagai lembaga keuangan, BPRS memiliki tugas memberikan jasa keuangan melalui penitipan uang (simpanan), peminjaman uang (pembiayaan) serta pelayanan. Oleh karena itu, bank harus dapat menjaga kepercayaan dari

³Prof. T.M Hasbi ash Shiddieqy, Dr. Tafsir al-Bayan, PT Almaarif, Bandung, J 1, hal .276

nasabahnya. Kepercayaan sangat penting, karena tanpa kepercayaan dari masyarakat mustahil bank dapat hidup dan berkembang.

Pelayanan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah sebagai suatu usaha untuk membantu menyiapkan atau mengurus apa yang diperlukan orang lain.⁴ Sedangkan menurut Moenir, pelayanan adalah kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dengan landasan faktor materi melalui sistem, prosedur dan metode tertentu dalam rangka usaha memenuhi kepentingan orang lain sesuai dengan haknya.⁵ Berdasarkan hasil wawancara pra penelitian kepada nasabah dari segi pelayanandi PT. BPRS Adeco Kota Langsa yang diberikan sangatlah baik, ramah, dan cepat.⁶ Namun pada hasil wawancara berikutnyaada juga nasabah yang mengatakan keluhan pelayanan yang lama dan pengutipan tagihan yang telat dari jangka waktu yang ditentukan.⁷

Semakin baik pelayanan yang diberikan kepada nasabah maka akan mempengaruhi tingkat kepuasan yang dirasakan nasabah sehingga usaha tersebut akan dinilai bermutu. Begitu pula sebaliknya apabila pelayanan yang diberikan kurang baik dan tidak memuaskan nasabah, maka usaha tersebut juga di nilai kurang bermutu oleh nasabah. Oleh karena itu usaha untuk meningkatkan pelayanan harus terus dilakukan agar dapat memaksimalkan kualitas pelayanan.⁸

Pada BPRS Adeco juga terdapat pelayanan menjemput semua pembiayaan dari nasabah yang tidak bisa menyetorkan langsung ke bank karena kondisi

⁴<https://kbbi.web.id/%20pelayanan> diakses pada tanggal 19 Mei 2021

⁵Moenir, *Manajemen Pelayanan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017), h. 41.

⁶Wawancara dengan Chahayu Astina M. Si, Nasabah BPRS Adeco Kota Langsa, pada tanggal 26-29 Februari 2021

⁷Wawancara dengan Nuraini, Nasabah BPRS Adeco Kota Langsa, pada tanggal 18 Maret 2021

⁸Moenir, *Manajemen Pelayanan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017), h. 43.

pekerjaan yang tidak memungkinkan untuk ditinggal. Contohnya para pengambil pembiayaan yang bekerja sebagai pedagang dipasar. Mereka tidak bisa meninggalkan barang dagangannya karena tidak punya tenaga kerja lain yang menggantikan. Dengan adanya pelayanan dari PT. BPRS Adeco Kota Langsa yang mengutip langsung pembiayaan dari nasabah, membuat nasabah merasa dipermudah. Maka hal ini bisa menjadi alasan bagi masyarakat untuk memutuskan menjadi nasabah pembiayaan di PT. BPRS Adeco Kota Langsa.

Namun terkadang pihak bank datang tidak sesuai dengan janji awal yaitu adanya keterlambatan dalam mengutip pembiayaan yang seharusnya. Misalnya janji akan datang setiap hari menjadi beberapa hari kemudian baru datang, membuat nasabah kesulitan untuk menyimpan semua pembiayaannya.⁹

Fasilitas merupakan sesuatu yang memudahkan nasabah dalam memperoleh kepuasan. Fasilitas ini juga berpengaruh terhadap nasabah agar ingin menggunakan produk yang ditawarkan bank. Berdasarkan hasil observasi atau pengamatan peneliti, pada kenyataannya PT. BPRS Adeco Kota Langsa mempunyai fasilitas kurang mendukung seperti area parkir yang sempit, kurangnya bangku tunggu didalam ruangan yang tidak begitu besar sehingga ketika ramai nasabah yang datang akan terasa sempit dan ini akan menimbulkan ketidaknyaman bagi para nasabah.¹⁰

Pengetahuan nasabah merupakan informasi yang diketahui dan dipahami tentang suatu produk atau jasa yang dipasarkan dan memberi manfaat dan mampu

⁹Wawancara dengan Nuraini, Nasabah BPRS Adeco Kota Langsa, pada tanggal 18 maret 2021

¹⁰Hasil Observasi atau pengamatan pada BPRS Adeco Kota Langsa tanggal 29 Februari 2021

mempengaruhi perilaku nasabah untuk menggunakan produk tersebut.¹¹ Namun kenyataannya masih banyak nasabah yang belum mengetahui apa saja produk yang ada di perbankan syariah termasuk di PT. BPRS Adeco Kota Langsa. Berdasarkan hasil wawancara kepada salah satu nasabah PT. BPRS Adeco Kota Langsa yang mengatakan bahwa“saya tidak tau produk apa aja yang ada didi PT. BPRS Adeco Kota Langsa. Saya disini hanya menabung tidak mengambil pembiayaan apa-apa, pegawai disini pun tidak ada yang menjelaskan ada produk apa saja waktu saya pertama kali datang”.¹² Sehingga dalam mempengaruhi keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan di PT. BPRS Adeco Kota Langsa dipengaruhi oleh variabel pelayanan, fasilitas, dan pengetahuan. Hal ini diperbuat dari peneliti Luvy Setyoningrum, Vita Aprilia Safitri, dan Dimas Suhendra Syahri Ramadhan yang memperoleh hasil bahwa pelayanan mempengaruhi keputusan nasabah secara positif.¹³ Begitupun untuk nasabah fasilitas, penelitian Vita Aprilia Safitri memperoleh hasil bahwa fasilitas mempengaruhi keputusan nasabah secara positif signifikan.¹⁴ Adapun untuk

¹¹Anggita Novita, *Analisis Motivasi, Persepsi, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Bank*.Jurnal EMBA, Vol. 3 No. 3, 2015 h. 330-340.

¹²Wawancara dengan Suparmi, nasabah PT. BPRS Adeco Kota Langsa, pada tanggal 15 Maret 2021

¹³Luvy Setyoningrum, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, dan Citra Perusahaan terhadap Proses Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Musyarakah pada Bank Panin Dubai Syariah*, (Universitas: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018).

Dimas Suhendra Syahri Ramadhan, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BMT AlAqobah Pusri Palembang*, (Universitas: UIN Raden Fatah Palembang, 2017).

¹⁴Vita Aprilia Lestari, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi Dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Dengan BrandImage Sebagai Variabel Intervening Pada Bank Bri Syariah Kcp Demak*”, (Universitas: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Salatiga, 2018).

variabel pengetahuan, Saida Mushoffa Rohmah dan Astik Tarikotillah memperoleh hasil positif dan signifikan.¹⁵

Namun peneliti ingin mengetahui bagaimana pengaruh pelayanan, fasilitas, dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan di PT. BPRS Adeco Kota Langsa. Dengan subjek, objek, dan nasabah penelitian yang berbeda, hasil penelitian belum tentu akan sama apalagi adanya data wawancara yang menyatakan adanya beberapa keluhan nasabah berupa pelayanan, fasilitas, dan pengetahuan yang diharapkan oleh nasabah yang diberikan oleh PT. BPRS Adeco Kota Langsa.

Walaupun jumlah nasabah dan memilih pembiayaan di bank PT. BPRS Adeco Kota Langsa belum bisa diketahui jumlah nominalnya dan walaupun bukan bank yang berskala nasional, namun dari hasil observasi peneliti, PT. BPRS Adeco Kota Langsa mampu bertahan selama 14 tahun ditengah-tengah persaingan perbankan nasional di Kota Langsa. Sehingga menjadi fokus utama peneliti untuk mengetahui dan menganalisis tentang **“Pengaruh Pelayanan, Fasilitas, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. BPRS Adeco Kota Langsa”**.

¹⁵Saidah Mushoffa Rohmah, Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Anggota BMT Buana Mulur Sukoharjo*, (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2017).

Astik Tarikotillah, Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan, Kelompok Acuan, Motivasi, Dan Lokasi Bank Terhadap Keputusan Masyarakat Muslim Melakukan Pembiayaan Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat Muslim Di Kota Surakarta)*, (Universitas: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta, 2017).

5.4 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pemaparan diatas, ada beberapa identifikasi masalah yang dapat disimpulkan yaitu:

1. Sebagai Bank Pembiayaan, PT. BPRS Adeco Kota Langsa berperan penting dalam memajukan usaha rakyat melalui penyaluran pembiayaan namun jika dalam melayani nasabah tidak memuaskan, maka nasabah akan memutuskan untuk tidak mengambil pembiayaan di PT. BPRS Adeco Kota Langsa di masa depan.
2. Fasilitas yang ada di PT. BPRS Adeco Kota Langsa masih dinilai minim oleh sebagian nasabah yang diwawancarai. Namun sebagiannya merasa masih wajar. Sehingga perlu dianalisis lebih lanjut bagaimana pengaruh fasilitas terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan di PT. BPRS Adeco Kota Langsa.
3. Pengetahuan dalam memilih pembiayaan yang sesuai dengan kondisi nasabah adalah sesuatu yang penting. Oleh sebab itu dengan nasabah mempunyai pengetahuan tentang jenis-jenis pembiayaan yang ada khususnya di PT. BPRS Adeco Kota Langsa diasumsikan akan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan.

5.5 Batasan Masalah

Setelah melakukan identifikasi masalah, peneliti membatasi masalah penelitian sebagai berikut:

2. Objek penelitian ini menggunakan variabel pelayanan (X_1), fasilitas (X_2), pengetahuan (X_3) dan keputusan nasabah memilih pembiayaan (Y).

3. Subjek dalam penelitian ini adalah nasabah aktif di PT. BPRS Adeco Kota Langsa.
4. Data yang akan dianalisis hanya data tahun 2021.

5.6 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti dapat memaparkan perumusan masalah dari penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana pengaruh pelayanan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa?
2. Bagaimana pengaruh fasilitas terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa?
3. Bagaimana pengaruh pengetahuan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa?
4. Bagaimana pengaruh pelayanan, fasilitas, dan pengetahuan secara simultan terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa?

5.7 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

4. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa.

5. Untuk mengetahui pengaruh fasilitas terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa.
6. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa.
7. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa.

5.8 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang ada, maka manfaat penelitian ini diharapkan sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Untuk menambah pengetahuan bagi para pembaca tentang pengaruh dari pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa dan diharapkan dapat menjadi referensi serta pengembangan teori pada penelitian selanjutnya mengenai variabel-variabel lain yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan..

2. Manfaat Praktis

Secara praktis manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada nasabah tentang pembiayaan yang diterapkan oleh PT. BPRS Adeco Kota Langsa dan

melakukan berbagai macam kegiatan ekonomi yang sesuai dengan nilai-nilai islam.

5.9 Penjelasan Istilah

1. Pembiayaan adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan dengan persepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang dan tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan/bagi hasil.¹⁶
2. Pelayanan diberikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah. Tindakan tersebut dapat dilakukan melalui cara langsung melayani pelanggan.¹⁷
3. Fasilitas merupakan penampilan, kemampuan sarana prasarana dan keadaan lingkungan sekitarnya dalam menunjukkan eksistensinya kepada eksternal yang meliputi fasilitas fisik (gedung) perlengkapan dan peralatan. Yang termasuk fasilitas dapat berupa alat, benda-benda, perlengkapan, uang, ruang tempat kerja.
4. Pengetahuan adalah informasi yang telah dikombinasikan dengan pemahaman dan potensi untuk menindaki; yang lantas melekat dibenak seseorang. Pada umumnya, pengetahuan memiliki kemampuan prediktif terhadap sesuatu sebagai hasil pengenalan atas suatu pola.

¹⁶Muhammad Syafii Antoni, *Bank Syariah dari Teori Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 161.

¹⁷Kasmir, *Etika Customer Service*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2018), h. 15.

5. Nasabah adalah pihak memperoleh fasilitas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah.
6. Keputusan sebagai sesuatu pemilihan tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Untuk melakukan suatu keputusan orang akan melalui suatu proses tertentu, demikian pula padahal keputusan memilih produk atau merek, mereka akan melaksanakan proses terlebih dahulu mungkin karena mereka tidak ingin menanggung resiko yang besar apabila memilih produk tersebut, sehingga mereka akan penuh dengan pertimbangan-pertimbangan.

5.10 Sistematika Pembahasan

Peneliti ini akan disajikan dalam V (lima) bab dengan sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang ide-ide pokok dan pemikiran-pemikiran yang tertuang dalam pembahasan penelitian yang terdiri atas latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, manfaat penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN TEORITIS

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang berkaitan dengan penelitian seperti: bank syariah, pembiayaan pada bank syariah, pelayan, fasilitas, pengetahuan, keputusan nasabah, penelitian terdahulu, kerangka teoritis dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini merupakan tentang pendetaan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel, data penelitian, teknik pengumpulan, defenisi operasional dan teknik analisis data.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang deskripsi data penelitian, uji persyaratan analisis, uji asumsi klasik, uji hipotesis dan interpretasi hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan-kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat serta masukan untuk pihak-pihak yang terkait, salah satunya pihak lembaga keuangan perbankan syariah serta diakhiri dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

2.1. Keputusan

2.1.1. Pengertian Keputusan

Keputusan (*decision*) berarti pilihan (*choice*), yaitu pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Namun, ia hampir tidak merupakan pilihan antara yang benar dan yang salah, tetapi yang justru sering terjadi ialah pilihan antara yang “hampir benar” dan yang “mungkin salah”. Secara formal, pengambilan keputusan adalah sesuatu proses untuk memilih salah satu cara atau arah tindakan dari berbagai alternatif yang ada demi tercapainya hasil yang diinginkan.¹⁸

Menurut Irham Fahmi keputusan adalah proses penelusuran masalah yang berawal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi. Rekomendasi itulah yang selanjutnya dipakai dan digunakan sebagai pedoman basis dalam pengambilan keputusan.¹⁹

Dari pendapat di atas dapat dipahami bahwa keputusan sebagai sesuatu pemilihan tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Untuk melakukan suatu keputusan orang akan melalui suatu proses tertentu, demikian pula padahal keputusan memilih produk atau merek, mereka akan melaksanakan proses terlebih dahulu mungkin karena mereka tidak ingin menanggung resiko yang besar apabila memilih produk tersebut, sehingga mereka akan penuh dengan pertimbangan-pertimbangan.

¹⁸J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Strategik*, (Jakarta : PT. Grasindo, 2011), h. 34.

¹⁹ Irham Fahmi, *Etika bisnis teori, kasus dan solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 38.

2.1.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah

Berikut ini faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah:

1. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi berasal dari luar diri manusia. Faktor tersebut diantaranya:

a. Sosial

Faktor sosial adalah salah satu faktor dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat. Faktor sosial ini terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan dan status. Yang dimaksud kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang.²⁰

b. Promosi

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah terhadap produk, mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi akan mengingatkan citra bank dimata para nasabahnya.²¹

²⁰Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 195.

²¹Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media, 2005), h. 175.

c. Kualitas Pelayanan

Kotler Philip dan Keller mendefinisikan pelayanan sebagai aktivitas atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh pihak ke pihak lain dengan tidak berwujud, tidak tersimpan, tidak menghasilkan kepemilikan serta bervariasi dan dapat diubah.²² Bagi nasabah yang mengutamakan keuntungan atau kemanfaatan yang diperoleh kualitas pelayanan (*service*) adalah juga faktor yang mempengaruhi memilih sebuah produk lain. Jika pelayanan yang diterimanya buruk, sudah pasti mereka beralih ke produk lain. Sebaliknya jika pelayanan baik, mereka tidak akan segan-segan setia pada produk itu. Adapun yang termasuk pelayanan adalah bagaimana keramahan pelayanan *customer officer* dan juga kualitas produk yang ditawarkan. Selain itu, kecepatan waktu, memprioritaskan nasabah dan kenyamanan ruang tempat transaksi termasuk juga menjadi pertimbangan nasabah, ketepatan pencatatan merupakan hal yang penting sebagai bukti administrasi dan transaksi kedua belah pihak dan itu diharuskan.²³

2. Faktor Internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologi yang melekat pada setiap individu konsumen. Faktor tersebut diantaranya:

a. Sikap dan Keyakinan

Sikap adalah suatu evaluasi atau perasaan dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide. Sikap menempatkan seseorang kedalam suatu

²²Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Terj. Hendra Teguh, Benyamin Molan, dan Rony A. Rusli. Jilid 2. (Jakarta: Index Kelompok Gramedia, 2004), h. 25.

²³Atep Adya Brata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*, (Jakarta: Elex Media Computindo, 2003), h. 14.

pemikiran untuk menyukai atau tidak suatu objek. Keyakinan adalah pemikiran yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Keyakinan yang diformulasikan seseorang tentang produk dan jasa tertentu.²⁴ Sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga dapat memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi nasabah untuk menggunakan produk tersebut. Karena sikap dipengaruhi keyakinan, begitu pula sebaliknya keyakinan menentukan sikap.

b. Motivasi

Motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan.²⁵ Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional melalui pembelian dan penggunaan suatu produk.

c. Persepsi

Persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Persepsi tentang produk bank syariah adalah tingkat pengetahuan dan pemahaman nasabah tentang produk dan jasa bank syariah. Pemilihan produk bank oleh nasabah seringkali lebih didasarkan pada aspek informasi mengenai manfaat yang akan

²⁴Philip Kotler and Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2012), Edisi 13. Jilid 1, h. 176.

²⁵Dedi Ismatullah, *Kewirausahaan Teori dan Praktik*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), h. 70.

diperoleh dari produk bank tersebut. Pada sisi lain kurangnya informasi dan promosi yang memadai produk yang dapat menimbulkan penyimpangan kegiatan usaha bank yang dapat merugikan nasabah dan memungkinkan calon nasabah tidak tertarik untuk memilih produk yang dimiliki bank tersebut. Persepsi tentang pemahaman terhadap produk dan jasa bank syariah akan mempengaruhi perilaku masyarakat dalam berinvestasi dan mengambil dana di bank syariah.²⁶

2.1.3. Indikator Keputusan

Indikator keputusan dalam penelitian ini:²⁷

1. Pengenalan terhadap kebutuhan

Pada tahap ini perusahaan harus meneliti nasabah untuk menemukan jenis kebutuhan dan masalah apa yang timbul, apa yang menyebabkan dan bagaimana, dan masalah itu bisa mengarahkan nasabah untuk memilih produk tersebut.

2. Pencarian informasi

Seseorang terdorong oleh kebutuhan akan melakukan proses lebih lanjut yaitu pencarian informasi mengenai sumber-sumber dan menilainya.

3. Evaluasi alternative

Nasabah akan menggunakan perhitungan yang cermat dan logis dalam memproses informasi untuk sampai pada pilihannya.

²⁶Novi Susanti, *Persepsi Nasabah Dalam Memilih Produk Bank Syariah Mandiri Belitang*, (Skripsi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017), h. 19.

²⁷Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip*, (Jakarta Raja Grafindo, 2012), h. 222-229.

4. Keputusan

Keputusan ini dimana nasabah akan memilih produk yang akan diambil sesuai dengan kebutuhannya dan bagaimana cara pembayarannya.

5. Purna atas pasca pemilihan produk

Setelah memutuskan untuk mengambil produk, proses tidak berakhir pada saat produk sudah diambil tetapi berlanjut pada periode pengambilan dimana nasabah merasakan puas akan pengambil suatu produk yang diambil.

2.2. Pelayanan

2.2.1. Pengertian Pelayanan

Pelayanan merupakan kegiatan dalam pemberian jasa atau perbuatan seseorang kepada pihak lain. Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah-tamah, adil, tepat, cepat, dan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi yang menerimanya.²⁸

Pelayanan hakikatnya adalah serangkaian kegiatan, karena itu pelayanan merupakan sebuah proses. Sebagai proses, pelayanan berlangsung secara rutin dan berkesinambungan, meliputi seluruh kehidupan orang dalam masyarakat. Dengan kemajuan teknologi yang ada akan mengakibatkan persaingan semakin banyak untuk memperoleh dan mempertahankan pelanggan. Pelayanan menjadi suatu keharusan yang dilakukan pihak produksi supaya mampu bertahan dan tetap

²⁸Moenir, *Manajemen Pelayanan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017), h. 41.

mendapatkan kepercayaan pelanggan. Pola konsumsi dan gaya hidup pelanggan menuntut pihak produksi untuk mampu memberikan pelayanan yang berkualitas. Keberhasilan suatu pengusaha dalam memberikan pelayanan yang berkualitas dapat ditentukan dengan pendekatan kualitas pelayanan. Pelayanan juga diartikan sebagai penilaian pelanggan atas keunggulan atau keistimewaan dari suatu produk atau layanan secara menyeluruh. Kinerja pelayanan juga merupakan suatu proses evaluasi menyeluruh pelanggan mengenai kesempatan kinerja layanan yang diberikan pihak pengusaha kepada pelanggan. Kualitas pelayanan erat kaitannya dengan persepsi pelanggan tentang mutu suatu usaha.²⁹

Semakin baik pelayanan yang diberikan kepada pelanggan maka akan mempengaruhi tingkat kepuasan yang dirasakan pelanggan sehingga usaha tersebut akan dinilai semakin bermutu. Begitu pula sebaliknya apabila pelayanan yang diberikan kurang baik dan tidak memuaskan pelanggan, maka usaha tersebut juga dinilai kurang bermutu oleh pelanggan. Oleh karena itu untuk meningkatkan pelayanan harus terus dilakukan agar dapat memaksimalkan kualitas jasa. Pelayanan merupakan salah satu proses penting dalam meningkatkan nilai pencitraan suatu usaha bagi pelanggan sehingga banyak usaha menjadikan budaya pelayanan sebagai standar sikap orang didalam lingkup pengusaha. Budaya pelayanan yang dilakukan secara terintegrasi akan menciptakan nilai-nilai pelayanan, yang akan mempengaruhi tingkat pengulangan pelanggan dalam membeli produk. Sebab itu, nilai pelayanan yang tercipta harus selalu dikelola terus-menerus tidak hanya saat terjadi transaksi namun juga setelah terjadi transaksi. Kualitas layanan dapat memberikan suatu dorongan yang kuat, pada

²⁹Ibid., h. 42.

pelanggan untuk membentuk suatu hubungan yang baik dengan badan usaha dan dalam jangka panjang hubungan tersebut mengharuskan badan usaha untuk lebih memahami kebutuhan pelanggan.³⁰ Pelayanan juga dapat diartikan sebagai menolong, memudahkan, menyenangkan, dan bermanfaat bagi orang lain, pelayanan nasabah adalah rangkaian kegiatan sikap dan perilaku petugas bank dalam menerima kehadiran atau berkomunikasi dengan nasabah secara langsung maupun tidak langsung.³¹

2.2.2. Jenis Pelayanan

Dalam penelitian ini membahas faktor pelayanan yang didalamnya terdapat jenis-jenis pelayanan antara lain: pemberian jasa-jasa saja, pelayanan yang berkaitan dengan penyediaan dan distribusi barang-barang saja, pelayanan ganda yang berkaitan dengan dua-duanya. Jenis-jenis pelayanan yang diberikan kepada nasabah sangatlah tergantung pada kemampuan dan keinginan penyedia jasa pelayanan yang bersangkutan.³²

2.2.3. Indikator Pelayanan

Pelayanan pada dasarnya dapat didefinisikan sebagai aktivitas seseorang, sekelompok atau organisasi baik langsung maupun tidak langsung untuk memenuhi pihak yang lain, dimana pelayanan yang baik yaitu yang dilakukan dengan ramah tamah dan penuh etika yang baik. Semakin baik pelayanan yang diberikan maka semakin tinggi tingkat keberhasilan dan kualitas yang akandicapai

³⁰Ibid., h.43.

³¹M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 213.

³²Azhari Akmal Taringan, *Etika Bisnis Islam Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), h. 89.

oleh perusahaan begitu pula sebaliknya. Ada beberapa indikator pelayanan, antara lain:³³

1. Keandalan (*reliability*), yaitu kemampuan untuk memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan tepat serta kemampuan untuk dapat dipercaya.
2. Daya tanggap (*responsiveness*), yaitu kemauan para karyawan untuk membantu memberikan jasa yang dibutuhkan oleh nasabah.
3. Jaminan (*assurance*), yaitu sikap dan kemampuan yang menunjukkan kesopanan, keramahan, serta sifat dapat dipercaya dari diri karyawan sehingga hal ini mampu menghilangkan sifat keragu-raguan nasabah dan merasa terbebas dari bahaya dan resiko.
4. Empati (*emphaty*), yaitu meliputi kemudahan oleh karyawan dalam melakukan interaksi dengan nasabah, komunikasi dengan baik dan berusaha memenuhi kebutuhan para nasabah.
5. Produk-produk fisik (*tangibles*), yaitu tersedianya fasilitas fisik, perlengkapan dan sarana komunikasi yang mampu mendukung dalam proses pelayanan.

2.3. Fasilitas

2.3.1. Pengertian Fasilitas

Fasilitas merupakan penampilan, kemampuan sarana prasarana dan keadaan lingkungan sekitarnya dalam menunjukkan eksistensinya kepada eksternal yang meliputi fasilitas fisik (gedung) perlengkapan dan peralatan. Fasilitas dapat berupa alat, benda-benda, perlengkapan, uang, ruang tempat

³³Muhtosin Arief, *Pemasaran Jasa & Kualitas Pelayanan*, h. 125-126.

kerja.³⁴ Fasilitas merupakan segala sesuatu yang bersifat fisik yang disediakan oleh pihak penjual jasa untuk mendukung kenyamanan konsumen.³⁵ Fasilitas merupakan komponen individual dari penawaran yang mudah ditumbuhkan atau dikurangi tanpa mengubah kualitas dan model jasa. Fasilitas juga adalah alat untuk membedakan program lembaga yang satu dengan pesaing yang lainnya.³⁶

2.3.2. Faktor-Faktor Fasilitas

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi dalam fasilitas jasa antara lain yaitu:³⁷

1. Sifat dan tujuan organisasi jasa

Sifat suatu jasa sering kali menentukan berbagai persyaratan desainnya. Misalnya desain rumah sakit perlu mempertimbangkan ventilasi yang memadai, ruang peralatan medis yang representatif, ruang tunggu pasien yang nyaman (dilengkapi tv, tersedia cukup tempat untuk berbaring), kamar pasien yang nyaman, ruang dokter dan kamar praktek yang bisa menjamin *privacy* (misalnya: kedap udara, tidak tembus pandang).

2. Ketersediaan tanah

Setiap perusahaan jasa yang membutuhkan tanah untuk mendirikan lokasi fasilitasnya perlu memperhatikan kemampuan finansialnya, peraturan pemerintah berkaitan dengan kepemilikan tanah, dan lain-lain.

3. Fleksibilitas

³⁴Ahmad Abdilla Reza, *Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Bank Terhadap Minat Transaksi Di Bank Syariah Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*, Lampung, 2017, h. 3.

³⁵Philip Kotler, dan Keller, Kevin Lane. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid I, (Jakarta: Erlangga, 2017), h. 166.

³⁶Muhtosin Arief, *Pemasaran Jasa & Kualitas Pelayanan*, (Jakarta: Gramedia, 2015). 23.

³⁷Ibid, h 25

Fleksibilitas desain sangat dibutuhkan apabila volume permintaan sering berubah, dan apabila spesifikasi jasa cepat berkembang, sehingga resiko keuangan menjadi besar. Kedua kondisi ini menyebabkan fasilitas jasa harus dapat disesuaikan dengan mudah dan memperhitungkan pada kemungkinan perkembangan dimasa yang akan datang.

4. Faktor estetis

Fasilitas jasa yang tertata secara rapi, menarik dan estetis akan dapat meningkatkan sikap positif pelanggan terhadap suatu jasa.

5. Masyarakat dan lingkungan sekitar

Masyarakat terutama pemerhati masalah sosial, lingkungan hidup, dan lingkungan disekitar fasilitas jasa memainkan peranan penting dan berpengaruh besar terhadap perusahaan.

6. Biaya kontribusi dan operasi

Kedua jenis biaya ini berpengaruh desain fasilitas. Biaya kontruksi dipengaruhi oleh jumlah dan jenis bahan bangunan yang digunakan.

2.3.3. Indikator Fasilitas

Fasilitas merupakan sarana maupun prasarana yang penting dalam usaha meningkatkan kepuasan seperti memberi kemudahan, memenuhi kebutuhan dan kenyamanan bagi pengguna jasa. Indikatornya fasilitas dalam penelitian ini:³⁸

1. Pertimbangan atau perencanaan spasial

Aspek-aspek seperti simetri, proporsi, tekstur, warna dan lain-lain dipertimbangkan, dikombinasikan, dan dikembangkan untuk memancing respon intelektual maupun emosional dari pemakai orang yang melihatnya.

³⁸Mudie dan Cottam dalam Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa*, (Yogyakarta: Andi, 2004), hlm. 160.

Respon inilah yang dipersepsikan sebagai kualitas visual. Kualitas ini dapat dimanipulasi atau dikendalikan perancang untuk menciptakan lingkungan tertentu yang mampu mendorong terbentuknya respon yang diinginkan dari nasabah.

2. Perencanaan ruang

Unsur ini mencakup perencanaan interior dan arsitektur, seperti penempatan perabotan dan perlengkapannya dalam ruangan, desain, aliran sirkulasi, dan lain-lain.

3. Perlengkapan (perabotan)

Perlengkapan/perabotan memiliki berbagai fungsi, diantaranya sebagai sarana pelindung barang-barang berharga berukuran kecil, sebagai barang pajangan, sebagai tanda penyambutan bagi para planggan, dan sebagai sesuatu yang menunjukkan status pemilik atau penggunanya.

4. Tata cahaya

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam mendesain tata cahaya adalah cahaya disian hari, warna, jenis dan sifat aktifitas yang dilakukan didalam ruangan, persepsi penyedia jasa akan tugasnya, tingkat ketajaman penglihatan, dan suasana yang diinginkan (tenang, damai, segar, riang, gempita, dan lain-lain).

5. Pesan-pesan yang disampaikan secara grafis

Aspek yang penting dan saling terkait dalam unsur ini adalah penampilan visual, penempatan, pemilihan bentuk fisik, pemilihan warna, pencahayaan dan pemilihan bentuk perwajahan lambang atau tanda yang dipergunakan

untuk maksud tertentu (misalnya penunjuk arah/tempat, keterangan/informasi, dan sebagainya).

2.4. Pengetahuan

2.4.1. Pengertian Pengetahuan

Pengetahuan adalah hasil penginderaan manusia yang diperoleh dari pengalaman hidupnya, yang menjadi acuan dalam pembentukan sikap seseorang. Pengetahuan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti pengalaman, pendidikan, keyakinan, sosial, lingkungan dan sebagainya. Gaffar mendefinisikan pengetahuan, pengetahuan adalah sejumlah pengalaman dengan berbagai macam informasi yang tersimpan dalam ingatan.³⁹ Pengetahuan mencakup segala kegiatan dengan cara dan sarana yang digunakan maupun segala hasil yang diperolehnya. Untuk memahami lebih mendalam tentang pengertian 'pengetahuan', kita perlu memahami tindakan mengetahui.⁴⁰

Pada dasarnya pengetahuan manusia sebagai hasil kegiatan mengetahui merupakan khasanah kekayaan mental yang tersimpan dalam benak pikiran dan kemudian diungkapkan dan dikomunikasikan satusama lain dalam kehidupan bersama, baik melalui bahasa maupun kegiatan, dan dengan cara demikian orang akan semakin diperkaya pengetahuannya satu sama lain.⁴¹

³⁹Sumarwan, Ujang, *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran)* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 27.

⁴⁰Paulus Wahana, *Filsafat Ilmu Pengetahuan*, (Yogyakarta:Pustaka, Diamond, 2016), h. 46.

⁴¹Ibid., h. 46.

2.4.2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pengetahuan yaitu sebagai berikut:⁴²

1. Faktor Internal

a. Pembelajaran melalui pendidikan

Pendidikan dapat mempengaruhi seorang termasuk juga perilaku seseorang akan pola hidup terutama dalam memotivasi untuk sikap berperan serta dalam pembangunan pada umumnya makin tinggi pendidikan seseorang maka makin mudah menerima informasi.

b. Pekerjaan

Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang memiliki minat di atas rata-rata atas produk dan jasa mereka.

c. Usia dan tahap siklus hidup

Orang membeli barang dan jasa yang berbeda sepanjang hidupnya. Konsumsi juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga.

2. Faktor Eksternal

a. Faktor Lingkungan

Merupakan seluruh kondisi yang ada di sekitar manusia dan pengaruhnya yang dapat mempengaruhi perkembangan dan perilaku orang atau kelompok.

⁴²Soekidjo Notoatmodjo, *Pendidikan Dan Perilaku Kesehatan* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2013), h. 19.

b. Seni Budaya

Sistem social budaya yang ada pada masyarakat dapat mempengaruhi dari sikap dalam menerima informasi. Sekumpulan nilai, persepsi, preferensi, dan perilaku tertentu yang diperoleh dari lingkungan keluarga, agama, kebangsaan, ras, dan geografis. Implikasinya yaitu seorang marketer dapat membentuk banyak segmen pasar penting dan merancang produk serta bauran pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan segmen.⁴³

2.4.3. Indikator Pengetahuan

Pengetahuan nasabah merupakan suatu informasi yang dimiliki oleh konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai nasabah. Indikator pengetahuan dalam penelitian ini yaitu:⁴⁴

1. Tahu (*know*)

Tahu diartikan sebagai mengingat suatu materi yang telah dipelajari sebelumnya dan mengingat kembali (*recall*) sesuatu yang spesifik dari seluruh bahan yang dipelajari atau rangsangan yang telah diterima.

2. Memahami (*comprehension*)

Memahami diartikan sebagai suatu kemampuan untuk menjelaskan secara benar tentang objek yang diketahui, dan dapat menginterpretasikan materi tersebut secara benar.

3. Aplikasi (*application*)

⁴³Ibid., h. 18.

⁴⁴Ibid., h. 19.

Aplikasi diartikan sebagai kemampuan untuk menggunakan materi yang telah dipelajari pada situasi atau kondisi real (sebenarnya).

4. Sintesis (*synthesis*)

Sintesis menunjuk kepada suatu kemampuan untuk meletakkan atau menghubungkan bagian-bagian di dalam suatu bentuk keseluruhan yang baru.

5. Evaluasi (*evaluation*)

Evaluasi ini berkaitan dengan kemampuan untuk melakukan justifikasi atau penilaian terhadap suatu materi atau objek.

2.5. Pembiayaan

2.5.1. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan menurut kamus pintar ekonomi syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: (a) transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*; (b) transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*; (c) transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istish'na*, (d) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan (e) transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa; berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah serta atau unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi

hasil.⁴⁵ Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁴⁶

Menurut UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor (12):

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan Menurut UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor (12).

2.5.2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Setelah mengetahui pengertian dari pembiayaan, adapun tujuan dan fungsi pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:⁴⁷

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

⁴⁵Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), h.1

⁴⁶Ibid.,

⁴⁷Ibid., h. 3.

- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru artinya: dengan dibukanya sector-sector usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.⁴⁸

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:⁴⁹

- a. Upaya memaksimalkan laba yakni: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko yakni: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba yang maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin terjadi, risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

⁴⁸Ibid., h. 5.

⁴⁹ Ibid.,

- c. Pendayagunaan sumber ekonomi yakni: sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
- d. Penyaluran kelebihan dana yakni: dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.⁵⁰

2. Fungsi Pembiayaan⁵¹

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh bank syariah secara umum berfungsi untuk:

1. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya dibank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

2. Meningkatkan daya guna barang

- a. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility bahan tersebut meningkat. Contoh peningkatan utility kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa.

⁵⁰Ibid., h. 6.

⁵¹Ibid., h. 8.

- b. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
3. Meningkatkan peredaran uang
- c. Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan bahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wosel, dan promes. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.
4. Menimbulkan kegairahan berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas diarahkan pada usaha-usaha :

- a. Pengendalian inflasi
- b. Peningkatan ekspor
- c. Rehabilitasi prasarana
- d. Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.
- e. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.⁵²

⁵²Ibid., h. 10.

2.5.3. Produk-Produk Pembiayaan

1. Pembiayaan *Mudharabah*

Dalam pembiayaan *mudharabah* bank mengadakan akad dengan nasabah (pengusaha). Bank menyediakan modal usaha bagi proyek yang dikelola oleh pengusaha. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi (perjanjian bagi hasil) sesuai kesepakatan yang telah diikat oleh bank dan pengusaha tersebut.

2. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah di bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.⁵³

3. Pembiayaan *Ijarah Multi Jasa*

Ijarah multi jasa adalah pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dalam pembiayaan *ijarah* multijasa tersebut bank dapat memperoleh ketidakseimbangan jasa/ujrah. Besarnya uang ujarah harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk prosentase. Pembiayaan *ijarah* multijasa diperuntukan untuk biaya pendidikan dan kesehatan.

⁵³Mardani, *Aspek Hukum Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), h. 50

2.6. Pengaruh Pelayanan, fasilitas, dan Pengetahuan Terhadap Keputusan

Pelayanan adalah faktor yang mempengaruhi memilih sebuah produk jika pelayanan yang diterimanya buruk, sudah pasti mereka beralih ke produk lain dan jika sebaliknya pelayanan yang diberikan baik mereka tidak akan segan-segan setia pada produk itu dan berpengaruh terhadap keputusan, sehingga dapat disimpulkan bahwa pelayanan mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan. Fasilitas juga dapat mempengaruhi terhadap keputusan dari segi penampilan, kemampuan sarana prasarana dan keadaan lingkungan sekitarnya dalam menunjukkan eksistensinya kepada eksternal yang meliputi fasilitas fisik (gedung) perlengkapan dan peralatan. Seperti fasilitas ruang kantor yang bersih, ruang tunggu dan tempat duduk yang nyaman, dan parkir yang luas dan aman akan mempengaruhi nasabah untuk membuat keputusan, sehingga dapat disimpulkan bahwa fasilitas mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan. Pengetahuan ini dapat mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya dan memahami apa saja produk yang ditawarkan akan membuat nasabah yakin akan memilih produk dengan sesuai kebutuhannya, sehingga dapat disimpulkan bahwa pengetahuan mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan.

2.7. Penelitian Terdahulu

Ada beberapa penelitian atau karya tulis terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian terkait dengan yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam

memilih pembiayaan. Berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang peneliti jadikan sebagai landasan penelitian, diantaranya:

Table 2.1.
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
1	Luvi Setyoningrum ⁵⁴	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa dari perhitungan uji F (simultan) terdapat nilai f hitung (53,718) lebih besar dari f tabel (2,70) dengan taraf signifikansi ($0,000 < 0,05$). Dapat diambil kesimpulan bahwa variabel independen X1, X2, dan X3 secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Sedangkan pada uji-t (parsial) menunjukkan bahwa t hitung untuk X1 (-2,112), X2 (5,253), dan X3 (4,794) > dari t tabel (1,984) dan n nilai signifikansinya untuk X1 sebesar (0,037), X2 (0,000), dan X3 (0,000). Jadi, dapat	a. Variabel independen yang digunakan adalah kualitas pelayanan, kepercayaan, dan citra perusahaan. b. Variabel dalam skripsi ini adalah pelayanan, fasilitas dan pengetahuan c. Waktu penelitian. Peneliti terdahulu melakukan penelitian pada tahun 2018 sedangkan dalam skripsi ini pada tahun 2021. d. Peneliti terdahulu menggunakan Bank Panin sebagai objek sedangkan dalam skripsi ini adalah PT. BPRS Adeco	Sama-sama meneliti variabel independen yakni variabel kualitas pelayananserta variabel kepercayaan dan pada variabel terikatnya samasama membahas mengenai pengambilan keputusan yang menekankan pada keputusan nasabah.

⁵⁴Luvi Setyoningrum, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, dan Citra Perusahaan terhadap Proses Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Musyarakah pada Bank Panin Dubai Syariah*, (Universitas: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018)

		disimpulkan bahwa variabel independen X1, X2, dan X3 secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y).	Kota Langsa	
2	Dimas Suhendra Syahri Ramadhan ⁵⁵	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan (X1) terdapat pengaruh positif dan signifikan sebesar 44,3% dan kualitas produk (X2) berpengaruh positif dan signifikan sebesar 34,4% terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BT Al-Aqobah Pusri Palembang, serta kualitas pelayanan dan kualitas produk secara bersama-sama berpengaruh sebesar 45,8% dan sisanya sebesar 54,2% dipengaruhi oleh variabel diluar penelitian ini.	a. Teknik pengambilan sampel menggunakan accidental sampling. b. Peneliti terdahulu menggunakan pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang sebagai objek penelitian sedangkan dalam skripsi ini adalah PT. BPRS Adeco Kota Langsa c. Waktu penelitian. Peneliti terdahulu melakukan penelitian pada tahun 2017 sedangkan dalam skripsi ini pada tahun 2021	Pada variabel yang digunakan adalah kualitas pelayanan sebagai variabel independen sedangkan memanfaatkan pembiayaan sebagai variabel dependen.

⁵⁵Dimas Suhendra Syahri Ramadan, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BMT AlAqobah Pusri Palembang*, (Universitas: UIN Raden Fatah Palembang, 2017).

3	Ummi Sholihah ⁵⁶	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh sebesar 31,5 % terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Karima Karangpandan, kualitas pelayanan berpengaruh sebesar 18,4% terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Karima Karangpandan, margin keuntungan berpengaruh sebesar 23,2% terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Karima Karangpandan serta pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan secara bersama-sama berpengaruh sebesar 61,4% terhadap keputusan, pengambilan pembiayaan murabahah pada</p>	<p>a. Variabel independen yang digunakan adalah kualitas pelayanan, pengetahuan dan margin. b. Variabel dalam skripsi ini adalah pelayanan, vasilitas dan pengetahuan c. Waktu penelitian. Peneliti terdahulu melakukan penelitian pada tahun 2016 sedangkan dalam skripsi ini pada tahun 2021. d. Peneliti terdahulu menggunakan BMT Karima Karangpandan sebagai objek penelitian sedangkan dalam skripsi ini adalah PT. BPRS Adeco Kota Langsa</p>	<p>Pada variabel yang digunakan adalah kualitas pelayanan dan pengetahuan sebagai variabel independen sedangkan memanfaatkan pembiayaan sebagai variabel dependen.</p>
---	-----------------------------	---	---	--

⁵⁶Ummi Sholihah, Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada BMT Karima Karangpandan*, (Universitas: IAIN Surakarta, 2016).

		BMT Karima Karangpandan dan sisanya yakni 38,6% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian.		
4	Saidah Mushoffa Rohmah ⁵⁷	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variable pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Buana Sukoharjo. Terlihat dari nilai thitung > ttabel (3,743 > 1,990) dan p-value < α (0,000 < 0,05). Variable promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Buana Sukoharjo. Hal ini ditunjukkan dengan nilai thitung > ttabel (3,933 > 1,990) dan p-value < α (0,000 < 0,05). Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap	a. Variabel independen yang digunakan adalah pengetahuan, promosi dan kualitas pelayanan b. Variabel dalam skripsi ini adalah pelayanan, fasilitas dan pengetahuan c. Waktu penelitian. Peneliti terdahulu melakukan penelitian pada tahun 2017 sedangkan dalam skripsi ini pada tahun 2021. d. Peneliti terdahulu menggunakan BMT Buana Mulur Sukarejo sebagai objek penelitian sedangkan dalam skripsi ini adalah PT. BPRS Adeco	Variabel kualitas pelayanan dan pengetahuan sebagai variabel independen untuk melihat pengaruh terhadap pembiayaan (sebagai variabel dependen).

⁵⁷Saidah Mushoffa Rohmah, Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Anggota BMT Buana Mulur Sukoharjo*, (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2017).

		keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Buana Sukoharjo. Hal iniditunjukkan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,456 > 1,990$) dan $p\text{-value} < \alpha$ ($0,000 < 0,05$).	Kota Langsa	
5	Astik Tarikotillah ⁵⁸	Pengetahuan, Kelompok Acuan, Motivasi, Dan Lokasi Bank Berpengaruh Secara Positif Dan Signifikan Terhadap Keputusan. Dengan Hasil Uji T Pengetahuan, Kelompok Acuan, Motivasi, Dan Lokasi Bank.	<p>a. Variabel independen yang digunakan adalah pengetahuan, kelompok acuan dan motivasi</p> <p>b. Variabel dalam skripsi ini adalah pelayanan, vasilitas dan pengetahuan</p> <p>c. Waktu penelitian. Peneliti terdahulu melakukan penelitian pada tahun 2017 sedangkan dalam skripsi ini pada tahun 2021.</p> <p>d. Peneliti terdahulu menggunakan Bank Syariah sebagai objek</p>	Variabel dalam penelitian ini adalah peneliti menggunakan variabel pengetahuan sebagai variabel independen

⁵⁸Astik Tarikotillah, Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan, Kelompok Acuan, Motivasi, Dan Lokasi Bank Terhadap Keputusan Masyarakat Muslim Melakukan Pembiayaan Di Bank Syariah* (Studi Kasus Pada Masyarakat Muslim Di Kota Surakarta), (Universitas: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta, 2017).

			penelitian sedangkan dalam skripsi ini adalah PT. BPRS Adeco Kota Langsa	
6	Vita Aprilia Safitri ⁵⁹	Hasil Uji Statistik T Menunjukkan Kualitas Pelayanan Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah, Promosi Tidak Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah, Kepercayaan Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Dan Brand Image Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah.	a. Variabel independen yang digunakan adalah kualitas pelayanan, promosi dan kepercayaan b. Variabel dalam skripsi ini adalah pelayanan, fasilitas dan pengetahuan c. Waktu penelitian. Peneliti terdahulu melakukan penelitian pada tahun 2018 sedangkan dalam skripsi ini pada tahun 2021. d. Peneliti terdahulu menggunakan BRI Syariah sebagai objek penelitian sedangkan dalam skripsi ini adalah PT. BPRS Adeco Kota Langsa	Sama-sama menggunakan analisis regresi berganda sebagai metode penelitian. Kemudian menggunakan variabel keputusan sebagai variabel terikat.

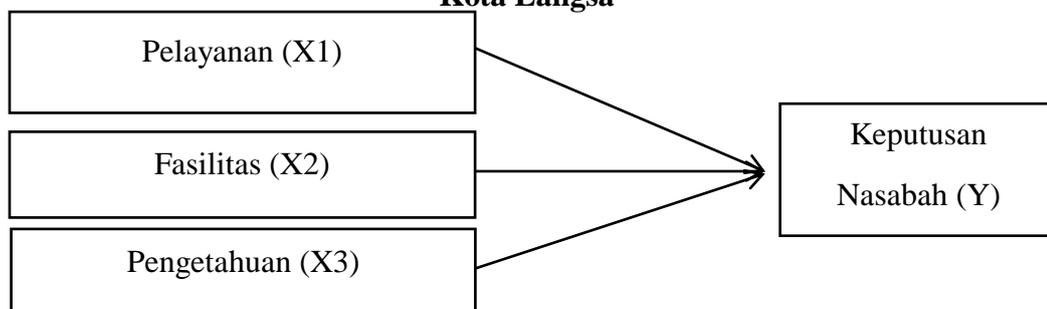
⁵⁹Vita Aprilia Lestari, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi Dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Dengan Brand Image Sebagai Variabel Intervening Pada Bank Bri Syariah Kcp Demak*”, (Universitas: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Salatiga, 2018).

2.8. Kerangka Pemikiran

Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan nasabah adalah pelayanan, fasilitas, dan pengetahuan. Pelayanan adalah rangkaian kegiatan sikap dan perilaku petugas bank dalam menerima kehadiran atau berkomunikasi dengan nasabah secara langsung maupun tidak langsung. Jadi semakin baik, ramah, sopan dan cepat pelayanan yang diberikan kepada nasabah maka akan mempengaruhi tingkat kepuasan yang dirasakan nasabah sehingga bank tersebut akan dinilai semakin bermutu. Selain itu fasilitas juga dapat mempengaruhinya dari segi penampilan, kemampuan sarana prasarana dan keadaan lingkungan sekitarnya dalam menunjukkan eksistensinya kepada eksternal yang meliputi fasilitas fisik (gedung) perlengkapan dan peralatan. Seperti fasilitas dengan ruang kantor yang bersih, ruang tunggu dan tempat duduk yang nyaman, dan parkir yang luas dan aman akan mempengaruhi nasabah untuk membuat keputusan nasabah. Pengetahuan adalah sejumlah pengalaman dengan berbagai macam informasi yang tersimpan dalam ingatan. Pengetahuan ini dapat mempengaruhi nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh bank kepada nasabah. Semakin memahami apa saja produk yang ditawarkan akan membuat nasabah akan memilih produk dengan sesuai kebutuhan.

Gambar 2.1.

Kerangka Pemikiran Pengaruh Pelayanan, Fasilitas, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PTBPRS ADECO Kota Langsa



Keterangan:

1. Variabel dependen (Y) yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain, adalah keputusan nasabah memilih pembiayaan.
2. Variabel independen yaitu variabel yang mempengaruhi variabel dependen adalah pelayanan (X1), fasilitas (X2) dan pengetahuan (X3).

2.9. Hipotesis

Hipotesis awal dalam penelitiannya ini yaitu:

$H_0 : \beta = 0$, artinya jika menerima H_0 , besarnya pengaruh /hubungan akan sama dengan nol. Karena besarnya pengaruh koefisien regresi (β) adalah sama dengan nol, maka berapa pun nilai X yang dimasukkan, Y akan bernilai sama/tidak ada pengaruh.

$H_1 : \beta \neq 0$, artinya jika menerima H_1 , besarnya pengaruh/hubungan koefisien regresi (β) akan tidak sama dengan nol. Baik nilai positif maupun negatif, sehingga bila nilai X berubah maka nilai Y juga akan berubah / dipengaruhi.

1. H_0 : Pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan .

H1 : Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

2. H0 : fasilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

H2 : Fasilitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

3. H0 : Pengetahuan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

H3 : Pengetahuan berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

4. H0: Pelayanan, Fasilitas, dan Pengetahuan secara simultan tidak berpengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

H4: Pelayanan, Fasilitas, dan Pengetahuan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang berdasarkan data-data yang bersifat angka-angka statistik yang dapat dikuantifikasi yang digunakan untuk meneliti objek, pupolasi/sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisa data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan menguji hipotesis yang ditetapkan.⁶⁰ Sehingga data yang akan diambil oleh peneliti berbentuk data kuesioner dengan melakukan uji validitas dan reliabilitas terlebih dahulu untuk dapat dianalisis hasilnya dengan melihat uji statistik lainnya.

3.2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu penelitian dimulai pada tanggal 26 April 2021 sampai 06 Oktober 2021, yang berlokasi pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Adeco Kota Langsa, Jl. Jend.Ahmad Yani No. 88-92. Gampong Jawa. Kec. Langsa Kota Langsa, Provinsi. Aceh.

⁶⁰Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet-8, (Bandung: Alfabeta, 2012) h. 7.

3.3. Populasi dan Sampel

3.3.1. Populasi

Populasi merupakan wilayah yang terjadi atas objek dan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.⁶¹ Populasi merupakan keseluruhan dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuhan, peristiwa dan lain-lain sehingga objek-objek ini dapat dilihat menjadi sumber data penelitian.⁶² Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang ada di PT. BPRS Adeco Kota Langsa yang masih aktif berjumlah lebih kurang 5000 nasabah.

3.3.2. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang diambil melalui cara tertentu yang memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang dianggap dapat mewakili populasi.⁶³ Teknik pengambilan data sampel pada penelitian ini dilakukan melalui probability sampling, yaitu teknik pengambilan sampel yang memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel.⁶⁴

Penentuan sampel penelitian ini menggunakan rumus Slovin, karena penggunaan rumus ini akan menghasilkan jumlah sampel yang relatif lebih besar dibanding beberapa rumus lain sehingga karakteristik dari populasi lebih terwakili. Dimana penetapan sampel mempertimbangkan batas ketelitian pada

⁶¹Antono Bawono, *Multivariate Analysis dengan SPSS*, (Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2013), h. 28.

⁶²M. Burhan Bungin, *Metodelogi Penelitian kuantitatif, kualitatif. Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 56.

⁶³Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta, Rineka Cipta: 2013), h. 174.

⁶⁴Ibid, h. 175.

tingkat signifikansi 5% yang dapat mempengaruhi kesalahan pengambilan sampel pada populasi. Penentuan jumlah sampel sebagai berikut:⁶⁵

$$n = \frac{N}{N.d^2+1}$$

Keterangan:

N = jumlah sampel

N = jumlah populasi

d² = Presisi (ditetapkan 10% dengan tingkat kepercayaan 95%)⁶⁶

Berdasarkan rumus tersebut, maka diperoleh besarnya sampel sebagai berikut:

$$n = \frac{5000}{5000 (0,1)^2+1} = 98$$

Dari hasil perhitungannya di atas dibulatkan menjadi 98 sampel yang merupakan nasabah BPRS Adeco Langsa.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang akan dilakukan yaitu berupa *questioner* (angket): questioner atau angket adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.⁶⁷ Hasil dari kuesioner yang terkumpul, kemudian dijadikan bahan untuk dianalisa secara kuantitatif.

⁶⁵ Ibid.,

⁶⁶ Ahmad Ridwan Engkos Kuncoro, *Cara Menggunakan dan Memakai Analisis Jalur (PathAnalysis)*, (Bandung : Alfa Beta, 2011), h. 49.

⁶⁷ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 135.

3.5. Jenis Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data diperoleh.

Sumber data dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi 2 macam yaitu:

1. Data primer, yaitu data asli yang dikumpulkan oleh periset untuk menjawab masalah riset secara khusus.⁶⁸ Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari observasi dan wawancara.
2. Data sekunder, yaitu data yang berasal dari sumber kedua yang dapat diperoleh melalui buku-buku, brosur dan artikel yang didapat dari instansi/lembaga yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.6. Instrumen Penelitian

Pada penelitian ini instrumen yang digunakan adalah kuesioner yang berisi pertanyaan dan pernyataan yang diisi oleh responden, yaitu nasabah PT. BPRS Adeco Langsa. Pengukuran kuesioner yang telah dijawab oleh responden menggunakan skala likert.

Skala likert digunakan untuk mengungkap sikap, pendapatan, dan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut menjadi titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan maupun pertanyaan.⁶⁹

Dalam hal ini responden menanggapi lima alternatif jawaban yaitu, Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral (N), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS) terhadap pertanyaan mengenai item dimensi pada variabel bebas dan variabel

⁶⁸Danang Sunyoto, *Uji Khi Kuadrat & Regresi untuk Penelitian*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 27.

⁶⁹ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, . . . h. 132-133.

terikat. Adapun skor tiap jawaban dari setiap item pertanyaan atau pernyataan mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif yaitu dari skala 5, 4, 3, 2, 1 untuk pernyataan positif dan untuk skala 1, 2, 3, 4, 5 untuk pernyataan negatif.

5. Sangat Setuju
6. Setuju
7. Netral
8. Tidak Setuju
9. Sangat Tidak Setuju

3.7. Definisi Operasional

3.7.1. Variabel Bebas (Independen Variabel)

Variabel independen atau variabel bebas adalah yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen atau terikat.⁷⁰ Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel independen adalah pelayanan (X1), fasilitas (X2), dan pengetahuan (X3).

3.7.2. Variabel Terikat (Dependent Variabel)

Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.⁷¹ Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel dependen adalah keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa (Y).

Tabel 3.1
Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional	Indikator	No. Butir
1	Keputusan nasabah (Y)	Keputusan nasabah adalah proses penelusuran masalah	1. Pengenalan terhadap	1

⁷⁰Ibid., h. 39.

⁷¹Ibid.,

		yang berawal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi. Rekomendasi itulah yang selanjutnya dipakai dan digunakan sebagai pedoman basis dalam pengambilan keputusan. ⁷²	<ol style="list-style-type: none"> 2. Pencarian informasi 3. Evaluasi alternative 4. Keputusan 5. Purna atas pasca pemilihan produk 	<ol style="list-style-type: none"> 2 3 4 5
2	Pelayanan (X ₁)	Pelayanan adalah merupakan suatu urutan kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung dengan orang-orang atau mesin secara fisik dan menyediakan kepuasan nasabah. ⁷³	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keandalan (<i>reliability</i>) 2. Daya tanggap (<i>responsiveness</i>) 3. Jaminan (<i>assurance</i>) 4. Empati (<i>emphaty</i>) 5. Produk-produk fisik (<i>tangibles</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1 2 3 4 5
3	Fasilitas (X ₂)	Fasilitas merupakan sarana maupun prasarana yang penting dalam usaha meningkatkan kepuasan seperti memberi kemudahan, memenuhi kebutuhan dan kenyamanan bagi pengguna jasa. ⁷⁴	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertimbangan atau perencanaan spasial 2. Perencanaan ruang 3. Perlengkapan (perabotan) 4. Tata cahaya 5. Pesan-pesan yang disampaikan secara grafis 	<ol style="list-style-type: none"> 1 2 3 4 5
4	Pengetahuan (X ₃)	Pengetahuan manusia sebagai hasil kegiatan mengetahui merupakan khasanah kekayaan mental yang tersimpan dalam benak pikiran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tahu (<i>know</i>) 2. Memahami (<i>comprehension</i>) 3. Aplikasi (<i>application</i>) 4. Sintesis (<i>synthesis</i>) 5. Evaluasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1 2 3 4 5

⁷²Irham Fahmi, *Etika bisnis teori, kasus dan solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 38.

⁷³Fadil Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi Ketiga (Jakarta: Offset, 2017), h. 152.

⁷⁴Philip Kotler, dan Keller, Kelvin Lane, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid I, (Jakarta: Erlangga, 2017), h. 166.

		<p>dan benak hati manusia. Pengetahuan yang telah dimiliki oleh setiap orang tersebut kemudian diungkapkan dan dikomunikasikan satu sama lain dalam kehidupan bersama, baik melalui bahasa maupun kegiatan, dan dengan cara demikian orang akan semakin diperkaya pengetahuannya satu sama lain.⁷⁵</p>	(<i>evaluation</i>)	
--	--	--	-----------------------	--

Adapun variabel terikat dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah. Keputusan nasabah adalah pemilihan diantara alternatif-alternatif. Definisi ini mengandung tiga pengertian. Pertama, ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan. Kedua, ada beberapa alternatif yang harus dan dipilih salah satu yang terbaik. Ketiga, ada tujuan yang ingin dicapai dan keputusan itu makin mendekati pada tujuan tersebut.⁷⁶

3.8. Pengujian Instrumen Penelitian

Sebelum dilakukan analisis data, terlebih dahulu peneliti akan melakukan uji instrument yang digunakan sebagai alat ukur. Uji instrument tersebut meliputi uji validitas dan reabilitas. Setelah uji instrument dilakukan, maka tahap selanjutnya adalah melakukan teknik analisis data.

⁷⁵Paulus Wahana, *Filsafat Ilmu Pengetahuan*, (Yogyakarta: Pustaka, Diamond, 2016), h. 46.

⁷⁶Philip Kotler dan Keller, Kelvin Lane, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13vjilid I, (Jakarta: Erlangga, 2017), h. 166.

3.8.1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner bisa dikatakan valid atau tidak jika pertanyaan kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur dengan kuesioner tersebut.⁷⁷ Dalam hal ini digunakan rumus korelasi “*Pearson Product Moment*” yaitu dengan membandingkan hasil koefisiensi r_{hitung} dengan nilai kritis r_{tabel} .⁷⁸ Valid menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dapat dikumpulkan oleh peneliti.⁷⁹ Data yang valid berarti data yang tidak berbeda antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian.

Dalam penelitian ini, pengujian instrument penelitian menggunakan bantuan komputer program SPSS 20,0. Hasil r_{hitung} dibandingkan dengan r_{tabel} dimana $df = n-2$ (*degree o freedom*) dengan taraf signifikan 5%, dan suatu pengujian dikatakan valid apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$.

3.8.2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan kontruk-kontruk pertanyaan yang merupakan dimensi suatu variabel dan disusun dalam suatu bentuk angket.⁸⁰ Uji reliabilitas penelitian ini menggunakan koefisien alfa dengan bantuan kompeter SPSS. Uji reliabilitas dapat dilakukan secara bersama-sama terhadapseluruh butir

⁷⁷Imam Ghozali, *Desain Penelitian Kuantitatif & Kualitatif untuk Akuntansi, Bisnis, dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Semarang: YogaPratama, 2016), h. 153.

⁷⁸Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 142.

⁷⁹Ibid.,

⁸⁰Imam Ghozali, *Desain Penelitian Kuantitatif & Kualitatif untuk Akuntansi, Bisnis, dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Semarang: YogaPratama, 2016), h. 186.

pertanyaan. Untuk menghitung reliabilitas dengan menggunakan koefisien *Cronbach Alpha*.⁸¹ SPSS 20,0 memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha* (0,5). Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* = > 0,5

3.9. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah statistik deskriptif, yaitu statistic yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud untuk membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.⁸² Analisis deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran demografi responden penelitian (jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan, usia dan lain-lain).⁸³

3.9.1. Uji asumsi klasik

Adapun uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah normalitas, linearitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi.

1. Uji Normalitas

Uji normalitas yang dilakukan pada penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variable independen dan variabel dependen memiliki distribusi normal atau tidak.⁸⁴ Dalam penelitian ini, uji yang digunakan adalah uji *Kolmogrov- Smirnov Test* yang bertujuan untuk

⁸¹Dwi Priyanto, *Mandiri Belajar Analisis Data dengan SPSS*, (Yogyakarta: Mediakom, 2013), h. 23.

⁸²Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, h. 142.

⁸³Ibid.,

⁸⁴Ibid.,

menguji apakah dalam model regresi, variabel residu memiliki distribusi normal/tidak. Jika nilai signifikansi $>0,05$ maka data berdistribusi normal. Untuk mendeteksi normalitas yaitu dengan cara melihat analisa histogram yang membandingkan data observasi dengan distribusi yang mendekati normal dan dengan cara *normal probability plot* yang membandingkan distribusi kumulatif dari data yang sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari data distribusi normal. Jika data berdistribusi normal maka data menyebar disekitar garis diagonal dan searah mengikuti garis diagonal, begitupun sebaliknya.⁸⁵

2. Uji linearitas

Uji ini digunakan untuk melihat apakah spesifikasi model yang digunakan sudah benar atau tidak. Data yang digunakan dalam suatu studi empiris sebaiknya berbentuk linear, kuadrat atau kubik. Dalam hal ini pengujian linearitas dilakukan dengan analisis table ANOVA. Kriteria yang diterapkan untuk menentukan kelinearitasan garis regresi adalah nilai koefisien signifikansi. Jika koefisien signifikansi $>0,05$ maka dapat dinyatakan bahwa regresi berbentuk linear.⁸⁶

3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang kuat antar variable-variabel bebasnya tidak memiliki korelasi yang tinggi atau bebas dari multikolinearitas. Deteksi adanya gejala multikolinearitas dengan menggunakan nilai

⁸⁵ Anton Bawono, *Multivariate Analysis dengan SPSS*, (Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2011), h. 176.

⁸⁶ Ibid.,

Variance Inflasi Faktor (VIF) dan toleransi melalui SPSS. Cara yang digunakan untuk menilainya adalah dengan melihat nilai faktor inflasi varian *Variance Inflasi Faktor* (VIF), yang tidak melebihi 4 atau 5.⁸⁷ Sedangkan untuk melihat nilai toleransi yaitu nilai di atas 0,1 dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Apabila memiliki nilai VIF (*Variance Inflasi Faktor*) disekitar angka 1, (misalnya besarnya nilai VIF = 1,256).
 2. Mempunyai angka tolerance mendekati 1, (misalnya nilai toleransi sebesar 0,687).
 3. Apabila kedua kriteria tersebut dipenuhi, maka dinyatakan tidak ada problem multikolinearisme.
4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.⁸⁸

Ada beberapa cara yang dapat digunakan untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas: melihat grafik plot, uji prak, uji glejser, uji white. Dalam penelitian ini menggunakan uji glejser, ketentuan dalam glejser yang dikatakan model regresi yang baik dan tidak terjadi

⁸⁷Azuar Julianda dan Irfan, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2013), h. 170.

⁸⁸Imam Ghazali, *Aplikasi Analisa Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Edisi Ketujuh*, (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013), h. 139.

heteroskedastisitas apabila nilai signifikan variable lebih dari 0,05 atau tingkat signifikansinya di atas 5%.⁸⁹

5. Uji Autokolerasi

Uji Autokolerasi bertujuan untuk menguji apakah model regresi linear adakorelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadikorelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi dalam suatu penelitian dapat dilihatdari nilai *Durbin-Wathon* (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:⁹⁰

1. Terjadi autokorelasi positif, jika nilai DW dibawah -2 ($DW < -2$).
2. Tidak terjadi autokorelasi, jika nilai DW berada di antara -2 dan +2 atau $-2 < DW < +2$.
3. Terjadi autokorelasi negatif, jika DW di atas +2 atau $DW > +2$.

3.9.2. Analisis Regresi Berganda

Analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda. Analisis regresi linear berganda merupakan sebuah teknik yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dari satu/dua variabel bebas dan variabel terikat serta bagaimana variabel dependen dapat diprediksi melalui variabel independen, baik

⁸⁹Denziana dkk, *Corporate Financial Performance Effects Of MarcoEconomic Factors Against Stock Return*, Journal Akuntansi dan Keuangan, vol. 5 no. 2, 2014, h. 31.

⁹⁰Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Bandung: PT.Rafika, 2016. Hal. 97.

secara simultan maupun parsial.⁹¹ Model persamaan regresi linear berganda yang digunakan adalah sebagai berikut.

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

Keterangan :

- 1) Y : Keputusan masyarakat memilih pembiayaan
- 2) a : Konstanta
- 3) b_1 b_2 b_3 : Koefisien korelasi ganda
- 4) X_1 : Pelayanan
- 5) X_2 : Fasilitas
- 6) X_3 : Pengetahuan
- 7) e : Error term

3.9.3. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa baik garis regresi sesuai dengan data aktualnya (*goodness of fit*). Koefisiensi determinasi ini mengukur prosentase total varian variabel dependen Y yang dijelaskan oleh variabel independen di dalam garis regresi. Nilai R^2 mempunyai interval antara 0 sampai 1 ($0 < R^2 < 1$). Semakin besar R^2 (mendekati 1), semakin baik hasil untuk model regresi tersebut dan semakin mendekati 0, maka variabel independen secara keseluruhan tidak dapat menjelaskan variabel dependen.⁹²

Koefisien Determinasi (R^2) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen. Nilai *R square*

⁹¹Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* (Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 2011), h. 81-110.

⁹²Wahid Sulaiman, *Analisis Regresi Menggunakan SPSS Contoh Kasus Dan Pemecahannya*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2011), h. 86.

berada diantara 0-1, semakin dekat nilai *R square* dengan 1 maka garis regresi yang digambarkan menjelaskan 100% variasi dalam Y. Sebaliknya, jika nilai *R squares* sama dengan 0 atau mendekatinya maka garis regresi tidak menjelaskan variasi dalam Y. Koefisien determinasi merupakan besarnya kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Semakin tinggi koefisien determinasi, semakin tinggi kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variasi perubahan pada variabel terikatnya.

Koefisien determinasi memiliki kelemahan, yaitu biasa terhadap jumlah variabel bebas yang dimasukkan dalam model regresi dimana setiap penambahan satu variabel bebas dan jumlah pengamatan dalam model akan meningkatkan nilai R^2 meskipun variabel yang dimasukkan tersebut tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikatnya. Untuk mengurangi kelemahan tersebut maka akan digunakan koefisien determinasi yang telah disesuaikan, *adjusted R square* (R^2 adj). Koefisien determinasi yang telah disesuaikan (R^2 adj) berarti bahwa koefisien telah dikoreksi dengan memasukkan jumlah variabel dan ukuran sampel yang digunakan. Dengan menggunakan koefisien determinasi yang disesuaikan maka nilai koefisien determinasi yang disesuaikan itu dapat naik atau turun oleh adanya penambahan variabel baru dalam model.

3.10. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan pengujian statistic sehingga relatif mendekati suatu kebenaran yang diharapkan. Dengan demikian, orang lebih

mudah menerima suatu penjelasan pengujian, sampai sejauh mana hipotesis penelitian diterima atau ditolak.⁹³

3.10.1. Uji t (Parsial)

Uji t (parsial) digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh satu variabel independen secara individu dalam menerapkan variasi dependen.⁹⁴ Proses pengambilan kesimpulan adalah dengan melihat nilai signifikansi yang dibandingkan dengan nilai α (5%). Jika nilai sig $<0,05$ maka variabel independen secara individu mempengaruhi variabel dependen atau dengan membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} . Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka ketentuan sebagai berikut:

- a. Membandingkan nilai t_{tabel} dengan t_{hitung}

Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak.

Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.⁹⁵

- b. Dengan menggunakan nilai signifikansi

Jika nilai sig $<0,05$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak.

Jika nilai sig $>0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.

3.10.2. Uji F (Uji Simultan)

Uji statistik F digunakan pada dasarnya bertujuan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen.⁹⁶ Kriteria dari uji ini dengan cara melihat nilai sig. jika nilai sig $<0,05$ maka variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Kriteria penerimaan dan

⁹³Imam Ghazali, *Desain Penelitian Kuantitatif & Kualitatif untuk Akuntansi, Bisnis, dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Semarang: YogaPratama, 2016), h. 4

⁹⁴Ibid, h. 89.

⁹⁵ Ibid.,

⁹⁶Wahid Sulaiman, *Analisis Regresi Menggunakan SPSS Contoh Kasus Dan Pemecahannya*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2011) h. 88.

penolakan hipotesis dengan membandingkan nilai F_{hitung} dengan nilai F_{tabel} , ketentuannya adalah sebagai berikut:⁹⁷

- a. Membandingkan nilai F_{hitung} dengan nilai F_{tabel}

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_a ditolak dan H_0 diterima.

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka nilai H_a diterima dan H_0 ditolak.

- b. Dengan menggunakan nilai signifikansi

Jika nilai sig $< 0,05$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak.

Jika nilai sig $> 0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.

⁹⁷Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, h. 88.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Sejarah Umum PT. BPRS Adeco Langsa

PT. BPRS Adeco merupakan perbankan pertama yang kantor pusatnya di wilayah timur di Ibukota Provinsi Aceh. Bank BPRS Adeco didirikan pada tanggal 23 Maret 2007 dengan pendiri dan pemegang sahamnya sebagian besar dari tokoh, pengusaha, dan intelektual berdomisili di Jakarta.⁹⁸

Bank BPR Syariah Adeco beroperasi berlandaskan prinsip syariah dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat setempat, dan juga sesuai dengan diberlakukannya Syariah Islam di Provinsi Aceh. Bank ini tidaklah eksklusif, dikarenakan dapat melayani seluruh elemen masyarakat, dengan fokus utamanya pada pertumbuhan dan pengembangan Wirausaha Industri Kreatif dan Produktif bagi Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (KUMKM).

Dukungan Pemerintah Daerah dan Pemerintah Kota setempat sangat penting untuk pengadaan peningkatan pendidikan dan pelatihan ketrampilan bagi Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas tinggi dan mampu menghadapi tantangan yang sangat menantang. Supaya menjadikan sebagai lahan yang subur dalam menumbuh kembangkan wirausaha industri kreatif dan produktif untuk terciptakan peningkatan kesejahteraan bagi rakyatnya.

PT. BPR Syariah Adeco, dikelola secara manajemen profesional dalam bidang usaha jasa perbankan syariah, yang dipimpin oleh Direksi yang telah

⁹⁸Pt.BPRS Adeco, 2021.

memiliki Sertifikasi Direktur, dan didukung oleh Dewan Komisaris serta Dewan Pengawas Syariah (DPS), beserta Pegawai yang terdidik kemampuan keahliannya. Susunan Direksi, Dewan Komisaris dan DPS, sebagai berikut :

Direksi

Direktur Utama : Zulkifli A. Jalil, SE, MM.

Direktur : Mukhlis, SE

Dewan Komisaris :

Komisaris Utama : Teuku Anwar Djohansyah

Komisaris : H. Noekman Darsono, SH, MH.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) :

Ketua : Abdul Hamid, MA

Anggota : Hasan Basri, S.Ag. MH.

Untuk kelancaran tugas Direksi, dibantu oleh para Pejabat Eksekutif, para Kepala Bagian dan para Pegawai Perseroan yang berjumlah 35 orang, dengan tugas, wewenang dan tanggung-jawab sesuai pada masing-masing jabatannya. Melengkapi posisi dan jabatan Pegawai dapat terlihat dan disimak pada Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Adeco.

4.1.2. Visi, Misi dan Moto PT. BPRS Adeco Kota Langsa

Bank BPR Syariah Adeco memiliki visi dan misi serta motto yang jelas dalam upaya membangun ekonomi kerakyatan masa depan rakyat Aceh secara kuantitatif dan kualitatif, demi peningkatan keadilan, kebersamaan, kemaslahatan, bermartabat dan Islami serta menjangkau semua elemen masyarakat secara proporsional.

Visi

1. Menjadikan perbankan yang prima dalam pengelolaan industry jasa perbankan syariah untuk peningkatan modal wirausaha bagi ekonomi kerakyatan dan UMKM.
2. Peningkatan kesejahteraan pegawai dan para pemegang saham, dengan menjaga amanah, kehati-hatian, keterbukaan, berkesinambungan, berwawasan regional, nasional, global serta bermartabat dan ramah lingkungan.

Misi

1. Melayani nasabah dengan produk dan jasa layanan yang sesuai dengan kebutuhan.
2. Menyediakan lingkungan kerja yang dinamis agar dapat menunjang perkembangan tenaga professional yang berkualitas, berdedikasi dan memiliki integritas yang tinggi.
3. Memiliki tanggung jawab sosial yang tinggi terhadap lingkungan sekitar sebagai wujud partisipasi aktif membangun daerah dan negara.
4. Meningkatkan daya saing perusahaan di tengah pertumbuhan industri yang cepat untuk memberikan keuntungan yang wajar bagi para pemegang saham dan berbagai pihak yang berkepentingan.

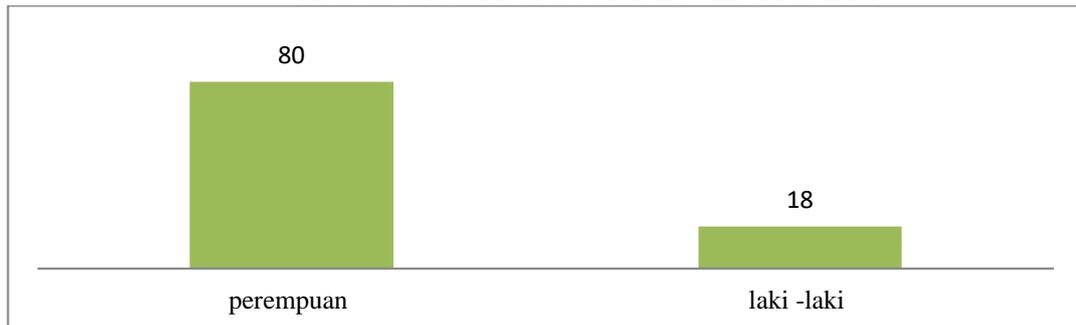
4.1.3. Analisis Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang diamati dalam penelitian ini meliputi: jenis kelamin, usia, pendidikan dan pekerjaan. Deskripsi karakteristik responden disajikan sebagai berikut:

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin disajikan pada Gambar 4.1.berikut ini:

Gambar 4.1
Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin



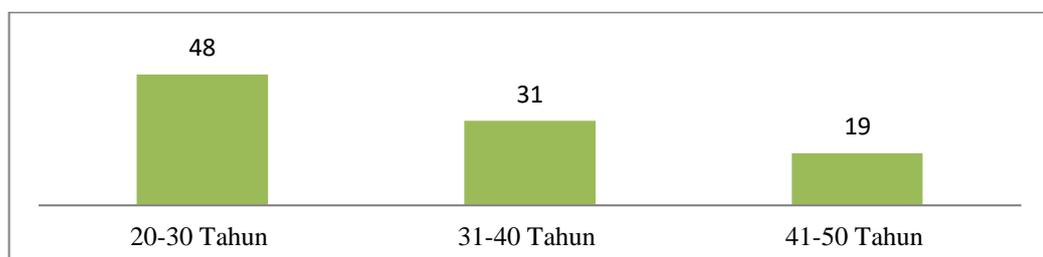
Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Dari Gambar 4.1 di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas nasabah yang menjadi responden adalah berasal dari kalangan wanita, yaitu sebanyak perempuan 80 (78,4%). Sedangkan jumlah responden yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 18 (11,6%)

2. Karakteristik responden berdasarkan Usia

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan usia disajikan pada Gambar 4.2 berikut ini:

Gambar 4.2
Karakteristik berdasarkan Usia



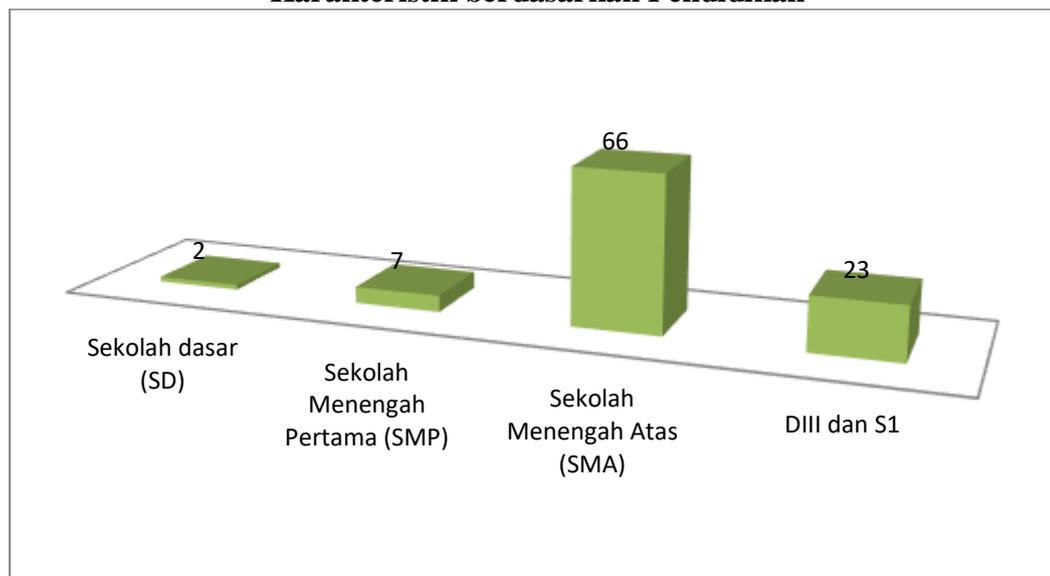
Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Gambar 4.2 Berdasarkan terlihat bahwa responden yang mendominasi adalah responden berusia 20-30 tahun sebesar 48 (48,04%), sedangkan yang paling sedikit adalah yang berusia 41-50 tahun sebesar 19 (19,62%).

3. Karakteristik responden berdasarkan Pendidikan

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan pendidikan disajikan pada Gambar 4.3 berikut ini:

Gambar 4.3
Karakteristik berdasarkan Pendidikan



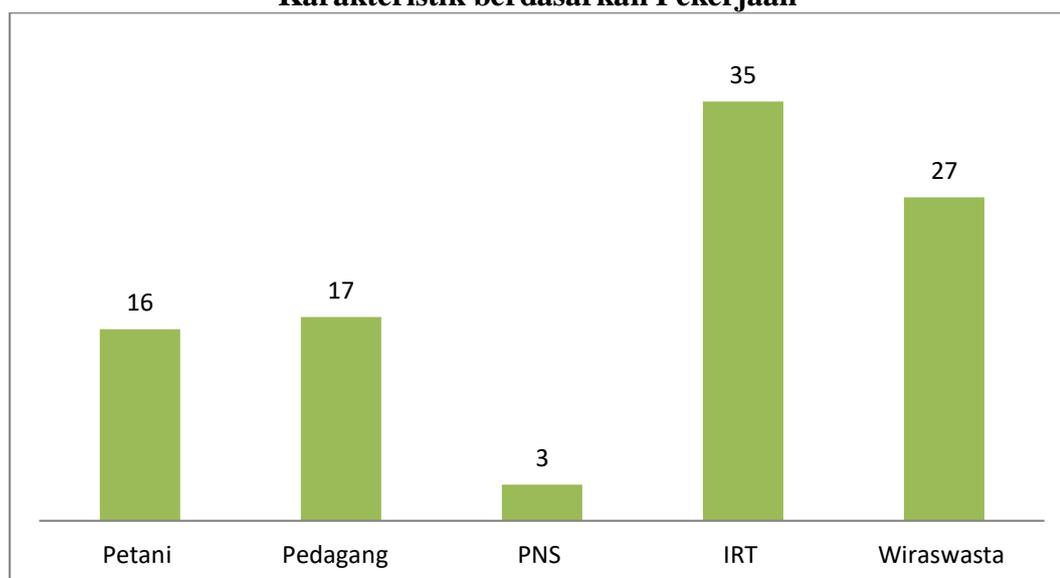
Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Gambar 4.3 dapat disimpulkan bahwa nasabah yang berpendidikan terakhir SMA/SMK adalah yang terbanyak menjadi responden penelitian yaitu berjumlah 42 (41,16%) responden. Sedangkan DIII berjumlah 23 (32,34%) dan S1 berjumlah 6 (12%), SMP sebanyak 7 (7%) dan SD sebanyak 2 (2%)

4. Karakteristik responden berdasarkan Pekerjaan

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan pekerjaan disajikan pada Gambar 4.4 berikut ini

Gambar 4.4
Karakteristik berdasarkan Pekerjaan



Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Gambar 4.4 dapat disimpulkan bahwa mayoritas nasabah berstatus sebagai IRT sebanyak 35 (34,3%), kemudian Wiraswasta sebanyak 8 (7,84%), pedagang sebanyak 9 (8,82%), petani sebanyak 4 (3,92%) dan PNS sebanyak 3 (63%).

4.1.4. Analisis Data

1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan bantuan SPSS Versi 20,00, teknik yang digunakan dalam penelitian ini dilakuakn dengan membandingkan hasil koefisien korelasi r_{hitung} dengan r_{tabel} . Jika koefisien korelasi r hitung lebih besar dari r tabel

maka butir-butir penelitian ini dikatakan valid. Dengan menggunakan $N = 98$ didapat r tabel 0.198. Dari uji validitas diperoleh tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1
Uji validitas

No. Butir	r hitung	Nilai Kritis (r tabel)	Keterangan
Pelayanan (X₁)			
x.1.1	0,646	0.198	Valid
x.1.2	0,550	0.198	Valid
x.1.3	0,725	0.198	Valid
x.1.4	0,688	0.198	Valid
x.1.5	0,708	0.198	Valid
Fasilitas (X₂)			
x.2.1	0,715	0.198	Valid
x.2.2	0,679	0.198	Valid
x.2.3	0,572	0.198	Valid
x.2.4	0,482	0.198	Valid
x.2.5	0,678	0.198	Valid
Pengetahuan (X₃)			
x.3.1	0,673	0.198	Valid
x.3.2	0,715	0.198	Valid
x.3.3	0,629	0.198	Valid
x.3.4	0,329	0.198	Valid
x.3.5	0,848	0.198	Valid
Keputusan (y)			
y.1	0,688	0.198	Valid
y.2	0,516	0.198	Valid
y.3	0,705	0.198	Valid
y.4	0,658	0.198	Valid
y.5	0,712	0.198	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Dari hasil perhitungan korelasi seluruhnya mempunyai r hitung yang lebih besar dari r tabel (r tabel = 0,198). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pertanyaan dan pernyataan pada instrument baik dari variabel pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan di PT. BPRS Adeco kota Langsa seluruhnya valid.

2. Uji Reliabilitas

Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reabilitas dengan uji statistik Cronbach Alpha diatas 0,60 sehingga instrument dapat dikatakan valid.⁹⁹

Tabel 4.2
Hasil uji Reliabilitas Kuesioner

Nama Variabel	Koefisien Alpha	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
Pelayanan X ₁	0,679	0,60	Reliabel
Fasilitas X ₂	0,610	0,60	Reliabel
Pengetahuan X ₃	0,646	0,60	Reliabel
Keputusan Y	0,625	0,60	Reliabel

Sumber : Hasil penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.2 hasil analisis uji reliabilitas, dapat disimpulkan bahwa instrumen untuk pelayanan, fasilitas, pengetahuan dan keputusan memiliki nilai >0,60, sehingga instrumen pada penelitian ini dinyatakan reliabel.

4.1.5. Uji Asumsi Klasik

1. Uji normalitas

Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji statistik non parametric Kolmogorof-Sminov (K-S). Uji K-S dilakukan dengan menggunakan hipotesis :

Ho : Data residual berdistribusi normal

⁹⁹ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* (Semarang, Badan Penerbit UNDIP, 2011). Hal 48

Ha : Data residual tidak berdistribusi normal

Jika signifikansi pada nilai Kolmogorof < 0.05 , maka H_0 ditolak, jadi data residual berdistribusi tidak normal. Jika signifikansi pada nilai *Kolmogorov-Smirnov* > 0.05 , maka H_a diterima, jadi data residual berdistribusi normal. Jika signifikansi pada nilai *Kolmogorov-Smirnov* < 0.05 , maka H_0 diterima, jadi data residual berdistribusi tidak normal.¹⁰⁰

Tabel 4.3
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pelayanan (X1)	Fasilitas (X2)	Pengetahuan (X3)	Keputusan (Y)
N		98	98	98	98
Normal	Mean	17,15	11,71	10,59	12,26
Parameters ^a ,	Std.	2,526	1,747	1,942	1,652
^b	Deviation				
Most	Absolute	,180	,160	,182	,163
Extreme	Positive	,130	,160	,182	,163
Differences	Negative	-,180	-,126	-,104	-,122
Kolmogorov-Smirnov Z		1,781	1,579	1,798	1,618
Asymp. Sig. (2-tailed)		,004	,014	,003	,011

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan Tabel 4.3 hasil uji Output diketahui bahwa :

1. Nilai signifikansi pelayanan (X_1) sebesar 1,781 atau dengan kata lain nilai signifikansi $1,781 > 0,05$. Maka data tersebut berdistribusi normal.
2. Nilai signifikansi fasilitas (X_2) sebesar 1,579 atau dengan kata lain nilai signifikansi $1,579 > 0,05$. Maka data tersebut berdistribusi normal.

¹⁰⁰Azuar Julianda dan Irfan, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2013), h. 170.

3. Nilai signifikansi pengetahuan (X_3) sebesar 1,798 atau dengan kata lain nilai signifikansi $1,798 > 0,05$. Maka data tersebut berdistribusi normal.
4. Nilai signifikansi Keputusan (Y) sebesar 1,618 atau dengan kata lain nilai signifikansi $1,618 > 0,05$. Maka data tersebut berdistribusi normal

2. Uji Linearitas

Uji linearitas garis regresi merupakan suatu pembuktian apakah model garis linear yang ditetapkan benar-benar sesuai dengan keadaanya atau tidak. Untuk menguji linearitas suatu model dapat digunakan uji linearitas dengan melakukan regresi terhadap model yang ingin diuji. Aturan untuk keputusan linearitas dapat dengan membandingkan nilai signifikan dari *deviation from linearity* yang dihasilkan dari uji linearitas dengan nilai alpha yang digunakan. Jika nilai signifikan dari *deviation from linearity* $>$ alpha (0,05) maka nilai tersebut linear.¹⁰¹ Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan atau analisis tabel ANOVA. *Out put* analisis dapat dilihat pada tabel 4.4 sebagai berikut:

Tabel 4.4

Hasil Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			67,015	11	6,092	2,651	,006
Keputusan (Y) * Pelayanan (X1)	Between Groups	Linearity	28,665	1	28,665	12,475	,001
		Deviation from Linearity	38,350	10	3,835	1,669	,101
	Within Groups		197,607	86	2,298		
	Total		264,622	97			

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.

¹⁰¹Azuar Julianda dan Irfan, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2013), h. 170.

Keputusan (Y) * Fasilitas (X2)	(Combined)	181,113	7	25,873	27,884	,000
	Between Linearity	174,304	1	174,304	187,850	,000
	Groups Deviation from Linearity	6,809	6	1,135	1,223	,302
	Within Groups	83,510	90	,928		
	Total	264,622	97			

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Keputusan (Y) * Pengetahuan (X3)	(Combined)	133,494	7	19,071	13,089	,000
	Between Linearity	120,834	1	120,834	82,934	,000
	Groups Deviation from Linearity	12,660	6	2,110	1,448	,205
	Within Groups	131,129	90	1,457		
	Total	264,622	97			

Sumber : Data Diolah 2021

Berdasarkan Tabel 4.4 output Spss diatas dapat diketahui bahwa semua variabel memiliki hubungan yang linear secara signifikan antara variabel bebas yaitu fasilitas dan pelayanan terhadap variabel terikat yaitu keputusan. Nilai signifikan tersebut dapat dilihat sebagai berikut:

1. Variabel pelayanan (X_1) terhadap keputusan (Y) memiliki nilai signifikan yaitu 0.101. Dengan demikian nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 ($0.101 > 0.05$) yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel fasilitas (X_1) terhadap keputusan (Y).
2. Variabel fasilitas (X_2) terhadap keputusan (Y) memiliki nilai signifikan yaitu 0.302. Dengan demikian nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 ($0.302 > 0.05$) yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel fasilitas (X_2) terhadap keputusan (Y).
3. Variabel pengetahuan (X_3) terhadap keputusan (Y) memiliki nilai signifikan yaitu 0.205. Dengan demikian nilai signifikansi lebih besar dari

0.05 ($0.205 > 0.05$) yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel pengetahuan (X_2) terhadap keputusan (Y).

3. Uji Multikolinieritas

Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas dapat dilihat pada nilai *tolerance* dan VIF. Apabila nilai toleransi di atas 0,1 dan nilai VIF di bawah 10 maka tidak terjadi multikolinieritas.¹⁰² Adapun hasil pengujian multikolinieritas dapat dilihat pada Tabel 4.5 sebagai berikut:

Tabel 4.5
Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1,645	,796		2,066	,042		
1 Pelayanan (X1)	,088	,037	,134	2,347	,021	,924	1,082
Fasilitas (X2)	,601	,068	,636	8,803	,000	,581	1,720
Pengetahuan (X3)	,194	,062	,228	3,109	,002	,563	1,776

a. Dependent Variable: Keputusan (Y)

Berdasarkan Tabel 4.5 diketahui bahwa nilai Tolerance variabel pelayanan (X_1) sebesar 0,924 lebih besar dari 0,1 sementara nilai VIF 1,082 lebih kecil dari 10 dengan demikian dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

Nilai Tolerance variabel fasilitas (X_2) sebesar 0,581 lebih besar dari 0,1 sementara nilai VIF 1,720 lebih kecil dari 10 dengan demikian dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

¹⁰² Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 2012). Hal 95

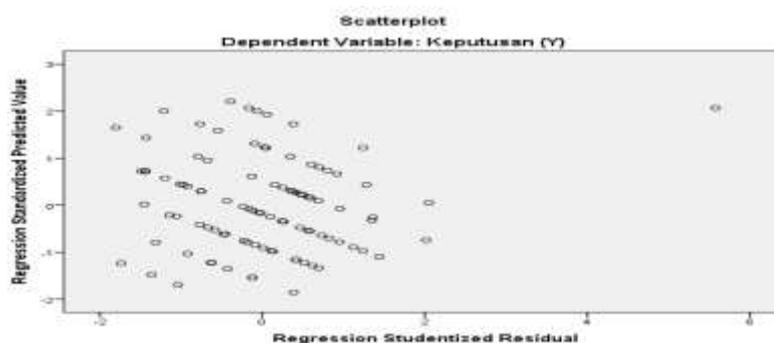
Nilai Tolerance variabel pengetahuan (X_3) sebesar 0,563 lebih besar dari 0,1 sementara nilai VIF $1,775=6$ lebih kecil dari 10 dengan demikian dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

4. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas dan untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas dengan menggunakan uji *scatterplot*. Jika terlihat titik-titik pada grafik membentuk pola tertentu variabel independen tidak signifikan secara statistik dan tidak memengaruhi variabel dependen, maka ada indikasi terjadi heteroskedastisitas.¹⁰³

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada Gambar:

Gambar 4.5



Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Gambar 4.5 terlihat titik-titik pada grafik plot menyebar atau tidak membentuk pola tertentu. Artinya tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi yang digunakan.

¹⁰³Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2011). h125-126

5. Uji Autokorelasi

Salah satu ukuran dalam menentukan ada tidaknya autokorelasi dengan uji Durbin-Watson (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:¹⁰⁴

- Terjadi autokorelasi positif, jika nilai DW dibawah -2 ($DW < -2$).
- Tidak terjadi autokorelasi, jika nilai DW berada di antara -2 dan +2 atau $-2 < DW < +2$.
- Terjadi autokorelasi negatif, jika DW di atas +2 atau $DW > +2$

Tabel 4.6
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.845 ^a	.715	.706	.896	1,914

- Predictors: (Constant), Pengetahuan (X3), Pelayanan (X1), Fasilitas (X2)
- Dependent Variable: Keputusan (Y)
- Sumber ; HasilPenelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.6 output spss diatas nilai durbin watson yaitu 1,914 nilai durbin watson berada di antara -2 dan +2 atau $-2 > DW < +2$ ($-2 < 1,914 < +2$), artinya tidak terjadi autokorelasi.

4.1.6. Uji Regresi Linear Berganda

Hasil analisis regresi berganda antara variabel pelayanan, fasilitas pengetahuan terhadap keputusan adalah sebagai berikut:¹⁰⁵

¹⁰⁴ Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Bandung: PT.Rafika, 2016). H 97
¹⁰⁵ Tim Dosen Ekonometrika dan Tim Asisten Praktikum, *Buku Pedoman Praktikum Ekonometrika*, (Malang: Universitas Brawijaya, 2015). Hal 6-7

Tabel 4.7
Analisis Regresi Berganda

Model	Coefficients ^a				t	Sig.
	Unstandardized Coefficients		Standardized	Beta		
	B	Std. Error	Coefficients			
(Constant)	1,645	,796			2,066	,042
1 Pelayanan (X1)	,088	,037	,134		2,347	,021
Fasilitas (X2)	,601	,068	,636		8,803	,000
Pengetahuan (X3)	,194	,062	,228		3,109	,002

a. Dependent Variable: Keputusan (Y)

Berdasarkan pada tabel ditunjukkan sebagai berikut:

$$Y = 1,645 + 0,088 (X_1) + 0,061 (X_2) + 0,194 (X_3)$$

Keterangan :

1. Konstanta (a) sebesar 1,654 skala, dapat dijelaskan bila pelayanan, fasilitas dan pengetahuan atau $X_1, X_2, X_3 = 0$ dianggap konstan, maka nilai keputusan sebesar 1,654 skala.
2. Nilai variabel pelayanan sebesar 0,088 skala, artinya jika variabel pelayanan meningkat 1 skala maka nilai keputusan akan meningkat sebesar 0,088 skala dengan asumsi fasilitas dan pengetahuan tetap
3. Nilai variabel fasilitas sebesar 0,601 skala, artinya jika variabel fasilitas meningkat 1 skala maka nilai keputusan akan meningkat sebesar 0,601 skala dengan asumsi pelayanan dan pengetahuan tetap.
4. Nilai variabel pengetahuan sebesar 0,194 skala, artinya jika variabel pengetahuan meningkat 1 skala maka nilai keputusan akan meningkat sebesar 0,194 skala dengan asumsi pelayanan dan fasilitas tetap.

4.1.7. Uji Hipotesis

1. Uji T (Uji Parsial)

Pengujian hipotesis yang menyatakan ada pengaruh secara parsial pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah dapat dilihat dari hasil uji t. Kriteria pengujiannya apabila nilai signifikansi $< 0,05$ dan atau jika ($t_{hitung} > t_{tabel}$) maka model regresi signifikan secara statistik dan dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak. Hasil uji t dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel. 4.8

Hasil Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1,645	,796		2,066	,042
1 Pelayanan (X1)	,088	,037	,134	2,347	,021
Fasilitas (X2)	,601	,068	,636	8,803	,000
Pengetahuan (X3)	,194	,062	,228	3,109	,002

a. Dependent Variable: Keputusan (Y)

a. Pengaruh pelayanan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa

H_{11} : Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

Nilai t_{hitung} dari pelayanan sebesar 2,347 > dari t_{tabel} sebesar 1,661, dengan nilai signifikansi 0,021 < 0,05 maka H_0 ditolak. Artinya pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa dengan demikian hipotesis diterima

- b. Pengaruh fasilitas terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa

$H_{a.2}$: Fasilitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

Nilai t_{hitung} dari fasilitas sebesar $8,803 >$ dari t_{tabel} sebesar $1,661$, dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 <$ α $0,05$ maka H_0 ditolak. Artinya fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa dengan demikian hipotesis diterima.

- c. Pengaruh pengetahuan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa

$H_{a.2}$: Pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan

Nilai t_{hitung} dari pengetahuan sebesar $3,109 >$ dari t_{tabel} sebesar $1,661$, dengan nilai signifikansi $0,002 <$ $0,05$ maka H_0 ditolak. Artinya pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa dengan demikian hipotesis diterima.

2. Uji F (Uji Simultan)

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas (pelayanan, fasilitas dan pengetahuan) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat (keputusan). Untuk menganalisis hipotesis diterima atau ditolak, maka dapat dilihat nilai F

yakni nilai probabilitasnya, berpengaruh signifikan jika nilai probabilitas yang dihitung $< 0,05$ (signifikansi yang ditetapkan).

Tabel 4.9
Hasil Analisis Uji F

ANOVA ^a						
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	189,132	3	63,044	78,502	,000 ^b
	Residual	75,490	94	,803		
	Total	264,622	97			

a. Dependent Variable: Keputusan (Y)

b. Predictors: (Constant), Pengetahuan (X3), Pelayanan (X1), Fasilitas (X2)

Berdasarkan Tabel 4.9 pengujian hipotesis yang menyatakan ada pengaruh secara simultan (keseluruhan) pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah dapat dilihat dari hasil uji F, dengan nilai $F_{hitung} = 78,502 >$ dari $F_{tabel} 2,47$ dengan nilai signifikansi = 0.000. Dengan demikian nilai signifikansi ($0.000 < 0.05$), maka terdapat pengaruh yang signifikan antara pelayanan (X_1), fasilitas (X_2), pengetahuan (X_3) terhadap Keputusan (Y).

3. Uji koefisien determinasi (R^2)

Koefisien determinasi merupakan suatu alat untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Besarnya koefisien determinasi berkisar antara angka 0 sampai dengan 1, besar koefisien determinasi mendekati angka 1, maka semakin besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 4.10
Hasil Uji Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,845 ^a	,715	,706	,896

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan (X3), Pelayanan (X1), Fasilitas (X2)

b. Dependent Variable: Keputusan (Y)

Dari Tabel 4.10 terlihat bahwa nilai R Square yang diperoleh sebesar 0,706 atau 70,6%, yang menunjukkan keterangan pelayanan(X_1), fasilitas (X_2) dan pengetahuan (X_3) dalam menyelesaikan variasi yang terjadi pada keputusan sebesar 29,4%, sedangkan sisanya 29,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Pengaruh Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada BPRS Adeco Kota Langsa

Hasil penelitian menunjukkan pelayanan memiliki pengaruh yang positif dengan nilai β sebesar 0,088 terhadap keputusan nasabah pada Pt. BPRS Adeco kota Langsa. Hal ini dibuktikan dengan Nilai t_{hitung} dari pelayanan sebesar 2,347 > dari t_{tabel} sebesar 1,661, dengan nilai signifikansi $0,021 < 0,05$. Dengan demikian peneliti menyimpulkan bahwa semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan oleh para karyawan PT. BPRS Adeco kota Langsa pada setiap pembiayaan maka akan semakin meningkatkan keputusan nasabah. Pelayanan yang semakin optimal akan menimbulkan kesan positif dan secara langsung akan berdampak kepada keputusan nasabah, sehingga nasabah tidak ragu untuk menggunakan pembiayaan yang ada di PT. BPRS Adeco kota Langsa. Meskipun terdapat beberapa nasabah

Bank Adeco yang merasa belum puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh para pegawai Bank Adeco namun salah satu pegawai Bank Adeco menyatakan bahwa akan terus meningkatkan kualitas pelayanan kepada seluruh nasabah, akan bersikap lebih ramah dan komperatif dalam memberikan informasi kepada seluruh nasabah dan bersikap lebih sopan kepada nasabah.

Hasil penelitian sejalan dilakukan oleh Luvi Setyoningrum dengan judul Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, dan Citra Perusahaan terhadap Proses Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Musyarakah pada Bank Panin Dubai Syariah. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa dari perhitungan uji F (simultan) terdapat nilai f hitung (53,718) lebih besar dari f tabel (2,70) dengan taraf signifikansi ($0,000 < 0,05$). Dapat diambil kesimpulan bahwa variabel independen X1, X2, dan X3 secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Sedangkan pada uji-t (parsial) menunjukkan bahwa t hitung untuk X1 (2,112), X2 (5,253), dan X3 (4,794) > dari t tabel (1,984) dan n nilai signifikansinya untuk X1 sebesar (0,037), X2 (0,000), dan X3 (0,000). Jadi, dapat disimpulkan bahwa variabel independen X1, X2, dan X3 secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y)..¹⁰⁶

Penelitian yang dilakukan oleh Dimas Suhendra dan Syahri Rmadhani dengan judul Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BMT ALAqobah Pusri Palembang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan (X1) terdapat pengaruh positif dan signifikan sebesar 44,3% dan

¹⁰⁶Luvi Setyoningrum, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, dan Citra Perusahaan terhadap Proses Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Musyarakah pada Bank Panin Dubai Syariah*, (Universitas: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018)

kualitas produk (X2) berpengaruh positif dan signifikan sebesar 34,4% terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BT Al-Aqobah Pusri Palembang, serta kualitas pelayanan dan kualitas produk secara bersama-sama berpengaruh sebesar 45,8% dan sisanya sebesar 54,2% dipengaruhi oleh variabel diluar penelitian ini.¹⁰⁷

4.2.2. Pengaruh Fasilitas Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa

Hasil penelitian menunjukkan secara parsial fasilitas memiliki pengaruh yang positif dengan nilai β 0,601 terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan pada Pt. BPRS Adeco Kota Langsa. Hal ini dibuktikan dengan nilai t_{hitung} dari fasilitas sebesar 8,803 > dari t_{tabel} sebesar 1,661, dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < \alpha 0,05$ maka H_2 ditolak. Artinya fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk-produk pembiayaan yang ada di PT. BPRS Adeco kota Langsaden dengan demikian hipotesis diterima. Dengan demikian peneliti menyimpulkan bahwa semakin lengkap fasilitas yang dimiliki oleh PT. BPRS Adeco kota Langsa maka akan semakin keputusan nasabah dalam memilih produk-produk pembiayaan yang ada di PT. BPRS Adeco Kota Langsa semakin meningkat. Terdapat beberapa fasilitas di Bank Adeco yang belum memadai seperti ruang tunggu dan jumlah kursi tunggu yang masih kurang, meskipun fasilitas ruang tunggu dan kursi tunggu masih kurang memadai namun fasilitas-fasilitas lain sudah masuk dalam kategori baik seperti lokasi yang strategis, interior yang indah adanya slip

¹⁰⁷Dimas Suhendra Syahri Ramadan, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BMT AlAqobah Pusri Palembang*, (Universitas: UIN Raden Fatah Palembang, 2017).

pembayaran, pulpen dan meja yang rapi kemudian terdapat juga papan informasi mengenai produk-produk yang ada di Bank Adeco dan poster.

Hasil penelitian sejalan dilakukan oleh Meli Saputri mengenai Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (studi pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal). Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengetahuan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama, variabel nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama, variabel fasilitas positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 pada setiap variabel.¹⁰⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Abdilla Reza dengan judul Pengaruh Fasilitas dan Pelayanan Bank Terhadap Keputusan Transaksi di Bank Syariah pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (Studi pada Bank Syariah Mandiri Payment Point UIN Raden Intan Lampung). Hasil penelitian menunjukkan bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan dengan nilai t hitung $2,336 > t$ tabel 1,98. Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan dengan nilai t hitung $5,232 > t$ tabel 1,98.¹⁰⁹

¹⁰⁸Meli Saputri, Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (studi pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal), *Jurnal Ekonomi*. 4 (2). 2017

¹⁰⁹Ahmad Abdilla Reza. Pengaruh Fasilitas dan Pelayanan Bank Terhadap Keputusan melakukan Transaksi di Bank Syariah pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (Studi

4.2.3. Pengaruh Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa

Hasil penelitian menunjukkan secara parsial pengetahuan memiliki pengaruh yang positif dengan nilai β sebesar 0,194 dan signifikan terhadap terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan pada Pt. BPRS Adeco kota Langsa. Hal ini dibuktikan dengan Nilai t_{hitung} dari pengetahuan sebesar 3,109 > dari t_{tabel} sebesar 1,661, dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ maka H_3 ditolak. Artinya pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan pada Pt. BPRS Adeco kota Langsa demikian hipotesis diterima. Peneliti menyimpulkan pengetahuan yang dimiliki oleh nasabah terhadap produk-produk dan keunggulan yang dimiliki oleh PT. BPRS Adeco kota Langsa dapat meningkatkan keputusan nasabah dalam menggunakan produk-produk pembiayaan. Peneliti juga berasumsi terdapat beberapa pengetahuan nasabah yang kurang mengenai produk yang ada di Bank Adeco Kota Langsa, namun hal ini sebenarnya sudah diberikan sosialisasi kepada seluruh nasabah mengenai produk-produk yang ada di Bank Adeco Kota Langsa, para pegawai juga selalu menjelaskan bahwa seluruh produk di Bank Adeco terbebas dari riba. Di Bank Adeco juga terdapat poster-poster dan spanduk terkait produk yang ada di Bank Adeco langsa bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan para nasabah.

Hasil penelitian sejalan dilakukan oleh Meli Saputri mengenai Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Keputusan

Menjadi Anggota Di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (studi pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal). Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengetahuan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama, variabel nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama, variabel pelayanan positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 pada setiap variabel.¹¹⁰

Hasil penelitian sejalan dilakukan oleh M. Aminudin dengan judul Pengaruh Pengetahuan Santri, Lokasi dan Fasilitas perbankan Syariah Terhadap Keputusan menggunakan produk Bank Syariah. Hasil penelitian menunjukkan secara simultan dan parsial antara variabel independen dan dependen bahwa pengetahuan santri, lokasi dan fasilitas di perbankan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan produk di bank syariah dengan nilai sig. 0,000.¹¹¹

4.2.4. Pengaruh Pelayanan, Fasilitas dan Pengetahuan Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan pelayanan, fasilitas dan pengetahuan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa. Hal ini dapat dilihat dengan nilai nilai $F_{hitung} = 78,502 >$ dari $F_{tabel} 2,47$ dengan nilai

¹¹⁰Meli Saputri, Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (studi pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal), *Jurnal Ekonomi*. 4 (2). 2017

¹¹¹M. Aminudin. Pengaruh Pengetahuan Santri, Lokasi dan Fasilitas perbankan Syariah Terhadap Keputusan menggunakan produk Bank Syariah. *Skripsi*. IAIN Salatiga. 2016

signifikansi = 0.000. Dengan demikian nilai signifikansi ($0.000 < 0.05$), maka terdapat pengaruh yang signifikan antara pelayanan (X_1), fasilitas (X_2), pengetahuan (X_3) terhadap Keputusan (Y). Peneliti menyimpulkan bahwa semakin semakin baik pelayanan yang diberikan oleh para karyawan yang ada di PT. BPRS Adeco kota Langsa, semakin lengkap fasilitas yang diberikan oleh PT. BPRS Adeco kota Langsa dan semakin tinggi pengetahuan nasabah terhadap produk-produk pembiayaan yang ada di PT. BPRS Adeco kota Langsa maka akan semakin meningkatkan keputusan nasabah dalam memilih produk-produk pembiayaan.

Hasil pengujian regresi berganda menunjukkan bahwa koefisien determinasi *R Square* yang diperoleh menunjukkan bahwa variabel independen berupa pelayanan (X_1), fasilitas (X_2) dan pengetahuan (X_3) dalam menyelesaikan variasi yang terjadi pada keputusan sebesar 70,6%, sedangkan sisanya 29,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Hasil penelitian menunjukkan Nilai β sebesar 0,088 dengan nilai signifikansi $0,021 < 0,05$. Artinya pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa dengan demikian hipotesis diterima
2. Nilai Beta dari variabel fasilitas sebesar 0,601 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < \alpha 0,05$. Artinya fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa dengan demikian hipotesis diterima.
3. Nilai Beta dari variabel pengetahuan sebesar 0,194 dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$. Artinya pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan pada PT. BPRS Adeco Kota Langsa dengan demikian hipotesis diterima.
4. Secara simultan (keseluruhan) pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah dapat dilihat dari hasil uji F, dengan nilai $F_{hitung} = 78,502 >$ dari $F_{tabel} 2,47$ dengan nilai signifikansi = 0.000. Dengan demikian nilai signifikansi ($0.000 < 0.05$), maka terdapat pengaruh yang signifikan antara pelayanan (X_1), fasilitas (X_2), pengetahuan (X_3) terhadap Keputusan (Y).

5.2. Saran

Dalam penelitian ini tingkat R^2 adalah 0,706 yang berarti adanya hubungan yang berpengaruh pada variabel pelayanan, fasilitas dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan sebesar 70,6%. Sedangkan 29,4% dipengaruhi oleh variabel lainya di luar skripsi ini. Oleh sebab itu pada penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah variabel-variabel independen yang mana mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan khususnya di PT. BPRS Adeco Kota Langsa.

Bagi pihak PT. BPRS Adeco Kota Langsa sebaiknya meningkatkan kulaitas pelayanan kepada seluruh nasabah, kemudian fasilitas yang belum lengkap diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi PT. BPRS Adeco Kota Langsa dan terus memberikan promosi-promosi secara intens kepada seluruh nasabah tentang berbagai macam produk yang ada di PT. BPRS Adeco Kota Langsa agar meningkatkan pengetahuan masyarakat. Jika ketiga variabel yaitu kualitas pelayanan, fasilitas dan pengetahuan dapat terus ditingkatkan oleh pihak PT. BPRS Adeco Kota Langsa maka dapat meningkatkan keputusan dari para nasabah untuk mengambil pembiayaan di PT. BPRS Adeco Kota Langsa.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Antoni, Muhammad Syafii. *Bank Syariah dari Teori Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Arikunto, Suharsini. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta, Rineka Cipta: 2013.
- Asiyah, Nur. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Kalimedia, 2015.
- Azhari Akmal Taringan, *Etika Bisnis Islam Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001)
- Bawono, Antono. *Multivariate Analysis dengan SPSS*, Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2013..
- Brata, Atep Adya. *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*, Jakarta: Elex Media Computindo, 2003.
- Bungin, M. Burhan. *Metodologi Penelitian kuantitatif, kualitatif. Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2011.
- Chikmah, Achasih Nur. “*Analisis Perbandingan Sistem Pemberian Kredit Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Bank Syariah Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*”, *Skripsi, Universitas Negeri Surabaya*, 2019.
- Denziana dkk, *Corporate Financial Performance Effects Of MarcoEconomic Factors Against Stock Return*, *Journal Akuntansi dan Keuangan*, vol. 5 no. 2, 2014.
- Ekawati, Dian. *Analisis Ketersediaan Fasilitas Bank Syariah Di Daerah Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah*, Bank Syariah Mandiri Bulukumba, 2019.
- Fahmi, Irham. *Etika bisnis teori, kasus dan solusi*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Ghozali, Imam. *Desain Penelitian Kuantitatif & Kualitatif untuk Akuntansi, Bisnis, dan Ilmu Sosial Lainnya*, Semarang: YogaPratama, 2016.
- Hasbi, T.M ash Shiddieqy, Dr. Tafsir al-Bayan, PT Almaarif, Bandung.

Hasil Observasi atau pengamatan pada BPRS Adeco Kota Langsa tanggal 29 Februari 2021.

<https://kbbi.web.id/%20pelayanan> diakses pada tanggal 19 Mei 2021

Ismatullah, Dedi. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014.

Julianda, Azuar dan Irfan, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2013.

Kasmir, *Etika Customer Service*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2018.

Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Prenada Media, 2005.

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid I, Jakarta: Erlangga, 2017.

Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*, Terj. Hendra Teguh, Benyamin Molan, dan Rony A. Rusli. Jilid 2. Jakarta: Index Kelompok Gramedia, 2004.

Kuncoro, Ahmad Ridwan Engkos, *Cara Menggunakan dan Memakai Analisis Jalur (PathAnalysis)*, Bandung : Alfa Beta, 2011.

Lestari, Vita Aprilia. Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi Dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Dengan BrandImage Sebagai Variabel Intervening Pada Bank Bri Syariah Kcp Demak*”, (Universitas: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Salatiga, 2018).

Mardani, *Aspek Hukum Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017)

Moenir, *Manajemen Pelayanan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017..

Mudie dan Cottam dalam Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa*, (Yogyakarta: Andi, 2004)

Muhtosin Arief, *Pemasaran Jasa & Kualitas Pelayanan*.

Nitisusastro, Mulyadi. *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta.

Novita, Anggita. *Analisis Motivasi, Persepsi, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Bank*. Jurnal EMBA, Vol. 3 No. 3, 2015, h. 330-340.

Nurul Janah, *Pengaruh Tingkat Pengetahuan dan Kepercayaan Nasabah Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah* (Skripsi: IAIN).

- Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip*, (Jakarta Raja Grafindo, 2012)
- Priyanto, Dwi. *Mandiri Belajar Analisis Data dengan SPSS*, Yogyakarta: Mediakom, 2013.
- Ramadan, Dimas Suhendra Syahri, Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BMT AlAqobah Pusri Palembang*, (Universitas: UIN Raden Fatah Palembang, 2017).
- Reza, Ahmad Abdilla. *Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Bank Terhadap Minat Transaksi Di Bank Syariah Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam,Lampung*, 2017.
- Rian Sagita, *Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah di Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar* (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar), 2018.
- Rohmah, Saidah Mushoffa. Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Anggota BMT Buana Mulur Sukoharjo*, (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2017).
- Rohmah, Saidah Mushoffa. Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Anggota BMT Buana Mulur Sukoharjo*, (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2017).
- Salusu, J. *Pengambilan Keputusan Stratejik*, Jakarta : PT. Grasindo, 2011..
- Setyoningrum, Luvi. Skripsi: *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, dan Citra Perusahaan terhadap Proses Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Musyarakah pada Bank Panin Dubai Syariah*, (Universitas: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018).
- Sholihah, Umami. Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada BMT Karima Karangpandan*, (Universitas: IAIN Surakarta, 2016).
- Sudaryono, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Pemasaran*, Jakarta: Lentera Ilmu Cendekia, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet-8, Bandung: Alfabeta, 2012.

- Sulaiman, Wahid. *Analisis Regresi Menggunakan SPSS Contoh Kasus Dan Pemecahannya*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2011.
- Sunyoto, Danang. *Uji Khi Kuadrat & Regresi untuk Penelitian*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.
- Susanti, Novi. *Persepsi Nasabah Dalam Memilih Produk Bank Syariah Mandiri Belitang*, Skripsi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017.
- Tarikotillah, Astik. Skripsi: *Pengaruh Pengetahuan, Kelompok Acuan, Motivasi, Dan Lokasi Bank Terhadap Keputusan Masyarakat Muslim Melakukan Pembiayaan Di Bank*
- Tjiptono, Fadil. *Strategi Pemasaran*, Edisi Ketiga, Jakarta: Offset, 2017.
- Wahana, Paulus. *Filsafat Ilmu Pengetahuan*, Yogyakarta: Pustaka, Diamond, 2016.
- Wahana, Paulus. *Filsafat Ilmu Pengetahuan*, Yogyakarta: Pustaka, Diamond, 2016.
- Wawancara dengan Ayu Lestari, Karyawan BPRS Adeco Kota Langsa, pada tanggal 15 Maret 2021
- Wawancara dengan Chahayu Astina M. Si, Nasabah BPRS Adeco Kota Langsa, pada tanggal 26-29 Februari 2021
- Wawancara dengan Nuraini, Nasabah BPRS Adeco Kota Langsa, pada tanggal 18 Maret 2021

Lampiran 1 : Quesioner

PENGARUH PELAYANAN, FASILITAS, DAN PENGETAHUAN TERHADAP KEPUTUSAN MASYARAKAT MEMILIH PEMBIAYAAN DI BPRS ADECO KOTA LANGSA

PETUNJUK PENGISIAN

1. Mohon ditulis identitas anda secara lengkap
2. Bacalah setiap pernyataan dengan cermat
3. Istilah sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, angket ini bertujuan untuk kepentingan penelitian

Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki () Perempuan ()
3. Usia :
4. Pendidikan :
5. Pekerjaan :

Faktor-Faktor

Berilah Tanda Checklist (√) pada daftar pertanyaan di bawah ini dengan memperhatikan bobot kategori sebagai berikut:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

X1: Pelayanan

NO	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Menurut saya karyawan BPRS Adeco Kota Langsa mampu memberikan pelayanan yang tepat dan sesuai untuk nasabahnya.					
2	Menurut saya Karyawan BPRS Adeco Kota Langsa sangat membantu dalam melayani kebutuhan nasabah.					
3	Menurut saya Karyawan BPRS Adeco Kota Langsa ramah, komperatif dalam memberikan informasi, sopan dan membimbing nasabah dalam melakukan pembiayaan.					
4	Saat saya mendapat kesulitan/menyampaikan keluhan, karyawan BPRS Adeco Kota Langsa segera memberi perhatian dan respon (tanggapan) yang baik					
5	Menurut saya fasilitas yang disediakan BPRS Adeco Kota Langsa telah memberikan kenyamanan kepada nasabah					

X2: Fasilitas

NO	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	BPRS Adeco kota Langsa berlokasi di tempat yang strategis dari pusat Kota Langsa telah dan memiliki desain gedung yang cocok untuk kegiatan transaksi keuangan					
2	BPRS Adeco Kota Langsa memiliki fasilitas yang menarik, nyaman dan bersih seperti ruang tunggu yang luas					
3	BPRS Adeco Kota Langsa memiliki fasilitas alat pembayaran seperti slip pembayaran, pulpen, meja yang rapi untuk digunakan untuk menulis					
4	BPRS Adeco Kota Langsa memiliki interior yang indah					
5	BPRS Adeco Kota Langsa memiliki petunjuk peringatan, papan informasi dan poster					

X3: Pengetahuan

NO	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya telah mengetahui produk pembiayaan di BPRS Adeco Kota Langsa					
2	Sebelum saya mengambil pembiayaan di BPRS Adeco Kota Langsa saya sudah faham terkait pembiayaan					
3	Saya memutuskan untuk mengambil produk pembiayaan di BPRS Adeco Kota Langsa untuk memenuhi kebutuhan saya					
4	Menurut saya pembiayaan di BPRS Adeco Kota Langsa bebas dari bunga yang mengandung unsur riba					
5	Saya merasa puas setelah mengambil pembiayaan di BPRS Adeco Kota Langsa karena kehalalannya yang tidak diragukan					

Y: Keputusan

NO	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	BPRS Adeco membimbing saya dalam memilih jenis pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan saya.					
2	Dalam melakukan pembiayaan saya sudah mencari informasi sebelumnya dari lingkungan saya di lembaga mana saya akan mengambil pembiayaan.					
3	Setelah saya mendapatkan informasi terkait dengan lembaga mana yang sesuai bagi saya dalam melakukan pembiayaan, saya juga meneliti kembali dengan cermat informasi mengenai pembiayaan yang disampaikan pihak BPRS Adeco dari awal hingga akhir dari nominal pembiayaan.					
4	Setelah mendapatkan informasi mengenai jenis pembiayaan yang cocok bagi saya di BPRS Adeco, maka menjadi jelas dan tidak ragu-ragu lagi saya untuk mengambil jenis pembiayaan yang disarankan BPRS Adeco.					
5	Saya merasa keputusan mengambil pembiayaan di BPRS Adeco sudah sesuai dengan kebutuhan saya, karena saya mengerti jenis pembiayaan apa yang sesuai untuk saya setelah diberikan pemahaman di BPRS Adeco.					

Lampiran 2 : Uji Validitas

Correlations

		item (X1.1)	item (X1.2)	item (X1.3)	item (X1.4)	item (X1.5)	total X1
item (X1.1)	Pearson Correlation	1	,185	,362**	,201*	,245*	,646**
	Sig. (2-tailed)		,068	,000	,047	,015	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X1.2)	Pearson Correlation	,185	1	,220*	,243*	,302**	,550**
	Sig. (2-tailed)	,068		,029	,016	,002	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X1.3)	Pearson Correlation	,362**	,220*	1	,458**	,359**	,725**
	Sig. (2-tailed)	,000	,029		,000	,000	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X1.4)	Pearson Correlation	,201*	,243*	,458**	1	,453**	,688**
	Sig. (2-tailed)	,047	,016	,000		,000	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X1.5)	Pearson Correlation	,245*	,302**	,359**	,453**	1	,708**
	Sig. (2-tailed)	,015	,002	,000	,000		,000
	N	98	98	98	98	98	98
total X1	Pearson Correlation	,646**	,550**	,725**	,688**	,708**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	98	98	98	98	98	98

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

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

Correlations

		item (X2.1)	item (X2.2)	item (X2.3)	item (X2.4)	item (X2.5)	total X2
item (X2.1)	Pearson Correlation	1	,685**	,225*	,029	,233*	,715**
	Sig. (2-tailed)		,000	,026	,776	,021	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X2.2)	Pearson Correlation	,685**	1	,247*	,014	,211*	,679**
	Sig. (2-tailed)	,000		,014	,888	,037	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X2.3)	Pearson Correlation	,225*	,247*	1	,282**	,215*	,572**
	Sig. (2-tailed)	,026	,014		,005	,033	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X2.4)	Pearson Correlation	,029	,014	,282**	1	,294**	,482**
	Sig. (2-tailed)	,776	,888	,005		,003	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X2.5)	Pearson Correlation	,233*	,211*	,215*	,294**	1	,678**
	Sig. (2-tailed)	,021	,037	,033	,003		,000
	N	98	98	98	98	98	98
total X2	Pearson Correlation	,715**	,679**	,572**	,482**	,678**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	98	98	98	98	98	98

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

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

Correlations

		item (X3.1)	item (X3.2)	item (X3.3)	item (X3.4)	item (X3.5)	total X3
item (X3.1)	Pearson Correlation	1	,637**	,192	-,256*	,381**	,673**
	Sig. (2-tailed)		,000	,059	,011	,000	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X3.2)	Pearson Correlation	,637**	1	,303**	-,177	,423**	,715**
	Sig. (2-tailed)	,000		,002	,081	,000	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X3.3)	Pearson Correlation	,192	,303**	1	,240*	,491**	,629**
	Sig. (2-tailed)	,059	,002		,017	,000	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item (X3.4)	Pearson Correlation	-,256*	-,177	,240*	1	,423**	,329**
	Sig. (2-tailed)	,011	,081	,017		,000	,001
	N	98	98	98	98	98	98
item (X3.5)	Pearson Correlation	,381**	,423**	,491**	,423**	1	,848**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	98	98	98	98	98	98
total X3	Pearson Correlation	,673**	,715**	,629**	,329**	,848**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,001	,000	
	N	98	98	98	98	98	98

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

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

Correlations

		item Y1	item Y2	item Y3	item Y4	item Y5	total Y
item Y1	Pearson Correlation	1	,725**	,372**	,309**	,258*	,688**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,002	,010	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item Y2	Pearson Correlation	,725**	1	,166	,301**	,099	,516**
	Sig. (2-tailed)	,000		,102	,003	,334	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item Y3	Pearson Correlation	,372**	,166	1	,486**	,314**	,705**
	Sig. (2-tailed)	,000	,102		,000	,002	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item Y4	Pearson Correlation	,309**	,301**	,486**	1	,180	,658**
	Sig. (2-tailed)	,002	,003	,000		,077	,000
	N	98	98	98	98	98	98
item Y5	Pearson Correlation	,258*	,099	,314**	,180	1	,712**
	Sig. (2-tailed)	,010	,334	,002	,077		,000
	N	98	98	98	98	98	98
total Y	Pearson Correlation	,688**	,516**	,705**	,658**	,712**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	98	98	98	98	98	98

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

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

Lampiran 3 : Uji Reliabilitas**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,679	5

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,610	5

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,646	5

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,625	5

Lampiran 4 :Uji Normalitas

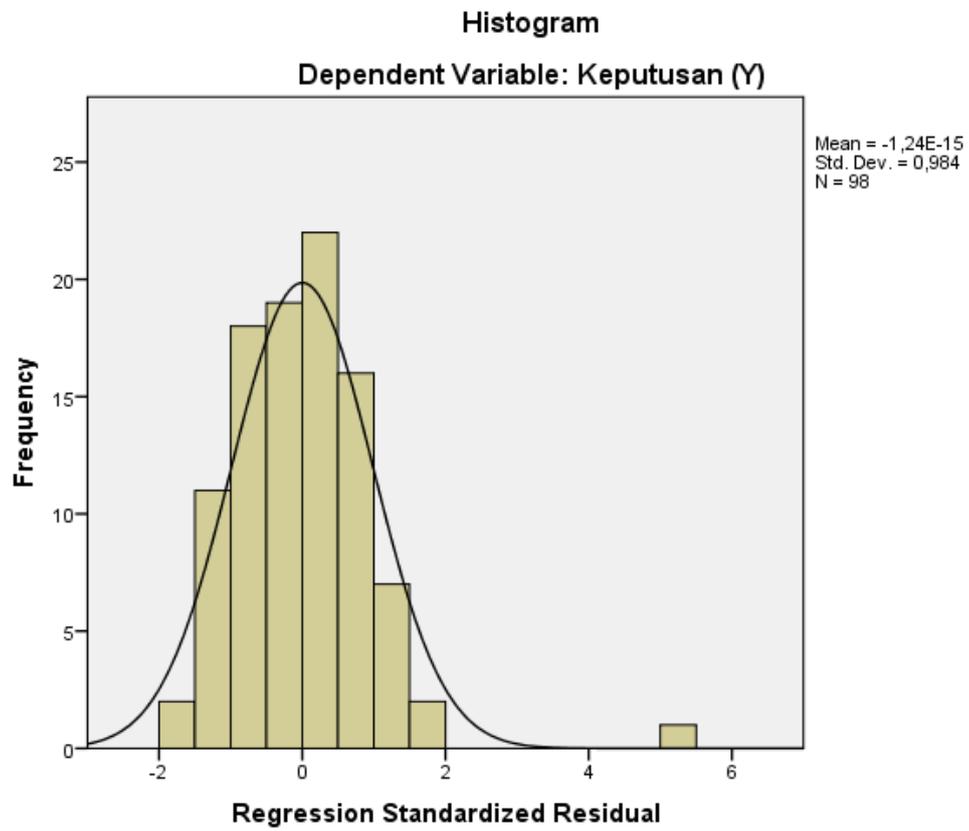
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pelayanan (X1)	Fasilitas (X2)	Pengetahuan (X3)	Keputusan (Y)
N		98	98	98	98
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	17,15	11,71	10,59	12,26
	Std. Deviation	2,526	1,747	1,942	1,652
Most Extreme Differences	Absolute	,180	,160	,182	,163
	Positive	,130	,160	,182	,163
	Negative	-,180	-,126	-,104	-,122
Kolmogorov-Smirnov Z		1,781	1,579	1,798	1,618
Asymp. Sig. (2-tailed)		,004	,014	,003	,011

a. Test distribution is Normal.

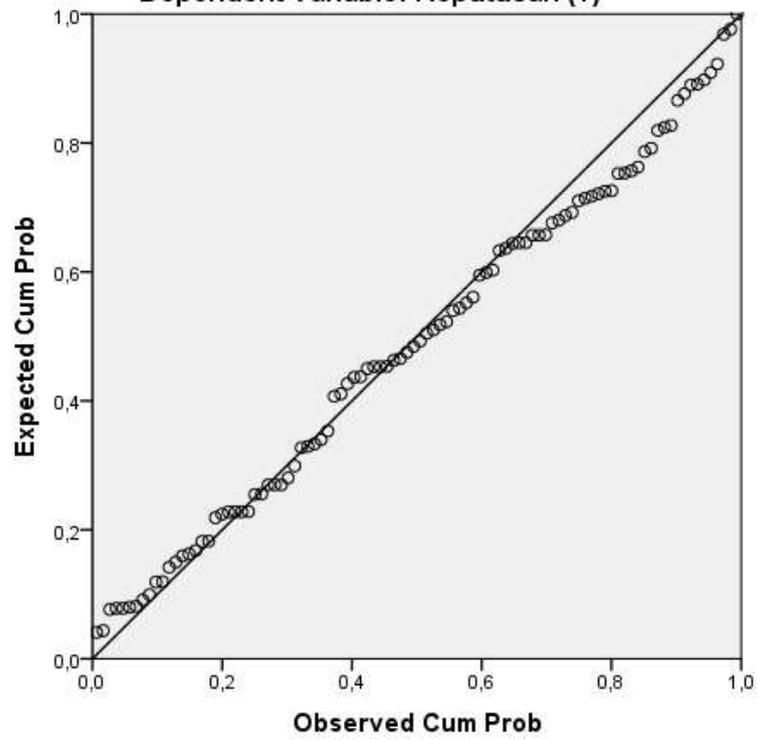
b. Calculated from data.

c. Sumber ; HasilPenelitian, 2021 (Data Diolah)



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Keputusan (Y)



Lampiran 5 :Uji Linieritas

ANOVA Table

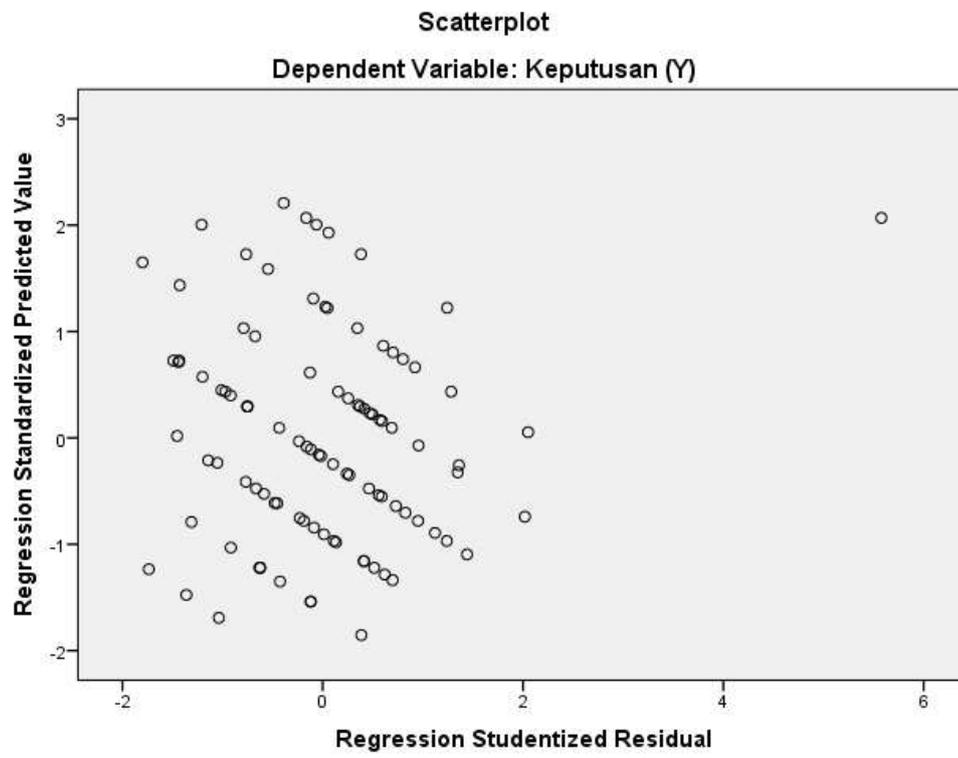
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)	67,015	11	6,092	2,651	,006
Keputusan (Y) * Pelayanan (X1)	28,665	1	28,665	12,475	,001
Groups Deviation from Linearity	38,350	10	3,835	1,669	,101
Within Groups	197,607	86	2,298		
Total	264,622	97			

ANOVA Table

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)	181,113	7	25,873	27,884	,000
Keputusan (Y) * Fasilitas (X2)	174,304	1	174,304	187,850	,000
Groups Deviation from Linearity	6,809	6	1,135	1,223	,302
Within Groups	83,510	90	,928		
Total	264,622	97			

ANOVA Table

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)	133,494	7	19,071	13,089	,000
Keputusan (Y) * Pengetahuan (X3)	120,834	1	120,834	82,934	,000
Groups Deviation from Linearity	12,660	6	2,110	1,448	,205
Within Groups	131,129	90	1,457		
Total	264,622	97			

Lampiran 6 :Uji Heterokedastisitas

Lampiran 7 :Uji Autokorelasi**Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,845 ^a	,715	,706	,896	1,914

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan (X3), Pelayanan (X1), Fasilitas (X2)

b. Dependent Variable: Keputusan (Y)

c. Sumber ; HasilPenelitian, 2021 (Data Diolah)

Lampiran 8 : Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1,645	,796		2,066	,042		
1 Pelayanan (X1)	,088	,037	,134	2,347	,021	,924	1,082
Fasilitas (X2)	,601	,068	,636	8,803	,000	,581	1,720
Pengetahuan (X3)	,194	,062	,228	3,109	,002	,563	1,776

a. Dependent Variable: Keputusan (Y)

Lampiran 9 :Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1,645	,796		2,066	,042
1 Pelayanan (X1)	,088	,037	,134	2,347	,021
Fasilitas (X2)	,601	,068	,636	8,803	,000
Pengetahuan (X3)	,194	,062	,228	3,109	,002

a. Dependent Variable: Keputusan (Y)

Lampiran 10 :Uji t (Uji Parsial)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1,645	,796		2,066	,042
1 Pelayanan (X1)	,088	,037	,134	2,347	,021
Fasilitas (X2)	,601	,068	,636	8,803	,000
Pengetahuan (X3)	,194	,062	,228	3,109	,002

a. Dependent Variable: Keputusan (Y)

Lampiran 11 :Uji F (Uji Simultan)

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	189,132	3	63,044	78,502	,000 ^b
Residual	75,490	94	,803		
Total	264,622	97			

a. Dependent Variable: Keputusan (Y)

b. Predictors: (Constant), Pengetahuan (X3), Pelayanan (X1), Fasilitas (X2)

Lampiran 12 :Hasil Uji Determinasi (R^2)**Hasil Uji Determinasi (R^2)****Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,845 ^a	,715	,706	,896

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan (X3), Pelayanan (X1), Fasilitas (X2)

b. Dependent Variable: Keputusan (Y)

Lampiran 13: Dokumentasi



lampiran

responden	X.1 (Pelayanan)					TOTAL	X.2 (Fasilitas)					TOTAL	X3 (Pengetahuan)					Total	Y (Keputusan)					TOTAL
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5		X2,1	X2.2	X2.3	x2.4	X2.5		x3.1	x3.2	x3.3	X3.4	x3.5		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	
1	5	3	3	5	5	21	3	4	3	4	4	18	3	4	4	4	4	19	1	4	5	4	4	18
2	5	5	5	5	5	25	4	5	4	5	5	23	4	5	5	5	5	24	4	5	5	5	5	24
3	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	5	4	4	21
4	5	3	3	5	5	21	5	5	5	5	4	24	5	5	4	5	4	23	5	3	4	5	4	21
5	3	4	4	4	4	19	4	3	4	3	3	17	4	3	3	3	3	16	5	4	4	3	3	19
6	5	3	3	5	5	21	4	3	4	3	4	18	4	3	4	3	4	18	5	3	3	3	4	18
7	5	5	5	4	4	23	5	4	5	4	4	22	5	4	4	4	4	21	5	5	4	4	4	22
8	4	4	4	4	4	20	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	3	4	4	5	4	20
9	3	4	4	4	4	19	3	3	3	3	4	16	3	3	4	3	4	17	3	4	4	3	4	18
10	4	5	5	3	3	20	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	3	18	3	5	3	4	3	18
11	3	4	4	3	3	17	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	4	19
12	5	5	5	3	3	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	4	19
13	5	5	5	3	3	21	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	3	18	3	4	3	3	3	16
14	4	4	4	4	4	20	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17	3	4	4	4	3	18
15	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
16	3	3	3	3	3	15	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17	4	3	3	4	3	17
17	5	3	3	4	4	19	3	4	3	4	4	18	3	4	4	4	4	19	3	3	4	4	4	18
18	4	4	4	4	4	20	3	5	3	5	4	20	3	5	4	5	4	21	3	4	4	5	4	20
19	3	3	3	3	3	15	2	4	2	4	2	14	2	4	2	4	2	14	3	3	3	4	2	15
20	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	5	2	4	4	20
21	3	5	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	3	5	2	4	4	18
22	3	3	3	3	3	15	4	3	4	3	3	17	4	3	3	3	3	16	3	3	2	3	3	14
23	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	3	18	2	4	4	4	3	17
24	5	4	4	4	4	21	3	3	3	3	4	16	3	3	4	3	4	17	2	4	4	3	4	17
25	5	3	3	3	3	17	3	5	3	5	4	20	3	5	4	5	4	21	4	3	3	5	4	19
26	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
27	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
28	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
29	5	3	3	5	5	21	5	5	5	5	4	24	5	5	4	5	4	23	5	3	4	5	4	21
30	5	4	4	4	4	21	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	2	4	4	5	4	19
31	4	4	4	3	3	18	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	4	2	3	5	4	18
32	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
33	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
34	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
35	5	4	4	4	4	21	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	2	4	4	5	4	19
36	4	4	4	3	3	18	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	4	2	3	5	4	18
37	5	5	5	3	3	21	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	3	18	3	4	3	3	3	16

38	4	4	4	4	4	20	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17	3	4	4	4	3	18
39	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
40	3	3	3	3	3	15	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17	4	3	3	4	3	17
41	5	3	3	4	4	19	3	4	3	4	4	18	3	4	4	4	4	19	3	3	4	4	4	18
42	4	4	4	4	4	20	3	5	3	5	4	20	3	5	4	5	4	21	3	4	4	5	4	20
43	3	3	3	3	3	15	2	4	2	4	2	14	2	4	2	4	2	14	3	3	3	4	2	15
44	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	5	2	4	4	20
45	3	5	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	3	5	2	4	4	18
46	3	3	3	3	3	15	4	3	4	3	3	17	4	3	3	3	3	16	3	3	2	3	3	14
47	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	3	18	2	4	4	4	3	17
48	5	4	4	4	4	21	3	3	3	3	4	16	3	3	4	3	4	17	2	4	4	3	4	17
49	5	3	3	3	3	17	3	5	3	5	4	20	3	5	4	5	4	21	4	3	3	5	4	19
50	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
51	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
52	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
53	5	3	3	5	5	21	5	5	5	5	4	24	5	5	4	5	4	23	5	3	4	5	4	21
54	5	4	4	4	4	21	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	2	4	4	5	4	19
55	4	4	4	3	3	18	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	4	2	3	5	4	18
56	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
57	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
58	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
59	5	4	4	4	4	21	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	2	4	4	5	4	19
60	4	4	4	3	3	18	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	4	2	3	5	4	18
61	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
62	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
63	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
64	3	2	2	3	3	13	4	2	4	2	4	16	4	2	4	2	4	16	3	4	3	3	4	17
65	3	2	2	3	3	13	4	5	4	5	5	23	4	5	5	5	5	24	4	5	3	5	5	22
66	3	4	4	5	5	21	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17	3	4	5	4	3	19
67	5	4	4	5	5	23	3	5	3	5	4	20	3	5	4	5	4	21	5	4	5	5	4	23
68	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	3	18	4	5	4	4	5	22
69	5	5	5	4	4	23	4	3	4	3	4	18	4	3	4	3	4	18	4	5	4	3	4	20
70	4	4	4	4	4	20	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17	3	4	4	4	3	18
71	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
72	3	3	3	3	3	15	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17	4	3	3	4	3	17
73	5	3	3	4	4	19	3	4	3	4	4	18	3	4	4	4	4	19	3	3	4	4	4	18
74	4	4	4	4	4	20	3	5	3	5	4	20	3	5	4	5	4	21	3	4	4	5	4	20
75	3	3	3	3	3	15	2	4	2	4	2	14	2	4	2	4	2	14	3	3	3	4	2	15
76	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	5	2	4	4	20
77	3	5	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	3	5	2	4	4	18
78	3	3	3	3	3	15	4	3	4	3	3	17	4	3	3	3	3	16	3	3	2	3	3	14

79	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	3	18	2	4	4	4	3	17
80	5	4	4	4	4	21	3	3	3	3	4	16	3	3	4	3	4	17	2	4	4	3	4	17
81	5	3	3	3	3	17	3	5	3	5	4	20	3	5	4	5	4	21	4	3	3	5	4	19
82	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
83	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
84	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
85	5	3	3	5	5	21	5	5	5	5	4	24	5	5	4	5	4	23	5	3	4	5	4	21
86	5	4	4	4	4	21	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	2	4	4	5	4	19
87	4	4	4	3	3	18	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	4	2	3	5	4	18
88	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
89	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
90	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
91	5	4	4	4	4	21	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	2	4	4	5	4	19
92	4	4	4	3	3	18	4	5	4	5	4	22	4	5	4	5	4	22	4	2	3	5	4	18
93	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
94	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
95	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
96	3	4	4	4	4	19	5	3	5	3	4	20	5	3	4	3	4	19	3	4	4	5	4	20
97	5	3	3	5	5	21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23
98	5	4	4	5	5	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	4	23

Titik Persentase Distribusi t

d.f. = 1 - 200

Diproduksi oleh: Junaidi
<http://junaidichaniago.wordpress.com>

Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 40)

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)

df \ Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

Titik Persentase Distribusi t (df = 81 –120)

df \ Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101	0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289
102	0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103	0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104	0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105	0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106	0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107	0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108	0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110	0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111	0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112	0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113	0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

Titik Persentase Distribusi t (df = 121 –160)

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
121	0.67652	1.28859	1.65754	1.97976	2.35756	2.61707	3.15895
122	0.67651	1.28853	1.65744	1.97960	2.35730	2.61673	3.15838
123	0.67649	1.28847	1.65734	1.97944	2.35705	2.61639	3.15781
124	0.67647	1.28842	1.65723	1.97928	2.35680	2.61606	3.15726
125	0.67646	1.28836	1.65714	1.97912	2.35655	2.61573	3.15671
126	0.67644	1.28831	1.65704	1.97897	2.35631	2.61541	3.15617
127	0.67643	1.28825	1.65694	1.97882	2.35607	2.61510	3.15565
128	0.67641	1.28820	1.65685	1.97867	2.35583	2.61478	3.15512
129	0.67640	1.28815	1.65675	1.97852	2.35560	2.61448	3.15461
130	0.67638	1.28810	1.65666	1.97838	2.35537	2.61418	3.15411
131	0.67637	1.28805	1.65657	1.97824	2.35515	2.61388	3.15361
132	0.67635	1.28800	1.65648	1.97810	2.35493	2.61359	3.15312
133	0.67634	1.28795	1.65639	1.97796	2.35471	2.61330	3.15264
134	0.67633	1.28790	1.65630	1.97783	2.35450	2.61302	3.15217
135	0.67631	1.28785	1.65622	1.97769	2.35429	2.61274	3.15170
136	0.67630	1.28781	1.65613	1.97756	2.35408	2.61246	3.15124
137	0.67628	1.28776	1.65605	1.97743	2.35387	2.61219	3.15079
138	0.67627	1.28772	1.65597	1.97730	2.35367	2.61193	3.15034
139	0.67626	1.28767	1.65589	1.97718	2.35347	2.61166	3.14990
140	0.67625	1.28763	1.65581	1.97705	2.35328	2.61140	3.14947
141	0.67623	1.28758	1.65573	1.97693	2.35309	2.61115	3.14904
142	0.67622	1.28754	1.65566	1.97681	2.35289	2.61090	3.14862
143	0.67621	1.28750	1.65558	1.97669	2.35271	2.61065	3.14820
144	0.67620	1.28746	1.65550	1.97658	2.35252	2.61040	3.14779
145	0.67619	1.28742	1.65543	1.97646	2.35234	2.61016	3.14739
146	0.67617	1.28738	1.65536	1.97635	2.35216	2.60992	3.14699
147	0.67616	1.28734	1.65529	1.97623	2.35198	2.60969	3.14660
148	0.67615	1.28730	1.65521	1.97612	2.35181	2.60946	3.14621
149	0.67614	1.28726	1.65514	1.97601	2.35163	2.60923	3.14583
150	0.67613	1.28722	1.65508	1.97591	2.35146	2.60900	3.14545
151	0.67612	1.28718	1.65501	1.97580	2.35130	2.60878	3.14508
152	0.67611	1.28715	1.65494	1.97569	2.35113	2.60856	3.14471
153	0.67610	1.28711	1.65487	1.97559	2.35097	2.60834	3.14435
154	0.67609	1.28707	1.65481	1.97549	2.35081	2.60813	3.14400
155	0.67608	1.28704	1.65474	1.97539	2.35065	2.60792	3.14364
156	0.67607	1.28700	1.65468	1.97529	2.35049	2.60771	3.14330
157	0.67606	1.28697	1.65462	1.97519	2.35033	2.60751	3.14295
158	0.67605	1.28693	1.65455	1.97509	2.35018	2.60730	3.14261
159	0.67604	1.28690	1.65449	1.97500	2.35003	2.60710	3.14228
160	0.67603	1.28687	1.65443	1.97490	2.34988	2.60691	3.14195

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

Titik Persentase Distribusi t (df = 161 –200)

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
161	0.67602	1.28683	1.65437	1.97481	2.34973	2.60671	3.14162
162	0.67601	1.28680	1.65431	1.97472	2.34959	2.60652	3.14130
163	0.67600	1.28677	1.65426	1.97462	2.34944	2.60633	3.14098
164	0.67599	1.28673	1.65420	1.97453	2.34930	2.60614	3.14067
165	0.67598	1.28670	1.65414	1.97445	2.34916	2.60595	3.14036
166	0.67597	1.28667	1.65408	1.97436	2.34902	2.60577	3.14005
167	0.67596	1.28664	1.65403	1.97427	2.34888	2.60559	3.13975
168	0.67595	1.28661	1.65397	1.97419	2.34875	2.60541	3.13945
169	0.67594	1.28658	1.65392	1.97410	2.34862	2.60523	3.13915
170	0.67594	1.28655	1.65387	1.97402	2.34848	2.60506	3.13886
171	0.67593	1.28652	1.65381	1.97393	2.34835	2.60489	3.13857
172	0.67592	1.28649	1.65376	1.97385	2.34822	2.60471	3.13829
173	0.67591	1.28646	1.65371	1.97377	2.34810	2.60455	3.13801
174	0.67590	1.28644	1.65366	1.97369	2.34797	2.60438	3.13773
175	0.67589	1.28641	1.65361	1.97361	2.34784	2.60421	3.13745
176	0.67589	1.28638	1.65356	1.97353	2.34772	2.60405	3.13718
177	0.67588	1.28635	1.65351	1.97346	2.34760	2.60389	3.13691
178	0.67587	1.28633	1.65346	1.97338	2.34748	2.60373	3.13665
179	0.67586	1.28630	1.65341	1.97331	2.34736	2.60357	3.13638
180	0.67586	1.28627	1.65336	1.97323	2.34724	2.60342	3.13612
181	0.67585	1.28625	1.65332	1.97316	2.34713	2.60326	3.13587
182	0.67584	1.28622	1.65327	1.97308	2.34701	2.60311	3.13561
183	0.67583	1.28619	1.65322	1.97301	2.34690	2.60296	3.13536
184	0.67583	1.28617	1.65318	1.97294	2.34678	2.60281	3.13511
185	0.67582	1.28614	1.65313	1.97287	2.34667	2.60267	3.13487
186	0.67581	1.28612	1.65309	1.97280	2.34656	2.60252	3.13463
187	0.67580	1.28610	1.65304	1.97273	2.34645	2.60238	3.13438
188	0.67580	1.28607	1.65300	1.97266	2.34635	2.60223	3.13415
189	0.67579	1.28605	1.65296	1.97260	2.34624	2.60209	3.13391
190	0.67578	1.28602	1.65291	1.97253	2.34613	2.60195	3.13368
191	0.67578	1.28600	1.65287	1.97246	2.34603	2.60181	3.13345
192	0.67577	1.28598	1.65283	1.97240	2.34593	2.60168	3.13322
193	0.67576	1.28595	1.65279	1.97233	2.34582	2.60154	3.13299
194	0.67576	1.28593	1.65275	1.97227	2.34572	2.60141	3.13277
195	0.67575	1.28591	1.65271	1.97220	2.34562	2.60128	3.13255
196	0.67574	1.28589	1.65267	1.97214	2.34552	2.60115	3.13233
197	0.67574	1.28586	1.65263	1.97208	2.34543	2.60102	3.13212
198	0.67573	1.28584	1.65259	1.97202	2.34533	2.60089	3.13190
199	0.67572	1.28582	1.65255	1.97196	2.34523	2.60076	3.13169
200	0.67572	1.28580	1.65251	1.97190	2.34514	2.60063	3.13148

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

Titik Persentase Distribusi F

Probabilita = 0.05

Diproduksi oleh: Junaidi
<http://junaidichaniago.wordpress.com>

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
134	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
135	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
136	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74
137	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
138	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
139	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
140	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
141	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
142	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
143	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
144	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
145	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
146	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.74
147	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
148	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
149	3.90	3.06	2.67	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
150	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
151	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
152	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
153	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
154	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
155	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
156	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73
157	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73
158	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
159	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
160	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
161	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
162	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
163	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
164	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
165	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
166	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
167	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
168	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
169	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
170	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
171	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
172	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
173	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
174	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
175	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
176	3.89	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
177	3.89	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
178	3.89	3.05	2.66	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
179	3.89	3.05	2.66	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
180	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
181	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
182	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
183	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
184	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
185	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72
186	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72
187	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
188	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
189	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
190	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
191	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
192	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
193	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
194	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
195	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
196	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
197	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
198	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
199	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
200	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
201	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
202	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
203	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
204	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
205	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
206	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
207	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.71
208	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
209	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
210	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
211	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
212	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
213	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
214	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
215	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
216	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
217	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
218	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
219	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
220	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
221	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
222	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
223	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
224	3.88	3.04	2.64	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
225	3.88	3.04	2.64	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
NOMOR 375 TAHUN 2021
T E N T A N G
PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PRODI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA;

- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran Penyusunan Skripsi mahasiswa Prodi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa, maka dipandang perlu menunjuk Pembimbing Skripsi;
- b. Bahwa yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang perlu dan cakap serta memenuhi syarat untuk ditunjuk dalam tugas tersebut;
- c. Untuk maksud tersebut di atas, dipandang perlu ditetapkan dalam surat keputusan.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 37 Tahun 2009 Tentang Dosen;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 146 Tahun 2014 Tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Zawiyah Cot Kala Langsa Menjadi Institut Agama Islam Negeri Langsa;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 10 Tahun 2015 Tanggal 12 Februari 2015 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Langsa;
6. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/17201, tanggal 24 April 2019, tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 140 Tahun 2019, tanggal 09 Mei 2019, tentang Pengangkatan Dekan dan Wakil Dekan pada Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
8. DIPA Nomor : 025.04.2.888040/2021, Tanggal 23 November 2020.
- Memperhatikan: Hasil Seminar Proposal Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tanggal 30 Juli 2021.

MEMUTUSKAN:

- Menetapkan : **Dr. Fahriansah, Lc, MA** sebagai Pembimbing I dan **Chahayu Astina, M. Si** sebagai Pembimbing II untuk Penulisan Skripsi Mahasiswa atas nama **Masyitah**, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) :4012017178, dengan Judul Skripsi : **"Pengaruh Pelayanan, Fasilitas, dan Pengetahuan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan di PT. BPRS ADECO Kota Langsa"**.
- Ketentuan : a. Masa bimbingan Skripsi maksimal 1 (Satu) Tahun terhitung mulai tanggal Keputusan ini sampai dengan pendaftaran Sidang Munaqasyah Skripsi;
- b. Masa Bimbingan kurang dari 1 (Satu) Tahun apabila masa studi telah berakhir;
- c. Setiap Bimbingan harus mengisi Lembar Konsultasi yang tersedia;
- d. Penyelesaian Skripsi yang melewati masa studi berlaku ketentuan tersendiri;
- e. Masa Studi Program Strata Satu (S1) adalah 7 (Tujuh) Tahun;
- f. Kepada Pembimbing I dan Pembimbing II tidak diperkenankan untuk merubah judul skripsi yang telah ditetapkan dalam SK, kecuali melalui proses pembahasan ulang dan harus berkoordinasi dengan Ka. Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa;
- g. Selama melaksanakan tugas ini kepada Pembimbing I dan Pembimbing II diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada Institut Agama Islam Negeri Langsa;
- h. Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila terdapat kekeliruan dalam Surat Keputusan ini maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Langsa
Pada Tanggal : 27 September 2021 M
20 Shafar 1443 H



Tembusan :

1. Ketua Jurusan/Prodi Perbankan Syariah FEBI IAIN Langsa;
2. Pembimbing I dan II;
3. Mahasiswa yang bersangkutan.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Masyitah
2. NIM : 4012017178
3. Tempat/Tgl Lahir : Langsa, 22 Mei 1999
4. Pekerjaan : Mahasiswi
5. Alamat : Dusun Nelayan Desa Birem Puntong Kecamatan
Langsa baro
6. Nama Orang Tua :
- a. Ayah : Zakir
- b. Ibu : Jubaidah

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tamatan SD N Birem Puntong. Berijazah tahun 2011
2. Tamatan SMP N 9 Langsa. Berijazah tahun 2014
3. Tamatan SMK N 2 Langsa. Berijazah 2017

Langsa, 14 Januari 2022



Masyitah