

**PENGARUH KEBUTUHAN ANGGOTA, *PERSONAL SELLING*, DAN
KEMUDAHAN MENDAPATKAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
ANGGOTA DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI BMT KARISMA MAGELANG**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) pada
Prodi Ekonomi & Perbankan Islam
Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Oleh:

Muchamad Dendy Geri Yuwana

NPM: 20110730104

FAKULTAS AGAMA ISLAM

PRODI MUAMALAT

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2017

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Muchamad Dendy Geri Yuwana**

NIM : 20110730104

Program Studi : Ekonomi dan Perbankan Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**PENGARUH KEBUTUHAN ANGGOTA, *PERSONAL SELLING*, DAN KEMUDAHAN MENDAPATKAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT KARISMA MAGELANG**” ini merupakan karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 7 April 2017

**Muchamad Dendy Geri Yuwana
20110730104**

MOTTO

**Dan Allah menyertai orang-orang yang
sabar**

~Qs. Al-Anfal, 66~

Do'a adalah kekuatan paling besar di dunia ini

~Abu Fatiah Al Adnani~

**Sepintar pintarnya orang adalah orang yang
memikirkan untuk akhirat**

~ALM. KH. Zainnudin. M.Z~

**Siapapun yang menempuh suatu jalan untuk
mendapatkan ilmu, maka Allah akan memberikan
kemudahan jalannya menuju syurga.**

~H.R Muslim~

***Jangan pernah menyerah dalam sebuah masalah dan
bersabar, selalu berusaha dan ikhlas.***

~penulis~

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin... Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya yang telah memberikan kesehatan, kekuatan, dan kesabaran sehingga saya dapat menyelesaikan karya tulis ini.

Saya persembahkan rasa cinta kepada keluarga saya, kepada yang tersayang Bapak Sugeng Yuwono dan Ibu Botok Sugiarti kedua orang tua yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan do'a tanpa henti. Kedua orang tua saya yang berusaha keras demi cita-cita anak-anaknya supaya bisa terwujud. Semoga kelak bisa menjadi anak yang dibanggakan kedua orangtua. Serta kepada keluarga besar dan saudara-saudara yang turut memberikan semangat serta do'a.

Terimakasih kepada sahabat Team Gopih, Widi, Nendya (pleki), Galuh, Reza (satak), Bos Naseh, Ramsin, Icunk, Primbon dan juga teman-teman gamers D.O.T.A, yang memberikan dukungan, keceriaan dan semangat dalam pembuatan skripsi ini dan dikala susah senang bersama.

Untuk teman-teman EPI Legends sekaligus teman lintas angkatan EPI, Paijo, Galuh, Jati, Adit, Gesang, Alan, Meita, Mimi, Amalia Ayunda, Alvionita, Atmojo, Fuji, Hanif, Danang, Agung dan Mas Teguh yang selalu membantu dan memberikan semangat skripsi. Semoga ilmunya berguna dan diberi kelancaran dalam meneruskan gelar Sarjana Ekonomi Islam.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semuanya. Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan kalian. Amin!

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikumWr. Wb.

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan kesehatan, dan shalawat serta salam selalu tercurah kepada junjungan kita Rasulullah Muhammad SAW yang telah memberikan teladan hidup yang baik kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“PENGARUH KEBUTUHAN ANGGOTA, PERSONAL SELLING, DAN KEMUDAHAN MENDAPATKAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT KARISMA MAGELANG”**. Skripsi ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Dalam proses penulisan sampai dengan terselesaikannya skripsi ini, tentunya banyak sekali pihak yang berkontribusi didalamnya. Maka dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak diantaranya :

1. Dr.Ir Gunawan Budiyanto, M.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Dr. Mahli Zainudin, M.Si selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Syarif As'ad, S.EI, MSI selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Perbankan Islam Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah banyak memberikan waktu untuk berdiskusi serta memberikan kritik yang membangun bagi penulis.
4. Ibu Aqidah Asri Suwarsi, S.E.I., M.EI. selaku dosen pembimbing yang inspiratif dan telah memberikan masukan, kritik, saran dan ilmu serta dukungan perhatian sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis.
6. Adikku tersayang yang selama ini menjadi motivatorku terimakasih berkat kerja keras kalian penulis dapat merasakan bahagianya menjadi seorang intelektual.
7. Teman-temanku yang selalu memotivasiku, paijo, gesang, galuh, agung, gani, dikan, adit, agung, widi, rizal, hendy, alan, bowox, mas azaz, dan teman-teman EPI 2011 & 2012 yang tidak bisa disebutkan satu per satu. Terimakasih atas canda tawa kalian selama ini, tanpa kalian penulis mungkin tidak akan bisa menyelesaikan skripsi ini.

8. Teman – teman nongkrong, bunda nolkilometer, miftahudin, ramunda, pleki, andes, jati. Karena support dan motivasi kalian, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya.
9. Teman-teman team gopih, widi, nendya, rahmad, rizal, hendi, bos naseh, mas ari, pak toni, pak wito, bu wito, yang telah memotivasi untuk pembuatan skripsi penulis mengucapkan terimakasih
10. Semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman, oleh karena itu kritik dan saran sangat diharapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan wacana bagi semua pihak yang membutuhkan serta bisa memberikan kontribusi yang berarti bagi pihak-pihak yang berkepentingan di dalamnya.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

Yogyakarta, 7 April 2017

Penulis

Muchamad Dendy Geri Yuwana
20110730104

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
ABSTRAK.....	xviii
ABSTRACT.....	xix
TRANSLITERASI.....	xx

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Pustaka.....	9
B. Kerangka Teori.....	14
1. <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT).....	14
2. Pembiayaan.....	19
3. Kebutuhan	32
4. <i>Personal Selling</i>	40
5. Kemudahan Mendapatkan Produk.....	50
C. Hipotesis.....	51

BAB III METODE PENELITIAN

A. Metodologi Penelitian.....	57
1. Model Penelitian.....	57
2. Sifat Penelitian	57
3. Subjek dan Ojek Penelitian.....	57
4. Populasi dan Sampel.....	58
5. Teknik Pengumpulan Data.....	59
6. Sumber Data.....	59
7. Definisi Operasional Variabel.....	60
a. Kebutuhan	60
b. <i>Personal Selling</i>	62
c. Kemudahan Mendapatkan Produk	64

8. Analisi Data	65
9. Teknik Analisis Data	69

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	72
1. Sejarah BMT Karisma	72
2. Visi dan Misi BMT Karisma	74
3. Kelembagaan	75
4. Struktur Organisasi.....	76
5. Produk BMT Karisma	77
B. Hasil Penelitian.....	78
1. Karakteristik Responden.....	78
2. Usia Responden.....	79
3. Pendidikan Terakhir Responden.....	79
4. Agama Responden.....	80
5. Pendapatan Responden.....	81
6. Jumlah Pembiayaan.....	81
7. Lama Pembiayaan	82
8. Tujuan Pembiayaan	83
C. Uji Instrumen Penelitian.....	84
1. Uji Validitas	84
2. Uji Reliabilitas.....	86
3. Uji Asumsi Klasik	87
a. Uji Normalitas	87

b. Uji Heterokedastisitas	88
c. Uji Multikolinieritas	89
d. Uji Linieritas	90
4. Metode Analisis	91
a. Analisis Regresi Linier Berganda	91
b. Uji Determinasi Berganda (R^2)	94
c. Uji F (Simultan).....	95
d. Uji t (Parsial)	96
5. Pembahasan Hipotesis	97

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	104
B. Saran.....	105

DAFTAR PUSTAKA.....	107
----------------------------	------------

LAMPIRAN.....	110
----------------------	------------

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Saldo Piutang dan Pembiayaan.....	5
Table 3.1 Indikator Variabel Kebutuhan.....	61
Table 3.2 Indikator Variabel <i>Personal Selling</i>	62
Table 3.3 Indikator Variabel Keudahan Mendapatkan Produk.....	63
Table 3.4 Indikator Variabel Keputusan Memilih Murabahah.....	64
Table 4.1 Karakteristik Anggota.....	78
Table 4.2 Usia Responden.....	79
Table 4.3 Pendidikan Terakhir Responden.....	79
Table 4.4 Agama Responden.....	80
Table 4.5 Pendapatan Responden	81
Table 4.6 Jumlah Pembiayaan.....	81
Table 4.7 Lama Pembiayaan.....	82
Tabel 4.8 Tujuan Pembiayaan Responden	83
Tabel 4.9 Uji Validitas Variabel Kebutuhan.....	84
Tabel 4.10 Uji Validitas Variabel <i>Personal Selling</i>	84
Tabel 4.11 Uji Validitas Variabel Kemudahan Mendapatkan Produk.....	85
Tabel 4.12 Uji Validitas Keputusan Memilih Murabahah.....	86
Tabel 4.13 Uji Normalitas.....	87
Tabel 4.14 Uji Multikolinieritas.....	89
Tabel 4.15 Uji Linieritas	90
Tabel 4.16 Hasil Uji Analisis Regresi.....	91
Tabel 4.17 Uji Determinasi Ganda (R^2).....	94
Tabel 4.18 Hasil Analisis Uji F.....	95
Tabel 4.19 Hasil Analisis Uji T.....	96

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Murabahah.....	30
Gambar 2.2 Bagan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi <i>Personal Selling</i>	41
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Karisma	76
Gambar 4.2 Uji Heterokedastisitas Scatterplot.....	88

