BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) berawal dari Koppontren Assafi'iyah, yang didirikan oleh masyarakat yang ada di sekitar Pondok Pesantren beserta ALM. KH. Muhtadin yaitu sesepuh Pondok Pesantren Asafi'iyah yang berlokasi di Kp. Loji Pamoyanan Desa Cibeureum Kec. Cugenang Kab. Cianjur pada tahun 1997. Sejak awal didirikan Koppontren ini bertujuan ingin mensejahterakan dan membantu umat islam yang berada di sekitar Pondok serta ingin memberdayakan santri yang sedang belajar mengaji juga Ustadz/ Ustadzah.

Pada awal bulan juli tahun 1997, Koppontren ini di kukuhkan dengan mendapat badan hukum dari Dinas Koperasi Kabupaten Cianjur dengan nomor 523/BH/KWK-10/VII/1997. Setelah mendapatkan badan hukum tersebut maka Koppontren tercatat di Dinas Koperasi Kab. Cianjur.

Pada awal berdirinya, Koppontren ini hanya bergerak dalam bidang usaha pertanian dan peternakan, hal ini sesuai dengan keadaan wilayah sekitar Pondok Pesantren.

Pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) tahun buku 2006, terpilih Pengurus baru yang di Ketuai oleh Saudara Nanang Rahman dan merekomendasikan perubahan Anggaran Dasar menjadi Koperasi Syariah dengan nama Kopsyah As-Salam. Kemudian pada tahun 2008, Kopsyah As-Salam membuka kegiatan usaha yaitu dalam bidang Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) BMT dan Perdagangan Umum (Distributor Yoghurt).

Alamat Kantor Utama, terletak di Kp. Loji Pamoyanan Rt. 05/05 Desa Cibeureum Kecamatan Cugenang Kabupaten Cianjur. Kemudian dalam rangka meningkatkan pelayanan dan akses anggota yang mudah, maka sejak awal tahun 2008 pusat kegiatan operasional di pindahkan di Jl. Hanjawar Pacet (samping kantor kec. Pacet) Desa Cipendawa Kec. Pacet Kab. Cianjur, Jawa Barat.

Pada awal tahun 2009, berdasarkan permintaan dari anggota yang berada di Pasar Cipanas untuk membuka kantor pelayanan di Pasar LPPD, maka Pengurus dengan pihak manajemen membuka kantor pelayanan tersebut yang terletak di Pasar LPPD lantai 2 Blok 2B.

BMT As-Salam terletak di Kec. Pacet yang di kelilingi oleh 3 kecamatan yaitu, kecamatan Cugenang, Kecamatan Ciipanas dan Kecamatan Sukaresmi dengan ketinggian 1000dpl dengan suhu ± 25DC. Potensi yang dimiliki dari ketiga kecamatan tersebut adalah 2 buah pasar tradisional yaitu Pasar Cipanas yang terdiri dari 3 lokasi yaitu pasar LPPD,pasar Rahayu, dan pasar Inpres juga pasar GSP yang terletak di Kecamatan Sukaresmi, serta 2 lokasi tempat wisata yaitu Taman Bunga Nusantara dan Kebun Raya Cibodas. Jarak ke pusat kota

kabupaten adalah 17km dan jarak ke Pasar Cipanas 3km sedangkan ke Pasar GSP 5 km.

4.1.2 struktur Organisasi Perusahaan

Berdasarkan hasil Rapat Anggota Tahunan (RAT) tahun buku 2006 tanggal 7 Juni 2007 telah terbentuk Pengurus dan Pengawas baru, yaitu :

A. Pengurus

Ketua : Nanang Rahman

Sekretaris : Deden Wahyu, S.Pd.I

Bendahara : Dede Nurdin, S.Ag.

B. Pengawas

Ketua : Acep Kurnia

Anggota : E. Koswara

C. Penasehat

Pimpinan DKM Assafi'iyah

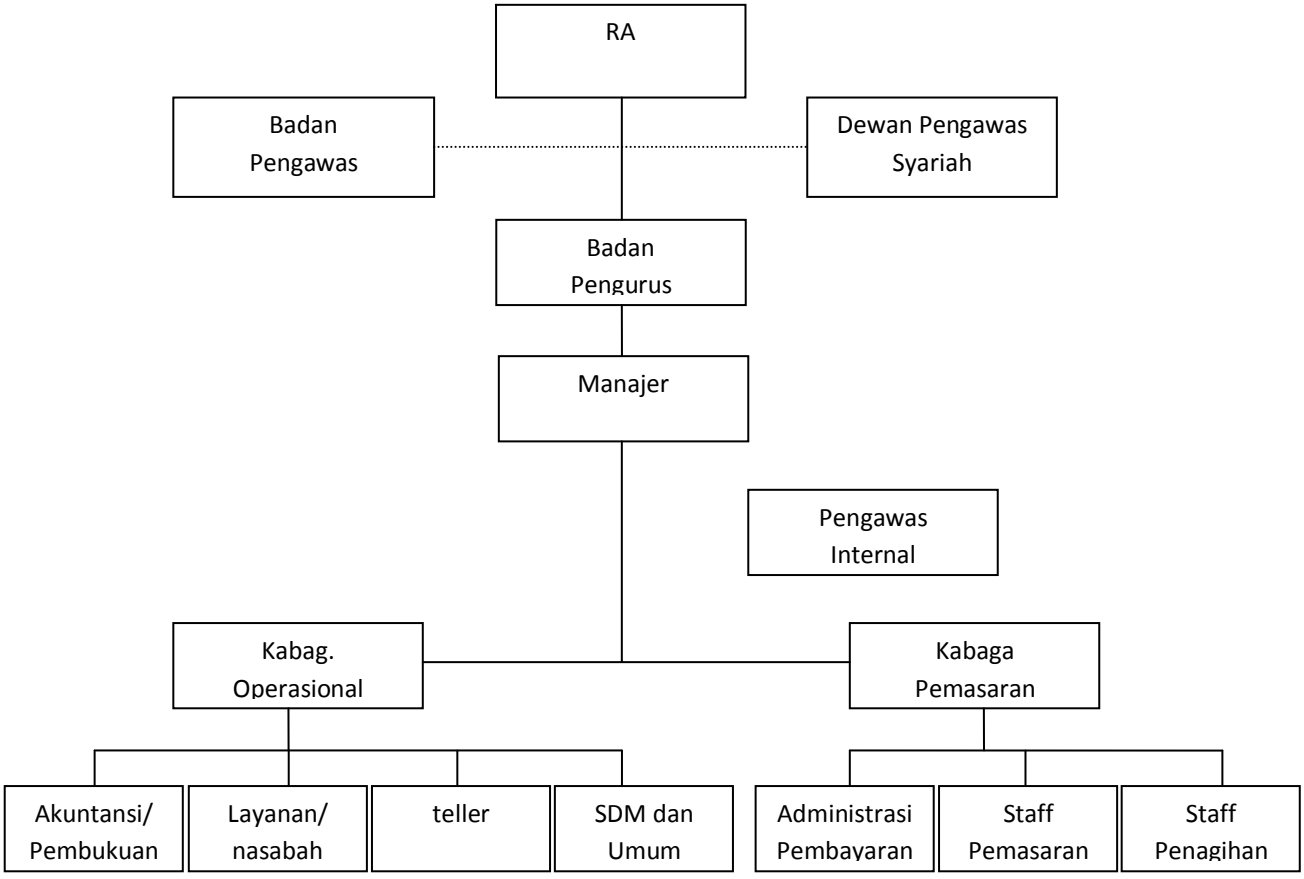
Ketua MUI Desa Cibeureum

Ketua MUI Cugenang, Pacet, Cipanas

Setelah terpilihnya Pengurus baru, maka Pengurus mengangkat Karyawan yang berfungsi sebagai Pengelola dan Pelaksana kegiatan usah

STRUKTUR ORGANISASI

KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan

4.1.3 Job Description

1. Dewan pengawas syariah

A. Identitas Jabatan.

1) Dewan pengawas syariah (DPS) adalah badan yang di bentuk untuk melakukan fungsi pengawasan ke syariahan. Oleh karena itu badan ini

bekerja sesuai dengan pedoman – pedoman yang telah di tetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia.

2) Dewan pengawas syariah (DPS) harus terdiri dari para alim ulama di bidang syariah muammalah yang juga memiliki pengetahuan umum di bidang "baytul tamwiil" (keuangan bank dan atau koperasi).persyaratan lebih lanjut mempertimbangkan ketentuan dewan syariah nasional.
3) Dalam kegiatan sehari-hari DPS wajib mengikuti fatwa DSN dalam rangka ketentuan dan prinsif syariah islam.

B. Fungsi Jabatan

Melakukan pengawasan terhadap keseluruhan aspek organisasi dan usaha UJKS atau KJKS koperasi sehingga benar-benar sesuai dengan prinsif syarah islam.

C. Tanggung Jawab

1) Memastikan produk atau jasa KJKS atu UJKS sesuai dengan syariah.
2) Memastikan tata laksana manajemen dan pelayanan sesuai dengan syariah.
3) Terselenggaranya pembinaan anggota yang dapat mencerahkan dan membangun kesadaran bersama sehingga anggota siap dan konsisten bermuamalah secara islami melalui wadah KJKS atau UJKS koperasi.

D. Tugas Pokok

1) memastikan produk dan jasa KJKS atau UJKS sesuai dengan syariah.

2) Memastikan tata laksana manajemen dan pelayanan sesuai dengan syariah.
3) Terselenggaranya pembinaan anggota yang dapat mencerahkan dan membangun kesadaran bersama sehingga anggota siap dan konsisten bermuamalah secara islam melalui wadah KJKS atau UJKS
4) Membantu terlaksananya pendidikan anggota yang dapat meningkatkan kualitas akidah, syariah dan akhlak anggota.

E. Wewenang

1) Meneliti barang, catatan, berkas, bukti-buti, dan dokumen lainnya yang ada pada UJKS atau KJKS.
2) Mendapat keterangan yang diperlukan baik dari pengurus, staff dan manajemen atau staff dan anggota.
3) Memberikan koreksi, saran dan peringatan kepada pengurus dan manajemen KJKS atau UJKS koperasi.
4) Menggunakan fasilitas yang tersedia untuk kelancaran pelaksanaan tugasnya atas persetujuan pengurus.
5) Melaporkan pada DNS dan pihak berwenang tentang keadaan kesyariahan KJKS dan UJKS koperasi.

2. Manajer KJKS dan UJKS Koperasi

A. Identitas Jabatan

Posisi organisasi di bawah badan pengurus, membawahi langsung kepala bagian (kabag) operasional, kabag. pemasaran dan pengawasan internal

B. Fungsi Utama

1) Memimpin usaha KJKS dan UJKS koperasi diwilayah kerjanya sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah ditentukan KJKS atau UJKS koperasi.
2) Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi perhimpunan dana dari anggota dan lainnya, serta penyaluran dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.
3) Melindungi dan menjaga asset perusahaan yang berada dalam tanggung jawabnya.
4) Membina hubungan dengan anggota, calon anggota, dan pihak lain (konsumen) yang dilayani dengan tujuan untuk mengembangkan pelayanan yang lebih baik.
5) Membina hubungan kerjasama eksternal dan internal baik dengan para pembina koperasi setempat, badan usaha lainnya (dep kop UKM, INKOPSYAH, Dinas Pasar, Perusahaan Pengelolaan Pasar dan lain-lain) maupun secara internal dengan seluruh aparat pelaksana, demi meningkatkan produktifitas usahanya.

C. Tanggung Jawab

1) Menjabarkan kebijakan umum KJKS atau UJKS koperasi yang telah dibuat pengurus dan disetujui Rapat anggota.
2) Menyusun dan menghasilkan rancangan anggaran KJKS atau UJKS Koperasi dan rencana jangka pendek, rencana jangka panjang, serta proyeksi (finansial maupun nonfinansial) kepada pengurus yang selanjutnya akan di bawa pada rapat anggota.
3) Menyetujui Pembiayaan yang jumlahnya tak melampaui batas wewenang manajemen.
4) Mengusulakan kepada pengurus tentang penambahan, pengangkatan, pemberhentian karyawan, sesuai dengan kondisi dan kebutuhan operasional KJKS atau UJKS Koperasi.
5) Mengelola dan mengawasi pengeluaran dan pemasukan biaya-biaya harian dan tercapainya target yang telah ditetapkan secara keseluruhan.
6) Mengamankan harta kekayaan KJKS atau UJKS koperasi agar terlindungi dari bahaya kebakaran, pencurian, perampokan dan kerusakan serta seluruh asset KJKS atau UJKS.
7) Terselenggaranya penilaian prestasi kerja karyawan dan membuat laporan secara periodik kepada badan pengurus.
8) Menandatangani dan menyetujui permohonan pembiayaan dengan batasan wewenang yang ada pada kantor cabang atau unit.

9) Meningkatkan pendapatan dan menekan biaya serta mengawasi operasional kantor cabang.

D. Tugas Pokok

1) Menjabarkan kebijakan umum KJKS atau UJKS koperasi yang telah dibuat pengurus dan disetujui rapat anggota.
2) Menyusun dan menghasilkan rancangan anggaran KJKS atau UJKS koperasi dan rencana jangka pendek, rencana jangka panjang, serta proyeksi (finansial maupun nonfinansial)kepada pengurus yang selanjutnya akan dibawa pada rapat anggota.
3) Menyetujui pembiayaan yang jumlahnya tidak melampaui batas wewenang manajemen.
4) Mengusulkan penambahan, pengangkatan dan mempromosikan serta pemberhentian karyawan pada kantor cabang atau unit.
5) Mengelola dan mengawasi pengeluaran dan pemasukan biaya-biaya harian dan tercapainya target yang telah ditetapkan keseluruhan.
6) Mengamankan harta kekayaan KJKS atau UJKS koperasi agar terlindungi dari bahaya kebakaran, pencurian, dan perampokan.
7) Terselenggaranya penilaian prestasi kerja karyawan dan membuat laporan secara periodik.
8) Menandatangani dan menyetujui permohonan pembiayaan dengan batas wewenang yang ada pada wilayah masing-masing.

9) Meningkatkan pendapatan dan menekan biaya serta mengawasi operasional kantor wilayah masing-masing.

E. Wewenang

1) Memimpin rapat komite untuk memberikan keputusan terhadap pengajuan pembiayaan.
2) Menyetujui/ menolak secara tertulis pengajuan rapat komite secara musyawarah dengan alasan-alasan yang jelas.
3) Menyetujui atau menolak pencairan dropping pembiayaan sesuai dengan batasan wewenang.
4) Menyetujui Pengeluaran uang untuk pembelian aktiva tetap sesuai dengan batas wewenang.
5) Menyetujui pengeluaran uang untuk pengeluaran kas kecil dan biaya operasional lain sesuai dengan batas wewenang.
6) Menyetujui / menolak penggunaan keuangan yang diajukan yang tidak melalui prosedur.
7) Memberikan teguran dan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan bawahan.
8) Melakukan penilaian prestasi karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
9) Mengusulkan promosi, rotasi dan PHK sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

10) Mengadakan kerjasama dengan pihak lain untuk kepentingan lembaga dalam upaya mencapai target proyeksi dan tidak merugikan lembaga.
11) Memutuskan menolak tau menerima kerjasama dengan pihak lain sesuai dengan kegiatan utama KJKS atau UJKS koperasi dengan alasan-alasan yang dapat diterima.

3. Pengawas Internal

A. Identitas Jabatan

Posisi organisasi di bawah manajer UJKS atau KJKS koperasi. Pengawasan atau pembiayaan KJKS atau UJKS koperasi agar tujuan dan sasaran KJKS atau UJKS koperasi dalam mengamankan dan mengembangkan asset dapat dicapai dengan sebaik-baiknya sekaligus agar pelaksanaan operasional dan pembiayaan KJKS atau UJKS koperasi dijalankan sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang telah ditetapkan serta tidak bertentangan dengan prinsif syariah.

B. Fungsi utama jabatan

1) Pengumpulan data/informasi, pencatatan, pengumpulan/klasifikasi menyimpulkan atas segala transaksi operasional menyusun laporan keuangan yang terdiri dari neraca, daftar laba/rugi, arus kas, perubahan modal, CAR, Rasio keuangan, serta laporan lain yang diperlukan.

2) Pengumpulan data/informasi, pencatatan, pengumpulan/klasifikasi, menyimpulkan atas segala transaksi dan proses pembiayaan serta membuat laporan yang diperlukan.
3) Memonitor seluruh kegiatan transaksi operasional dan pembiayaan, dan memastikan tidak terjadinya penyimpangan atas standar operating procedure, memorandum, SK, SE dan pengawasan internal kepada manajer KJKS atau UJKS koperasi.

C. Tanggung Jawab

1) Bertanggung jawab langsung dengan pimpinan dan memberikan internal momerandum kepada manajer KJKS atau UJKS koperasi.
2) Bertanggung jawab memberikan informasi advis sesuai dengan kebutuhan manajemen dan perkembangan baik bidang operasional maupun pemasaran serta memikirkan cara alternatif yang baik bagi KJKS atau UJKS koperasi.
3) Bertanggung jawab dalam hal persiapan bukti-bukti nota debet atau nota kredit, voucer bilyet dan lain-lain yang berhubungan dengan seluruh kegiatan transaksi harian.
4) Membuat laporan berkaitan dengan hasil-hasil pemeriksaan secara periode (harian, mingguan, bulanan dan tahunan)

D. Tugas Pokok

1) memberikan hasil penilaian mengenai kelayakan dan kecukupan pengendalian di bidang operasional, keuangan, bidang pembiayaan dan kegiatan koperasi lainnya serta peningkatan efisiensi dan efektifitas pengendalian biaya yang layak.
2) Melakukan pemeriksaan atau memastikan bahwa semua kebijakan, ketentuan, rencana dan prosedur (yang tertuang dalam SE, SK, memorandum dan SOP) KJKS atau UJKS koperasi telah benar-benar dijalankan atau dipatuhi.
3) Melakukan pemeriksaan untuk memastikan bahwa semua harta mlik KJKS atau KJKS koperasi telah
4) Melakukan pemeriksaan untuk memastikan bahwa data informasi yang disajikan kepada manajemen KJKS atau UJKS koperasi dapat dipercaya.
5) Melakukan penilaian mengenai kualitas pelaksanaan tugas tiap unit kerja dalam melaksanakan tanggung jawabnya.
6) Memberikan rekomendasi mengenai perbaikan-perbaikan dibidang operasional, pembiayaan dan bidang lainnya.
7) Melakukan koordinasi dengan bagian akuntansi/pembukuan dalam hal pengarsipan bukti nota debit/nota kredit, Voucher bilyet dan lain-lain yang berhubungan dengan transaksi harian.

8) Membuat laporan yang berkaitan dengan hasil pemeriksaan kegiatan diatas dan menyampaikannya kepada manajer KJKS atau UJKS koperasi.

E. Wewenang

1) Dapat menggunakan fungsi pengawasan sebagai alat kontrol mekanisme operasional.
2) Memeriksa semua catatan KJKS atau UJKS koperasi, harta milik dan hutang, memeriksa semua tingkat manajemen dan dapat memasuki semua bagian dan unit kerja serta melakukan berbagai teknik pemeriksaan.
3) Meminta data/informasi yang berkaitan dengan hasil audit kepada manajemen.
4) Meminta fasilitas ke bagian umum untuk kebutuhan audit.
5) Menerbitan laporan keuangan atas persetujuan pimpinan untuk keperluan publikasi.

4. Kepala Bagian Operasional

A. Identitas jabatan

Unit kerja yang berada dibawah Manajer KJKS atau UJKS koperasi, sejajar Kabag.Pemasaran, membawahi seksi pembukuan/akuntansi, layanan mitra usaha, Teller serta SDM dan Umum.

B. Fungsi Utama Jabatan

Merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh aktivitas dibidang operasional baik yang berhubungan dengan pihak internal maupun ekternal yang dapat meningkatkan profesionalisme KJKS atau UJKS koperasi khususnya dalam pelayanan terhadap mitra maupun anggota KJKS atau UJKS koperasi khususnya dalam pelayanan terhadap mitra maupun anggota KJKS atau Koperasi yang memiliki UJKS.

C. Tanggung Jawab

1) Terselenggaranya pelayanan yang memuaskan kepada mitra/anggota KJKS atau koperasi yang memiliki UJKS.
2) Terevaluasi dan terselesaikannya seluruh permasalahan yang ada dalam opersional KJKS atau UJKS koperasi.
3) Terbitnya laporan keuangan, laporan perkembangan pembiayaan dan laporan mengenai penghimpunan dana secara lengkap, akurat dan sah baik harian, bulanan atau sesuai dengan periode yang dibutuhkan.
4) Terarsipkannya seluruh dokumen-dokumen keuangan, dokumen lembaga, dokumen pembiayaan, serta dokumen penting lainnya.
5) Terarsipkannya surat masuk dan keluar serta notulasi rapat manajemen dan rapat opersional.
6) Terselenggaranya seluruh aktivitas rumah tangga KJKS atau UJKS koperasi.

7) Terselenggaranya absensi kehadiran karyawan dan terdokumentasinya hasil penilaian seluruh karyawan.

D. Wewenang

1) Mengeluarkan biaya operasional rutin dalam batas wewenang.
2) Mengajukan biaya operasional dan kebutuhan lain yang dibutuhkan untuk mendukung pekerjaan di bidang operasional kepada manajer KJKS atau UJKS koperasi untuk dipertimbangkan.
3) Menyetujui pengeluaran kas untuk penarikan tabungan dalam batas wewenang.
4) Melakukan kontrol terhadap kehadiran karyawan.
5) Mmeriksa seluruh laporan dalam bidang operasional.
6) Menegur karyawan bidang operasional apabila bekerja tidak sesuai dengan prosedur yang berlaku.
7) Menyetujui pemotongan biaya administrasi tabungan untuk tabungan yang tidak bermutasi selama 6 bulan atau sesuai dengan kebijakan KJKS atau UJKS koperasi.
8) Meminta pihak-pihak tertentu yang memegang tanggung jawab dana KJKS atau UJKS koperasi untuk cepat menyelesaikannya, apabila waktu yang disepakati telah tiba.
9) Memberikan masukan dan membantu bidang operasional lainnya yang memerlukan bantuan, dalam kapasitasnya sebagai kabagoperasional.

5. Teller

A. Identitas jabatan

Unit kerja operasional dibawah kabag. Operasional

B. Fungsi Utama Jabatan

Merencanakan dan melaksanakan seluruh transaksi yang sifatnya tunai.

C. Tanggung Jawab

1) Mengelola fisik kas dan terjaganya keamanan kas.
2) Terselesaikannya laporan kas harian
3) Tersedianya laporan aturan kas pada akhir bulan untuk keperluan evaluasi.
4) Menerima setoran dan penarikan tabungan serta simpanan berjangka.

D. Wewenang

1) Menerima transaksi tunai dan transaksi transaksi lainnya yang terjadi di KJKS atau UJKS koperasi.
2) Memegang kas tunai sesuai dengan kebijakan yang ada.
3) Mengeluarkan transaksi tunai pada batas nominal yang diberikan atau atas persetujuan yang berwenang.
4) Menolak pengeluaran kas apabila tidak ada bukti-bukti pendukung yang kuat.

5) Mengetahui kode brankas tetapi tidak memegang kucinya atau sebaliknya.
6) Meminta pertanggung jawaban keuangan kas kecil jika batas waktu pertanggung jawaban telah tiba.

6. SDM dan Umum

A. Identitas jabatan

Unit kerja bagian operasional, dibawah kabag.operasional.

B. Fungsi Utama Jabatan

1) Melakukan pengadministrasian dan pemeliharaan data karyawan, serta hal-hal yang menyangkut ketenaga kerjaan, pelatihan pendidikan, karir dan hubungan antar karyawan.
2) Memberikan layanan kepada karyawan serta hal-hal umum lainnya yang tidak termasuk dalam kegiatan operasional koperasi yang telah diatur secara khusus dalam bidang pemasaran, operasional dan lain-lain.

C. Tanggung Jawab

1) Bertanggung jawab langsung pada kabag.operasional untuk bidang umum dan bertanggung jawab langsung kepada manajer KJKS atau UJKS koperasi untuk bidang SDM.

2) Bertanggung jawab dalam hal pengadministrasian dan pemeliharaan data karyawan serta hal-hal lainnya yang menyangkut ketenagakerjaan.
3) Bertanggung jawab dalam hal kebutuhan rumah tangga KJKS atau UJKS koperasi, pengelolaan inventaris, dan pembelian inventaris kantor.
4) Melakukan kegiatan administrasi pembukuan saldo ke rekening simpanan harian.
5) Melakukan aktivitas yang berkaitan dengan hubungan kepada pengawas, pengurus, dan seluruh anggota KJKS atau koperasi yang memiliki UJKS dan juga pihak eksternal.

D. Wewenang
E. Memegang kas kecil sesuai dengan kebijakan yang ada untuk keperluan rumah tangga.
F. Membuat kebijakan yang beraitan dengan hal-hal umum
G. Membuat usulan tentang kebutuhan inventaris
H. Melakukan pencairan dana untuk kebutuhan pengadaan inventaris kantor.
I. Membuat kebijakan yang berkaitan dengan ketenagakerjaan.
J. Membuat evaluasi terhadap absensi job description dan goal kompetensi, motivasi, profesional dan aktifitas kaaryawan lainnya yang berhubungan dengan pencapaian prestasi kerja.

K. Memberikan rekomendasi atas prestasi kerja karyawan sehubungan dengan kegiatan mutasi, promosi, diklat dan transaksi serta reward dan punishment.

7. Layanan Mitra Usaha

A. Identitas jabatan

Unit kerja bagian Operasioanal di bawah kabag operasional.

B. Fungsi Utama Jabatan

1) Memberikan pelayanan prima kepada mitra sehubungan dengan produk funding yang dimiliki KJKS atau UJKS koperasi, dalam hal ini simpanan lancar (tabungan) dan simpanan berjangka (deposito).
2) Memberikan informasi hak dan kewajiban anggota secukupnya dan informasi lain yang diperlukan dan mengarahkan anggota/calon anggota pada pilihan produk yang sesuai dengan kebutuhannya.

C. Tanggung Jawab

1) Pelayanan terhadap pembukaan dan penutupan rekening tabungan dan simpanan berjangka.
2) Pengarsipan tabungan dan simpanan berjangka.
3) Penghitungan bagi hasil dan pembukuannya.
4) Pelaporan tentang perkembangan dana masyarakat.
5) Register awal pengajuan pembiayaan/ilustrasi/wawancara.

D. Wewenang

1) Memotong biaya administrasi bagi tabungan yang tidak bermutasi 6 bulan (atau sesuai dengan kebijakan).
2) Menutup rekening otomatis untuk rekening-rekening yang saldo nominalnya dibawah saldo minimum.
3) Melakukan pemindahbukuan untuk kasus-kasus tertentu yang telah ada kebijakannya.

8. Akuntansi/Pembukuan

A. Identitas jabatan

Unit kerja bagian operasional di bawah kabag,operasional

B. Fungsi Utama Jabatan

Mengelola administrasi keuangan hingga ke pelaporan keuangan.

C. Tanggung Jawab

1) Pembuatan laporan keuangan.
2) Pengarsipan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan.
3) Menyiapkan laporan-laporan untuk keperluan analisis keuangan lembaga.
4) Pengeluaran dan penyimpanan uang dari dan ke berkas.

D. Wewenang

1) Mengarsipkan dan mengamankan bukti-bukti pembukuan/transaksi.
2) Meminta kelengkapan administrasi pada pertanggung jawaban keuangan.
3) Tidak memberikan berkas/arsip kepada pihak-pihak yang tidak berkepentingan.
4) Menerbitkan laporan keuangan atas persetujuan manajer KJKS atau UJKS koperasi untuk keperluan publikasi.

8. SDM dan Umum

A. Identitas jabatan
B. Fungsi Utama Jabatan
C. Tanggung Jawab
D. Wewenang

9. Kepala bagian Pemasaran

A. Identitas jabatan

Unit bagian pemasaran di bawah manajer KJKS atau UJKS koperasi, sejajar kabag operasional. Membawahi seksi-seksi adm.pemasaran, staff pemasaran dan staff penagihan.

B. Fungsi Utama Jabatan

Merencanakan, mengarahkan serta mengevaluasi target financing dan funding serta memastikan strategi yang digunakan sudah tepat dalam

upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

C. Tanggung Jawab

1) Tercapainya target pemasaran baik funding, finnancing maupun collectiing.
2) Terselenggaranya rapat pemasaran dan terselesaikannya permasalahan ditingkat pemasaran.
3) Menilai dan mengevaluasi kinerja bagian pemasaran.
4) Bertanggung jawab dalam proses pengajuan pembiayaan dan melakukan penilaian terhadap potensi pasar dan pengembangan pasar serta proses penyelesaian pembiayaan bermasalah.
5) Pengarsipan bukti Nota Debet dan Nota Kredit.

D. Wewenang

1) Memberikan usulan untuk pengembangan pasar, potensi bisnis dan strategi-strategi lainnya yang berhubungan dengan bisnis exsting, peluang bisnis dan penyelesaian pembiayaan bermasalah kepada KJKS atau UJKS koperasi.
2) Menentukan target funding, financing dan penyelesaian pembiayaan bermasalah bersama dengan manajer KJKS atau UJKS koperasi.
3) Memimpin dan melakukan agenda rapat pemasaran
4) Melakukan penilaian terhadap staf pemasaran (AO/FO) dan staf penagihan (RO).

10. Staff Pemasaran

A. Identitas Jabatan

Unit kerja bagian pemasaran di bawah kepala bagian perasaan.

B. Fungsi utama

1) Melayani pengajuan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan.
2) Melayani permohonan penyimpanan dana (tabungan dan dposite) dengan bekerjasama dengan bagian layanan mitra usaha.
3) Melakukan sosialisasi seluruh produk KJKS atau UJKS koperasi dan melakukan upaya kerjasama atau sindikasi dengan prihal lembaga lainny.

C. Tanggung Jawab

1) Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses yang sebenarnya.
2) Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapt komite.
3) Memastikan proses penyimpanan dana telah dilakukan dengan tepat dan lengkap serta sesuai dengan sistem dan prosedur yang ada.
4) Membantu terselesaikannya pembiayaan bermasalah.
5) Membuat peluang dan potensi pasar yang ada dalam upaya pengembangan pasar (funding dan financing)

6) Melakukan menitoring atas ketetapan alokasi dana serta ketepatan angsuran pembiayaan mitrra.

D. Wewenang

1) Memberi usulan untuk pengembangan pasar kepada manajer KJKS atau UJKS koperasi.
2) Menentukan target funding dan financing bersma dengan manajer KJKS atau UJKS koperasi.
3) Ikut menentukan dan mengatur agenda rapat di bagian pemasaran.
4) Melakukan koordinasi dengan staf penagihan untuk target penyelasaian pembiayaan bermasalah.

11. Administrasi Pembiayaan

A. Identitas Jabatan

Unit kerja pemasaran berda dibawah kabag.pemasaran.

B. Fungsi utama

Mengelola administrasi data mitra usaha, melakukan proses pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan, membuat akad-akad dan surat-surat perjanjian lain.

C. Tanggung Jawab

1) Penyiapan administrasi pencairan pembiayaan (dropping)

2) Pengarsipan seluruh berkas pembiayaan.
3) Pengarsipan jaminan pembiayaan
4) Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan
5) Penyampaian kupon dan kontrol terhadap kupon.
6) Pembuatan laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.
7) Membuat surat teguran dan peringatan kepada mitra yang akan dan telah jatuh tempo.
8) Membuat surat-surat perjanjian dengan pihak lainya.
9) Pemeliharaan arsip-arsip dari pengajuan sampai terealisir pembiayaan.
10) Selalu mengontrol masa berlaku persyaratan administrasi permohonan (KTP, Izin Usaha, Sewa kios/toko dan lain-lainnya).

D. Wewenang

1) Memberikan nomor rekening mitra pembiayaan
2) Melakukan pengamanan atas data-data pembiayaan serta arsip-arsip pendukung.
3) Mengeluarkan laporan resmi mengenai perkembangan pembiayaan atas persetujuan manajer KJKS atau UJKS koperasi.
4) Tidak memberikan berkas/arsip kepada pihak-pihak yang tiada berkepentingan.
5) Ikut memebrikan kontribusi/usulan dalang rapat komite.

12. Staff Penagihan

A. Identitas Jabatan

Unit kerja dibawah kepala bagian pemasaran

B. Fungsi utama

1) Melakukan penagihan terhadap angsuran/pembiayaran pembiayaan baik untuk mitra usaha yang tidak bermasalah maupun yang bermasalah serta melakukan pengambilan terhadap mitra usaha funding.
2) Memebrikan jalan kelaur dan langkah-langkah penyelesaiaan bagi mitra usaha yang bermasalah serta melakukan tindakan penarikan, penyitaan, penjualan jaminan dan lain-lain yang berhubungan dengan aspek hukum.

C. Tanggung Jawab

1) Memastikan angsuran yang harus dijemput telah ditagih sesuai dengan waktunya.
2) Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke KJKS atau UJKS koperasi.
3) Menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah.

D. Wewenang

1) Menerima setoran dana atas nama KJKS atau UJKS kopersi terhadap mitra-mitra pembiayaan maupun mitra penabung (sesuai dengan kebijakan yang ada).

2) Melakukan tindakan-tindakan yang berhubungan dengan aspek hukum terhadap mitra yang bermasalah.

4.1.4 aktivitas Perusahaan

Semua aktifitas lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam bertujuan untuk meningkatkan program pemberdayaan ekonomi khususnya di kalangan usaha mikro, kecil dan menengah dan koperasi melalui sistem syariah. Selain dari itu juga BMT bertujuan untuk mendorong kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah khususnya dan ekonomi indonesia umumnya. Serta meningkatkan semangat dan peran serta anggota masyarakat dalam kegiatan koperasi jasa keuangan syariah. Maka dari itu kegiatan BMT berdasarkan pada tujuan BMT sendiri terdiri atas :

1. Produk Pembiayaan
   a. Murobahah
   b. Mudharobah
   c. Musyarokah
   d. Rahn / Gadai Syariah

2. Produk Simpan /Jasa
   a. Simpanan Berjangka
   b. Jasa penerimaan dan penyerahan

4.2 Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini profil responden adalah mitra usaha lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam. Yang dikelompokan kedalam jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan dan lamanya pengenalan mitra terhadap BMT. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 75 responden. Identitas responden dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin
Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT As-Salam Cianjur

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Pria	60	80 %
2	Wanita	15	20 %
Jumlah		**75**	**100 %**

Berdasarkan data diatas terlihat bahwa profil responden terbanyak adalah yang berjenis kelamin laki – Laki sebesar 80 % sedangkan Perempuan sebesar 15 % . mayoritas responden berdasarkan jenis kelamin umumnya lebih dominan laki-laki karena jumlah pengguna jasa dan produk lembaga keuangan syariah BMT AS-Salam lebih banyak lelaki (mitra kerja lelaki lebih banyak daripada perempuan).

Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan umur
Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT As-Salam Cianjur

Umur	frekuensi	Persentase
➢ 19 – 25 tahun	4	5,34%
➢ 26 – 35 tahun	21	28 %
➢ 36 – 45 tahun	34	45,33 %
➢ > 46	16	21, 33 %
Total	75	100 %

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan usia. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa 34 orang (45,33%) berusia antara 36-45 tahun, 21 orang (28%) berusia antara 26-35 tahun, 16 orang (21,33%) berusia lebih dari 46 tahun, dan 4 orang (5,34%) berusia kurang dari 25 tahun. Jadi sebagian besar responden dalam penelitian ini didominasi oleh konsumen pengguna jasa dan produk lembaga keuangan syariah BMT AS-Salam berusia 35-45 tahun.

Tabel 4.3

Profil responden berdasarkan status

Status	frekuensi	Persentase
Lajang	16	21,34 %
Menikah	59	78,66 %
Total	75	100 %

Berdasarkan data diatas terlihat bahwa profil responden terbanyak berstatuskan Menikah Sebanyak 59 orang (78,66 %) . mayoritas responden

berdasarkan Status umumnya lebih dominan Menikah karena Kebutuhan terhadap penggunaan jasa dan produk lembaga keuangan syariah BMT AS-Salam lebih banyak dibutuhkan oleh konsumen yang telah berkeluarga.

Tabel 4.4

Profil responden berdasarkan Pekerjaan/Profesi

Pekerjaan	frekuensi	Persentase
Pelajar/Mahasiswa	4	5,34 %
Pegawai Negeri	0	0 %
Pegawai Swasta	5	6,66 %
Wiraswasta	63	84 %
Ibu rumah Tangga	3	4 %
Total	75	100 %

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan Pekerjaan. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa 63 orang (84%) adalah wiraswasta, 5 orang (6,66%) merupakan pegawai swasta, 4 orang (5,34%) Pelajar/Mahasiswa, dan 3 orang (4%) Ibu rumah tangga. Jadi sebagian besar responden dalam penelitian ini didominasi oleh konsumen pengguna jasa dan produk lembaga keuangan syariah BMT AS-Salamyang berprofesi sebagai wiraswastawan.

Tabel 4.5

Profil responden berdasarkan Informasi mengenai BMT

Media Informasi	frekuensi	Persentase
Keluarga	15	20 %
Teman	28	37,34 %

Brosur	18	24 %
Media Cetak	3	4 %
Media Elektronik	5	6,66 %
Lain-lain	6	8 %
Total	75	100 %

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan Informasi tentang Keberadaan lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam . Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa 28 orang (37,34%) mendapat Informasi tentang Keberadaan BMT dari teman,18 orang (24%)dari brosur, 15 orang (20%) dari keluarganya masing-masing, 3 orang (4%) dari media cetak (koran, majalah), ,5 orang (6,66%) dari media elektronik, 6 orang (8%) dari sumber lain. Jadi sebagian besar responden dalam penelitian ini didominasi oleh konsumen pengguna jasa dan produk lembaga keuangan syariah BMT AS-Salam yang mendapatkan informasi keberadaan BMT dari temannya masing-masing.

4.3 Analisis Deskriptif Variabel yang Diteliti

Komunikasi pemasaran baik secara personal maupun nonpersonal serta sikap konsumen yang berlangsung di lembaga keuangan mikro syariah dapat dilihat melalui jawaban responden terhadap pernyataan – pernyataan yang mencakup beberapa indikator. maka penulis melakukan penelitian dan menyabarkan kuesioner pada mitra krja/konsumen BMT dengan jumlah mitra 300 mitra kerja/konsumen, sedangkan yang menjadi sample atau responden

sebanyak 75 mitra kerja/konsumen. Adapun hasil pengujian untuk validitas dan reabilitas dari setiap item pertanyaan dapat dilihat di bawah ini :

Tabel 4.6

hasil pengujian validitas dan reabilitas kuesioner komunikasi pemasaran (saluran komunikasi personal) atau X1

Item	Nilai Validitas	Hasil	Koefisien Reliabelitas	Hasil
1	**0,039**	Tidak valid	0,731 (*Cronbuch's Alfa*)	Reliabel
2	0,626	valid		
3	0,796	valid		
4	0,348	valid	0,729 (*split half*)	
5	0,588	valid		
6	0,773	valid		
7	0,605	valid		
8	0,695	valid		

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0

Dari hasil validasi terdapat item pertanyaan yang tidak valid. Maka item pertanyaan yang tidak valid ditiadakan atau dibuang. Dan dilakukan validasi kembali. Dan hasil dari validasi ulang (X1) dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.7

hasil pengujian validitas dan reabilitas kuesioner komunikasi pemasaran (saluran komunikasi personal) atau X1

Item	Nilai Validitas	Hasil	Koefisien Reliabelitas	Hasil
2	0,646	valid	**0,760 (*Cronbuch's Alfa*)**	Reliabel
3	0,799	valid		
4	0,331	valid		
5	0,672	valid	0,737 (*split half*)	
6	0,776	valid		
7	0,638	valid		
8	0,726	valid		

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0

Hasil pengujian validitas kuesioner penelitian untuk variabel bebas di atas menunjukan seluruh item pertanyaan variabel komunikasi pemasaran (saluran komunikasi personal) memiliki nilai r di atas 0,3. Dengan demikian, item-item pertanyaan variabel bebas di atas dinyatakan valid. Hasil pengujian reliabilitas memiliki nilai split half di atas 0,700, yakni 0,749. Dengan demikian, item-item pertanyaan variabel bebas (saluran komunikasi personal) dinyatakan reliabel. Adapun untuk validitas dan reabilitas untuk variabel saluran komunikasi non personal dapat di lihat di tabel di bawah ini :

Tabel 4.8

hasil pengujian validitas dan reabilitas kuesioner komunikasi pemasaran (saluran komunikasi non personal) atau X2

Item	Nilai Validitas	Hasil	Koefisien Reliabelitas	Hasil
1	0,507	valid	**0,762 (*Cronbuch's Alfa*)** 0,851 (*split half*)	Reliabel
2	0,675	valid		
3	0,793	valid		
4	0,699	valid		

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0

Hasil pengujian validitas kuesioner penelitian untuk variabel bebas di atas menunjukan seluruh item pertanyaan variabel komunikasi pemasaran (saluran komunikasi non personal) memiliki nilai r di atas 0,3. Dengan demikian, item-item pertanyaan variabel bebas di atas dinyatakan valid. Hasil pengujian reliabilitas memiliki nilai split half di atas 0,700, yakni 0,854. Dengan demikian,

item-item pertanyaan variabel bebas (saluran komunikasi personal) dinyatakan reliabel. Sementara untuk item pertanyaan pada Variabel tidak bebas (Y) dalam penelitian ini adalah sikap konsumendapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.9

hasil pengujian validitas dan reabilitas kuesioner sikap konsumen lembaga keuangan mikro syariah bmt as-salam (Y)

Item	Nilai Validitas	Hasil	Koefisien Reliabelitas	Hasil
1	0,567	valid	0,746 (*Cronbuch's Alfa*) 0,814 (*split half*)	Reliabel
2	0,718	valid		
4	0,407	valid		
5	0,564	valid		
6	0,683	valid		
7	0,525	valid		
9	0,475	valid		
10	0,540	valid		
11	0,718	valid		
12	0,718	valid		

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0

Hasil pengujian validitas kuesioner penelitian untuk variabel tidak bebas di atas menunjukan seluruh item pertanyaan variabel sikap memiliki nilai r di atas 0,3 (setelah dilakukan dua kali validasi ulang). Dengan demikian, item-item pertanyaan variabel tidak bebas di atas dinyatakan valid. Hasil pengujian reliabilitas memiliki nilai split half di atas 0,700, yakni 0,811. Dengan demikian, item-item pertanyaan variabel bebas (saluran komunikasi non personal) dinyatakan reliabel.

4.3.1 Deskripsi hasil pengolahan data untuk variabel Saluran komunikasi Personal (X1)

Komunikasi pemasaran yang berlangsung di lembaga keuangan mikro syariah dapat dilihat melalui jawaban responden terhadap pernyataan – pernyataan yang mencakup beberapa indikator. Untuk lebih mengetahui bagaimana komunikasi pemasaran secara personal pada lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam, maka penulis melakukan penelitian dan menyabarkan kuesioner pada mitra krja BMT dengan jumlah mitra 300 mitra kerja, sedangkan yang menjadi sample atau responden sebanyak 75 mitra kerja. Berikut ini jumlah skor data untuk setiap pertanyaan.



Gambar 4.2

Skor Tanggapan Responden pada setiap pertanyaan untuk 75 responden

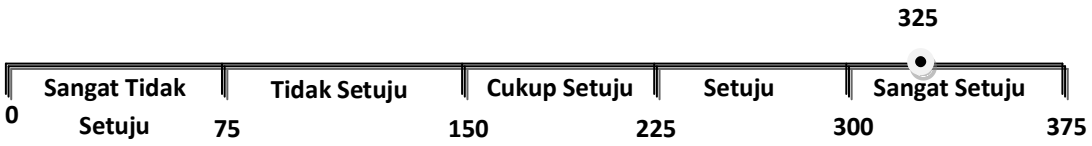
Setiap item pertanyaan yang diajukan kepada responden merupakan item positif sehingga pembobotan dan pemberian skor untuk jawaban sangat setuju/sangat baik adalah 5 (lima),untuk jawaban tidak setuju atau untuk tidak baik adalah 1 (satu). Skor tersebut menunjukan bagaimana tingkat komunikasi pemasaran secara personal pada lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam cianjur. Yang di tunjukan oleh empat (4) indikator yaitu : Tatap muka, Surat, Telepon, Mulut ke mulut Yang terbagi atas 7 pertanyaan sebagai berikut :

Tabel 4.10

Tanggapan Responden Terhadap Tingkat Pemahaman Petugas BMT As-Salam Cianjur Terhadap Informasi Yang Diberikan Sudah Sangat Baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	skor
Sangat setuju	28	37,34%	140
Setuju	44	58,66%	176
Cukup Setuju	3	4%	9
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**325**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "tingkat pemahaman petugas BMT As-Salam cianjur terhadap yang diberikan sudah sangat baik". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 44 orang (58,66%) menyatakan setuju, 28 orang (37,34%) menyatakan sangat setuju, dan 3 orang (4 %) menyatakan cukup setuju.

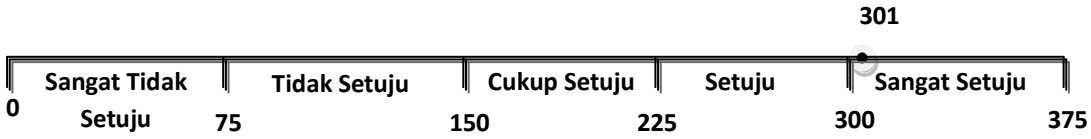
Hal ini mengidentifikasikan bahwa dengan jumlah total skor 325 maka untuk pertanyaan ini responden menyatakan sangat setuju bahwa tingkat pemahaman petugas BMT terhadap metode syariah sudah sangat baik. Pemberian Pelatihan dan pendidikan yang di berikan oleh BMT terhadap petugas atau karyawannya sendiri menjadi faktor terpenting dalam membangun pemahaman karyawan/peugas sehingga dapat memberikan informasi secara baik.

Tabel 4.11

Tanggapan Responden terhadap pelayanan yang diberikan oleh petugas BMT As-Salam Terbilang Cepat

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	25	33,34 %	125
Setuju	44	58,66 %	176
Cukup Setuju	6	8 %	18
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**301**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



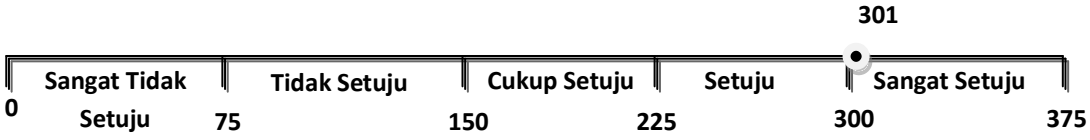
Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "tingkat pelayanan petugas BMT As-Salam terbilang cepat". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 44 orang (58,66%) menyatakan setuju, 25 orang (33,34%) menyatakan sangat setuju, dan 6 orang (8 %) menyatakan cukup setuju. Berdasarkan total skor (301) dapat di identifikasikan bahwa untuk pertanyaan ini responden menyatakan sangat setuju tingkat pelayanan petugas BMT terhadap metode syariah sudah sangat baik karena berada diantara rentang skor 300 dan 375. Hal ini dikarenakan BMT memiliki petugas yang sudah terampil dan paham terhadap bidangnya sehingga dapat memberikan pelayanan secara cepat.

Tabel 4.12

Tanggapan Responden terhadap tingkat kemampuan petugas BMT As-Salam dalam berkomunikasi sangat baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	17	22,66 %	85
Setuju	43	57,34 %	172
Cukup Setuju	14	18,66 %	42
Tidak Setuju	1	1,34 %	2
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**301**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



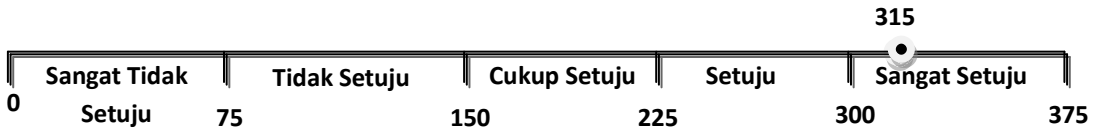
Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "tingkat kemampuan petugas BMT As-Salam dalam berkomunikasi sangat baik". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 43 orang (57,34%) menyatakan setuju, 17 orang (22,66%) menyatakan sangat setuju, dan 14 orang (18,66 %) menyatakan cukup setuju serta 1 orang (1,34%) menyatakan tidak setuju . Hal ini mengidentifikasikan bahwa dengan jumlah total skor data 301 maka untuk pertanyaan ini responden menyatakan sangat setuju tingkat kemampuan petugas BMT dalam berkomunikasi sudah sangat baik karena berada diantara rentang skor data 300 dan 375. Pemahama para petugas dan karyawan BMT membuat petugas atau karyawan memiliki kepercayaan diri dalam berkomunikasi sehingga pesan yang di sampaikan dapat diterima secara baik dan jelas.

Tabel 4.13

Tanggapan Responden terhadap tingkat kejelasan pesan/informasi yang disampaikan petugas BMT As-Salam sangat jelas

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	15	20 %	75
Setuju	53	70,66 %	212
Cukup Setuju	7	9,34 %	28
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**315**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "tingkat kejelasan pesan/informasi yang disampaikan petugas BMT As-Salam sangat jelas". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 53 orang (70,66%) menyatakan setuju, 15 orang (20%) menyatakan sangat setuju, dan 7 orang (9.34%) menyatakan cukup setuju.

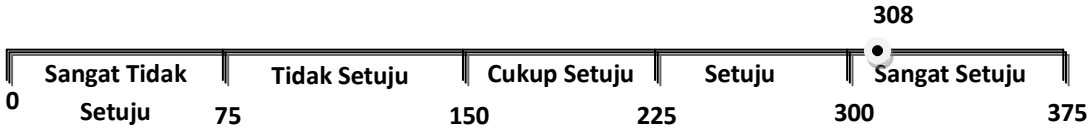
Hal ini mengidentifikasikan bahwa dengan jumlah total skor 315 maka untuk pertanyaan ini responden menyatakan sangat setuju tingkat kejelasan pesan/informasi yang disampaikan petugas BMT As-Salam sangat jelas karena berada diantara rentang skor 300 dan 375. Pemahama para petugas dan karyawan BMT membuat komunikasi yang di sampaikan dapat diterima secara baik dan jelas

Tabel 4.14

Tanggapan Responden terhadap bentuk dan isi surat yang dikeluarkan BMT As-Salam cukup menarik dan pesan di dalamnya tersampaikan dengan baik.

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	24	32 %	120
Setuju	35	46,66 %	140
Cukup Setuju	16	21,34 %	48
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**308**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



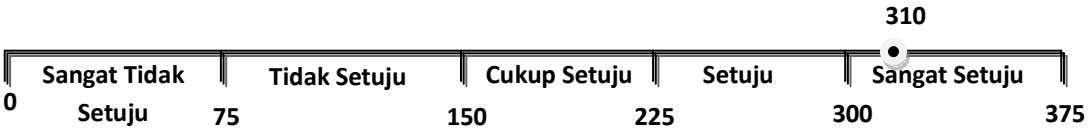
Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Bentuk dan isi surat yang dikeluarkan BMT As-Salam cukup menarik dan pesan di dalamnya tersampaikan dengan baik.". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 35 orang (46,66%) menyatakan setuju, 24 orang (32%) menyatakan sangat setuju, dan 16 orang (21.34%) menyatakan cukup setuju. Hal ini mengidentifikasikan bahwa dengan jumlah total skor 308 maka untuk pertanyaan ini responden menyatakan sangat setuju Bentuk dan isi surat yang dikeluarkan BMT As-Salam cukup menarik dan pesan di dalamnya tersampaikan dengan baik karena berada diantara rentang skor 300 dan 375. Kejelasan pesan yang di sajikan, tata letak dan desain surat membuat tampil menarik dan sesuai dengan keperluan (tepat sasaran).

Tabel 4.15

Tanggapan Responden terhadap layanan informasi yang diberikan BMT As-Salam lewat telepon cukup baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	17	22,66 %	85
Setuju	51	68 %	204
Cukup Setuju	7	9,34 %	21
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**310**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Layanan informasi yang diberikan BMT lewat telepon cukup baik". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 51 orang 68%) menyatakan setuju, 17 orang (22,66%) menyatakan sangat setuju, dan 7 orang (9.34%) menyatakan cukup setuju.

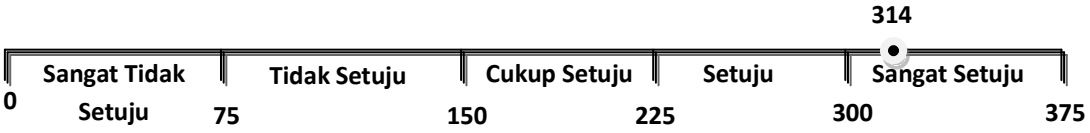
Hal ini mengidentifikasikan bahwa dengan jumlah total skor 310 maka untuk pertanyaan ini responden menyatakan sangat setuju Layanan informasi yang diberikan BMT lewat telepon cukup baik karena berada diantara rentang skor 300 dan 375**.** Keterampilan dan pemahaman dalam berkomunikasi yang dimiliki karyawan atau petugas memberi pengaruh baik dalam meningkatkan layanan tentunya dengan dukungan media komunikasi yang tepat seperti telpon.

Tabel 4.16

Tanggapan Responden terhadap informasi yang beredar di masyarakat tentang BMT As-Salam cukup baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	26	34,66 %	130
Setuju	37	49,34 %	148
Cukup Setuju	12	16 %	36
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**314**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "informasi yang beredar di masyarakat tentang BMT As-Salam cukup baik". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 37 orang (49,34%) menyatakan setuju, 26 orang (34,66%) menyatakan sangat setuju, dan 12 orang (16%) menyatakan cukup setuju. Hal ini mengidentifikasikan bahwa dengan jumlah total skor 314 maka untuk pertanyaan ini responden menyatakan sangat setuju informasi yang beredar di masyarakat tentang BMT As-Salam cukup baik karena berada diantara rentang skor 300 dan 375**.** Pelayanan yang maksimal membuat citra BMT As-Salam dimasyarakat baik.

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap komunikasi pemasaran personal secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 5 pertanyaan dengan 75 responden

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

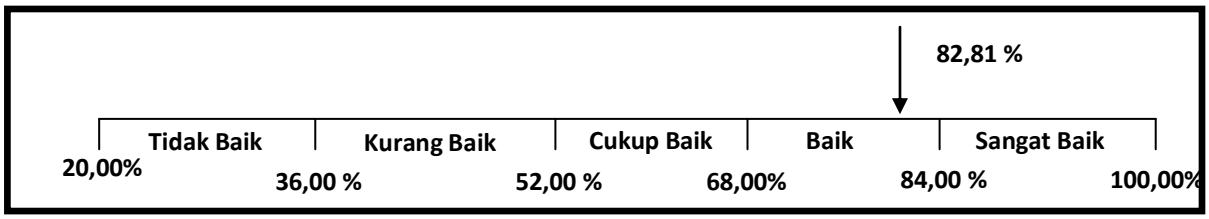
= 5 x 7 x 7

= 2.625

$$\%Skor = \frac{SkorAktual}{SkorIdeal} x100\%$$

$$\%Skor = \frac{2.174}{2.625} x\ 100\% = 82{,}81\ \%$$

Selanjutnya skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Gambar 4.3
Jumlah Skor Tanggapan Responden Mengenai saluran komunikasi personal

Berdasarkan table di atas, persentasi skor total untuk saluran komunikasi personal adalah sebesar 83,01% yang terletak antara rentang 68,00% dan 84,00%. Dengan demikian, kualitas produk berada pada tingkat baik.

Hal ini mengindikasikan bahwa saluran komunikasi personal yang dilakukan BMT sudah baik, hal ini dikarenakan BMT As-Salam selalu memberikan komunikasi secara langsung kepada konsumen yang menginginkan informasi tentang syariah ataupun BMT As-Salam Sendiri secara maksimal sehigga penyampaian pesan kepada konsumen dapat diterima secara baik.

4.3.2 Deskripsi hasil pengolahan data untuk variabel komunikasi non personal (x2)

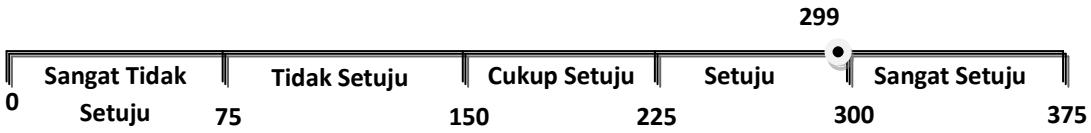
Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan mengenai komunikasi non personal (X2) di BMT As-Salam Cianjur yang terdiri atas 3 indikator yang berada dalam 4 item pertanyaan sebagai berikut.

Tabel 4.17

Tanggapan Responden terhadap informasi BMT yang tersedia di media cetak sudah menarik dan cukup memberikan informasi

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	5	6,66 %	25
Setuju	64	85,34 %	256
Cukup Setuju	6	8 %	18
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**299**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Hal ini mengidentifikasikan bahwa sebagian besar responden atau 64 orang dari 75 orang menyatakan setuju bahwa informasi BMT yang tersedia di media cetak sudah menarik dan cukup memberikan informasi. Adapun jumlah skor data sebesar 299 yang mengandung arti bahwa responden setuju informasi BMT yang tersedia di media cetak sudah menarik dan cukup memberikan informasi. Hal ini dikarenakan media cetak sebagai media penyampaian pesan selalu berusaha memberikan informasi yang bermanfaat dan sesuai kebutuhkan masyarakat.

Tabel 4.18

Tanggapan Responden terhadap informasi tentang syariah yang anda dapatkan dari media cetak sudah cukup memberikan informasi

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	15	20 %	75
Setuju	53	70,66 %	212
Cukup Setuju	7	9,34 %	21
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**308**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "terhadap informasi tentang syariah yang anda dapatkan dari media cetak sudah cukup memberikan informasi". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 53 orang (70,66%) menyatakan setuju, 15 orang (20%) menyatakan sangat setuju, dan 7 orang (9.34%) menyatakan cukup setuju.

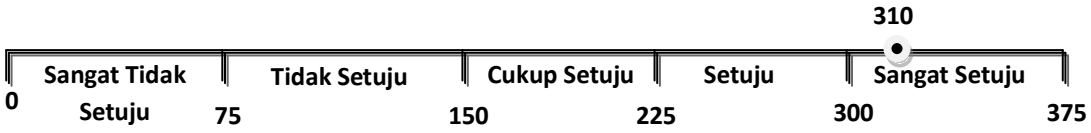
Adapun jumlah skor data sebesar 308 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi tentang syariah yang didapatkan dari media cetak sudah cukup memberikan informasi. Pesan yang disampaikan dalam media cetak disajikan secara sederhana dan dapat dengan mudah dipahami.

Tabel 4.19

Tanggapan Responden terhadap informasi tentang syariah yang anda dapatkan dari internet sudah cukup memberikan informasi

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	23	30,66%	115
Setuju	39	52%	156
Cukup Setuju	13	17,34%	39
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**310**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "terhadap informasi tentang syariah yang anda dapatkan dari internet sudah cukup memberikan informasi". Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang diteliti ternyata sebanyak 35 orang (46,66%) menyatakan setuju, 24 orang (32%) menyatakan sangat setuju, dan 16 orang (21.34%) menyatakan cukup setuju.

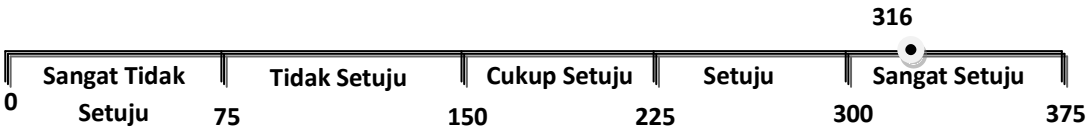
Adapun jumlah skor data sebesar 310 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi tentang syariah yang di dapatkan dari internet sudah cukup memberikan informasi. Hal ini dikarenakan Internet sebagai media informasi global memberikan banyak manfaat sebagai media komunikasi, khususnya sebagai sarana menyampaikan sebuah informasi atau pesan dengan sangat jelas.

Tabel 4.20

Tanggapan Responden terhadap informasi BMT lewat brosur cukup menarik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	24	32 %	120
Setuju	43	57,34 %	172
Cukup Setuju	8	10,66 %	24
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**316**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang syariah yang disampaikan BMT lewat brosur cukup menarik sebanyak 43 orang (57,34 %). Adapun jumlah skor data sebesar 316 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi tentang syariah informasi tentang syariah yang disampaikan BMT lewat brosur cukup menarik. Adapun jumlah skor data sebesar 316 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi tentang syariah yang disampaikan BMT lewat brosur cukup menarik. Tampilan yang sederhana didukung dengan informasi yang jelas memberikan kesan yang menarik sehingga konsumen mendapat informasi sesuai dengan kebutuhannya.

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap saluran komunikasi non personal secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 4 pertanyaan dengan 75 responden

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

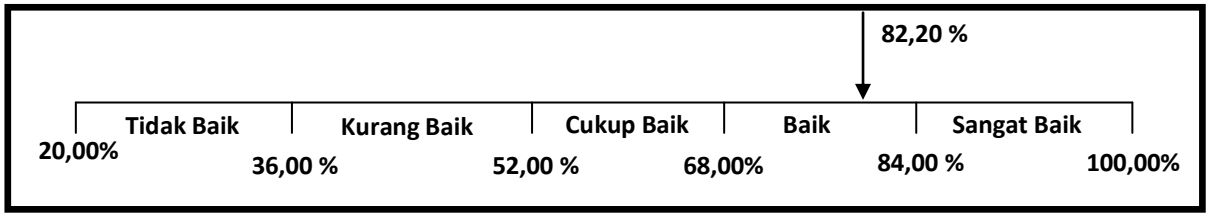
= 5 x 4 x 75

= 1500

$$\%Skor = \frac{SkorAktual}{SkorIdeal} x100\%$$

$$\%Skor = \frac{1233}{1500} x100\ \% = 82{,}20\ \%$$

Selanjutnya skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Gambar 4.4
Jumlah Skor Tanggapan Responden Mengenai saluran kounikasi pemasaran non personal

Berdasarkan table di atas, persentasi skor total untuk saluran komunikasi non personal adalah sebesar 82,20 % yang terletak antara rentang 68,00% dan 84,00%. Dengan demikian, saluran komunikasi non personal berada pada tingkat baik. Hal ini mengindikasikan bahwa saluran komunikasi non personal yang ada di BMT As-Salam sudah baik. Hal ini mengindikasikan bahwa saluran komunikasi non personal yang dilakukan BMT sudah baik, hal ini dikarenakan BMT As-Salam memberikan pelayanan informasi melalui media-media elektronik atau cetak yang terus menerus dengan kemasan yang menarik kepada konsumen

yang menginginkan informasi tentang syariah ataupun BMT As-Salam Sendiri secara maksimal sehigga penyampaian pesan kepada konsumen secara non personal dapat diterima secara baik.

4.3.3 Deskripsi hasil pengolahan data untuk variabel komunikasi personal dan non personal terhadap sikap (Y)

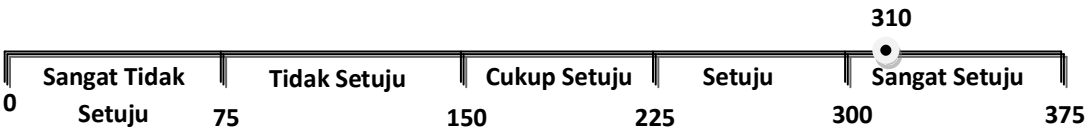
Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan mengenai sikap (Y) konsumen di BMT As-Salam Cianjur.

Tabel 4.21

Tanggapan Responden terhadap Badan hukum BMT sudah cukup baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	17	22,66%	85
Setuju	51	68%	204
Cukup Setuju	7	9,34%	21
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**310**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang badan hukum BMT yang sudah cukup baik sebanyak 51 orang (68%). Adapun jumlah skor data sebesar 310 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi tentang badan hukum BMT yang sudah cukup baik. Hal ini karena badan hukum BMT adalah koperasi.

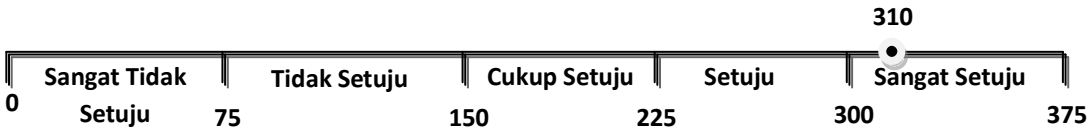
Koperasi sendiri merupakan soko perekonomian bangsa yang telah tebukti mampu bertahan dari krisis global.

Tabel 4.22

Tanggapan Responden terhadap kinerja BMT selama ini sudah cukup baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	19	25,34 %	95
Setuju	47	62,66 %	188
Cukup Setuju	9	12 %	27
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**310**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



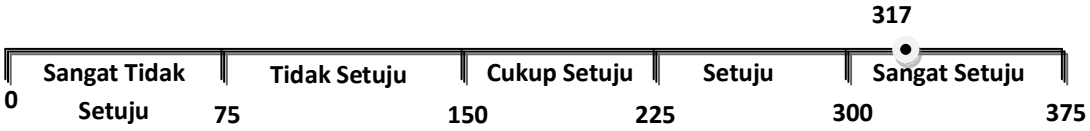
Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang kinerja BMT selama ini sudah cukup baik sebanyak 47 orang (62,66%). Adapun jumlah skor data sebesar 310 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi kinerja BMT selama ini sudah cukup baik. Hal ini dikarenakan semua bidang kerja di BMT berjalan sebagaimana mestinya sesuai dengan ketetapan dalam rancangan kerja.

Tabel 4.23

Tanggapan Responden terhadap BMT secara keseluruhan sangat baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	17	22,66 %	85
Setuju	43	57,34 %	188
Cukup Setuju	14	18,66 %	42
Tidak Setuju	1	1,34 %	2
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**317**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



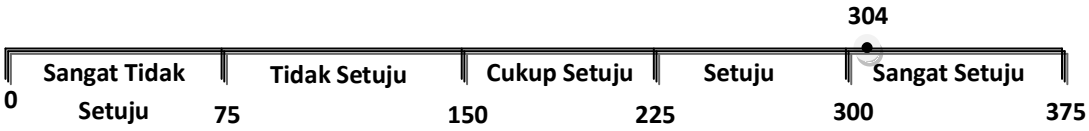
Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang BMT secara keseluruhan sangat baik sebanyak 43 orang (57,34%). Adapun jumlah skor data sebesar 317 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi tentang BMT secara keseluruhan sangat baik. Karena berada pada rentang skor data antara 300 dan 375. Lingkungan yang sesuai, tempat yang strategis, pelayanan yang maksimal didukung dengan sumberdaya manusia yang terampil membuat BMT secara keseluruhan tampil baik sebagai lembaga keuangan mikro syariah.

tabel 4.24

Tanggapan Responden tentang ketertarikannya pada metoda syariah

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	15	20%	75
Setuju	49	65,34%	196
Cukup Setuju	11	14,64%	33
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**304**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang ketertarikannya pada metoda syariah sebanyak 49 orang (65,34%). Adapun jumlah skor data sebesar 304 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi tentang ketertarikannya pada metoda syariah Karena berada pada rentang skor data antara

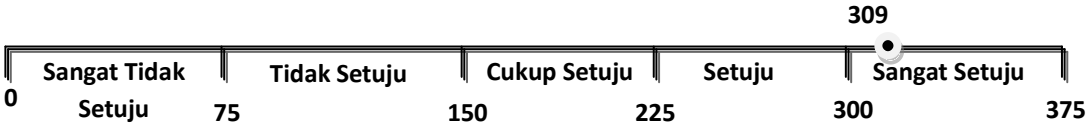
300 dan 375. Hal ini dikarenakan metoda syariah adalah metoda yang berlandaskan pada aturan agama islam yang mengharamkan riba sehingga mayoritas konsumen yang beragama islam lebih tertarik pada lembaga keuangan mikro syariah (BMT) sebagai lembaga keuangan yang menggunakan metoda syariah.

Tabel 4.25

Tanggapan Responden tentang ketertarikannya pada KUMKM Cukup Baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	19	25,33 %	95
Setuju	46	61,33%	184
Cukup Setuju	10	13,34	30
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**309**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



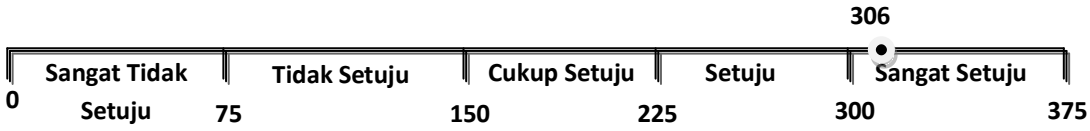
Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang ketertarikannya pada KUMKM sebanyak 46 orang (61,33%). Adapun jumlah skor data sebesar 309 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju informasi tentang ketertarikannya pada KUMM cukup baik Karena berada pada rentang skor data antara 300 dan 375. Hal ini karena KUMKM mampu berkembang dan tahan terhadap krisis global selain itu pengelolaan dan perbaikan yang dilakukan oleh koperasi dan para pengusaha UMKM melalui pelatihan , seminar , pameran dan sebagainya telah mampu mendorong ketertarikan masyarakat untuk menjadi bagian dari UMKM.

Tabel 4.26

Tanggapan Responden tentang ketertarikan pada lembaga keuangan mikro syariah

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	23	30,67%	115
Setuju	35	46,67%	140
Cukup Setuju	17	22,66%	51
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**306**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



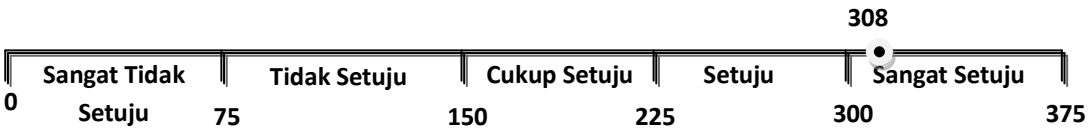
Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang ketertarikannya pada lembaga keuangan mikro syariah sebanyak 35orang (46,66%). Adapun jumlah skor data sebesar 306 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju jika informasi yang didapatkan menimbulkan ketertarikannya pada lembaga keuangan mikro syariah cukup baik Karena berada pada rentang skor data antara 300 dan 375. Kebutuhan masyarakat terhadap lembaga keuangan yang bebas dari riba mendorong masyarakat atau konsumen beralih atau bahkan memilih lembaga keuangan yang menggunakan metoda syariah sehingga lembaga keuangan mikro syariah banyak diminati oleh masyarakat, terutama masyarakat menengah ke bawah.

Tabel 4.27

Tanggapan Responden tentang manfaat yang di dapat dari kegiatan BMT sangat bermanfaat

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	24	32 %	120
Setuju	35	46,66 %	140
Cukup Setuju	16	21,34 %	48
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**308**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang manfaat yang di dapat dari kegiatan BMT sangat bermanfaat sebanyak 35orang (46,66%). Adapun jumlah skor data sebesar 308 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju jika Kegiatan yang disediaakan BMT sangat bermanfaat Karena berada pada rentang skor data antara 300 dan 375.

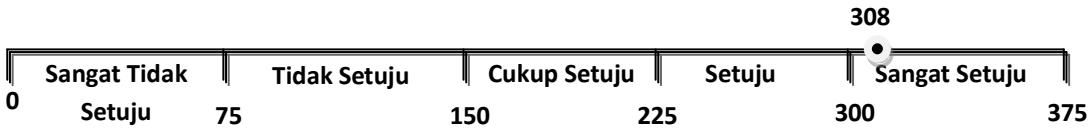
Setiap produk dan jasa yang di tawarkan merupakan kebutuhan yang diperlukan oleh masyarakat atau konsumen. Sesuai dengan tujuan BMT sendiri yaitu untuk mensejahtrakan umat.

Tabel 4.28

Tanggapan Responden tentang minat untuk menerapkan metoda syariah sangat baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	15	20 %	75
Setuju	53	70,66 %	212
Cukup Setuju	7	9,34 %	21
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**308**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



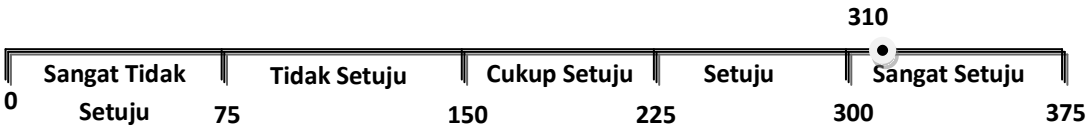
Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang minat untuk menerapkan metoda syariah sangat baik sebanyak 53 orang (70,66%). %). Adapun jumlah skor data sebesar 308 yang mengandung arti bahwa responden sangat setuju jika minat terhadap penerapan metoda syariah sangat baik Karena berada pada rentang skor data antara 300 dan 375. Sudut pandang dan kepercayaan masyrakat yang baik terhadap lembaga keuangan syariah membuat secara tidak langsung membangun minat masyarakat atau konsumen untuk menerapkan metoda syariah.

Tabel 4.29

Tanggapan Responden tentang informasi yang langsung di dapat dari BMT sangat memuaskan

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	19	25,34 %	95
Setuju	47	62,66 %	188
Cukup Setuju	9	12 %	27
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**310**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



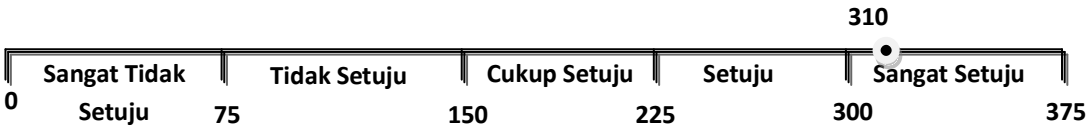
Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang tentang informasi yang langsung di dapat dari BMT sangat memuaskan sebanyak 47 orang (62,66%). Atau secara total jumlah skor menunjukan bahwa responden sangat setuju bahwa informasi yang didapatkan secara langsung dari BMT sangat memuaskan. Hal ini dikarenakan BMT memiliki petugas yang terampil dan mempunyai pemahaman yang baik sehingga dapat menyampaikan informasi dengan baik.

Tabel 4.30

Tanggapan Responden tentang sikap konsumen untuk mengajak lingkungan menggunakan metoda syariah

Tanggapan	Frekuensi	Persentasi	Skor
Sangat setuju	19	25,34 %	95
Setuju	47	62,66 %	188
Cukup Setuju	9	12 %	27
Tidak Setuju	0	0	0
Sangat tidak setuju	0	0	0
Total	**75**	**100 %**	**310**

Sumber : Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan SPSS win.17.0



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa informasi tentang minat untuk mengajak menerapkan metoda syariah sangat baik sebanyak 47 orang atau sangat setuju terhadap item pertanyaan di atas karena berada di antara jumlah total skor antara 300 sampai dengan 375.

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap citra merek secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 10 pertanyaan dengan 75 responden

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

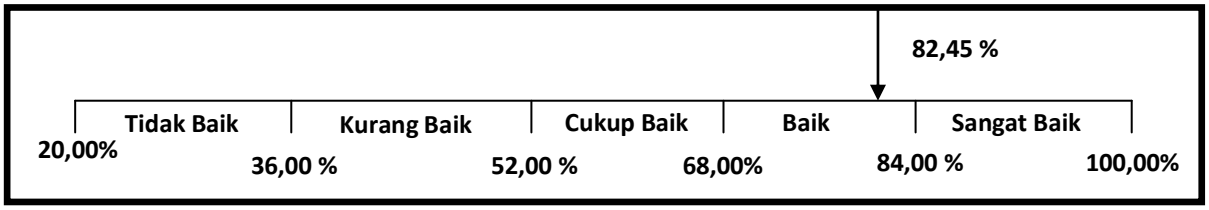
= 5 x 10 x 75

= 3.750

$$\%Skor = \frac{SkorAktual}{SkorIdeal} x100\%$$

$$\%Skor = \frac{3.092}{3.750} x100\ \% = 82{,}45\ \%$$

Selanjutnya skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Gambar 4.5
Jumlah Skor Tanggapan Responden Mengenai Variabel sikap

Berdasarkan table di atas, persentasi skor total untuk Keputusan Pembelian adalah sebesar 90,45% yang terletak antara rentang 84,00% dan 100%. Dengan demikian, Keputusan Pembelian berada pada tingkat sangat baik. Hal ini mengindikasikan bahwa sikap konsumen pada lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam sudah sangat baik. karena responden yang merupakan konsumen BMT As-Salam sendiri merupakan konsumen yang aktif sehingga sikap yang muncul sangat baik, ini memudahkan BMT As-Salam dalam melakukan pengawasan atau perkembangan sikap konsumennya.

4.4 Analisis Verifikatif

4.4.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Untuk melihat pengaruh antara saluran komunikasi pemasaran secara personal (X1), dan non personal (X2) terhadap sikap (Y), maka digunakan analisis regresi linier berganda dengan persamaan sebagai berikut :

$$\hat{Y} = \beta 0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

Dimana :

$\hat{Y}$ = *sikap*

X_1 = saluran *komunikasi personal*

X_2 = saluran *komunikasi non personal*

β_0 = Konstanta

Berdasarkan table Penolong Untuk Menghitung Persamaan Regresi Dan Uji Korelasi pada lampiran xx maka dapat disimpukan sebagai berikut:

n =	75	$\sum \mathbf{x_2^2}$ =	10428,64
$\sum \mathbf{x_1}$ =	1502,84	$\sum \mathbf{y^2}$ =	56739,66
$\sum \mathbf{x_2}$ =	866,69	$\sum \mathbf{x_1 y}$ =	41668,83
$\sum \mathbf{y}$ =	2026,10	$\sum \mathbf{x_2 y}$ =	24073,60
$\sum \mathbf{x_1^2}$ =	31285,20	$\sum \mathbf{x_1 x_2}$ =	17977,38

Untuk menentukan nilai koefisien regresiterlebih dahulu menentukan nilai-nilai statistic berikut ke dalam rumus sebagai berikut:

a. $$\sum X_1^2 = \sum X_1^2 - \frac{\left(\sum X_1\right)^2}{n}$$

$$\sum X_1^2 = 31285{,}20 - \frac{(1502{,}84)^2}{75}$$

$$\sum X_1^2 = 1171{,}90$$

b. $$\sum X_2^2 = \sum X_2^2 - \frac{\left(\sum X_2\right)^2}{n}$$

$$\sum X_2^2 = 10428{,}64 - \frac{(866{,}70)^2}{75}$$

$$\sum X_2^2 = 413{,}29$$

c. $$\sum Y^2 = \sum Y^2 - \frac{\left(\sum Y\right)^2}{n}$$

$$\sum Y^2 = 56739{,}66 - \frac{(2026{,}10)^2}{75}$$

$$\sum Y^2 = 2005{,}24$$

d. $$\sum X_1 Y = \sum X_1 Y - \frac{\left(\sum X_1\right)\left(\sum Y\right)}{n}$$

$$\sum X_1 Y = 41668{,}83 - \frac{(1502{,}83)(2026.10)}{75}$$

$$\sum X_1 Y = 1070{,}38$$

e. $$\sum X_2 Y = \sum X_2 Y - \frac{\left(\sum X_2\right)\left(\sum Y\right)}{n}$$

$$\sum X_2 Y = 24073{,}60 - \frac{(866{,}69)(2026{,}10)}{75}$$

$$\sum X_2 Y = 660{,}26$$

f. $$\sum X_1 X_2 = \sum X_1 X_2 - \frac{\left(\sum X_1\right)\left(\sum X_2\right)}{n}$$

$$\sum X_1 X_2 = 17977{,}38 - \frac{(1502{,}84)(866{,}69)}{75}$$

$$\sum X_1 X_2 = 610{,}26$$

Kemudian memasukan nilai-nilai hasil dari jumlah kuadrat ke persamaan b1 b2 dan a seperti yang dijelaskan di bawah ini:

$$b_1 = \frac{\left(\sum X_2^2\right)\left(\sum X_1 Y\right) - \left(\sum X_1 X_2\right)\left(\sum X_2 Y\right)}{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2^2\right) - \left(\sum X_1 X_2\right)^2}$$

$$b_1 = \frac{(413{,}29)(1070{,}11) - (610{,}76)(660{,}26)}{(1171{,}50)(413{,}29) - (610{,}76)^2}$$

$$b_1 = \frac{39005{,}36}{111141{,}45}$$

$$b_1 = 0{,}350$$

$$b_2 = \frac{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2 Y\right) - \left(\sum X_1 X_2\right)\left(\sum X_1 Y\right)}{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2^2\right) - \left(\sum X_1 X_2\right)^2}$$

$$b_2 = \frac{(1171{,}50)(660{,}26) - (610{,}76)(1070{,}11)}{(1171{,}50)(413{,}29) - (610{,}76)^2}$$

$$b_2 = \frac{119814{,}21}{111141{,}45}$$

$$b_2 = 1{,}078$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b_1\left(\frac{\sum X_1}{n}\right) - b2\left(\frac{\sum X_2}{n}\right)$$

$$a = \frac{2026,10}{75} - 0,350\left(\frac{1502,84}{75}\right) - 1,078\left(\frac{866,69}{75}\right)$$

$$a = 7,54$$

Maka, nilai konstanta dan koefisien regresi dapat dibentuk persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$\hat{Y} = 87540 + 0,350\,X_1 + 1,078\,X_2$$

$$\hat{Y} = 87540 + 0,350(personal) + 1,078(nonpersonal)$$

Hasil pengolahan *software SPSS 17.0* untuk analisis regresi berganda disajikan pada tabel berikut :

Tabel 4.31

Koefisien Regresi

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.513	2.169		3.465	.001
	PERSONAL	.351	.218	.269	1.614	.111
	NONPERSONAL	1.078	.367	.489	2.942	.004

a. Dependent Variable: SIKAP

Berdasarkan hasil (output spss 17.0) perhitungan pada tabel di atas, diperoleh bentuk persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$\hat{Y} = 7{,}513 + 0{,}350\, X_1 + 1{,}078 X_2$$

Dari persamaan linier berganda diatas dapat dilihat besarnya konstanta adalah 7,513, berarti harga matematis perubahan sikap (Y) pada saat variabel bebasnya semuanya nol adalah. 7,513.

Tanda koefisien regresi variabel bebas menunjukkan arah hubungan dari variabel yang bersangkutan dengan variabel tak bebasnya. Koefisien regresi untuk variabel bebas X_1 (saluran komunikasi personal) bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan yang searah antara saluran komunikasi personal dan sikap. Koefisien regresi variabel saluran komunikasi personal sebesar 0,350 mengandung arti untuk setiap pertambahan Penetapan Harga sebesar satu satuan akan menyebabkan bertambahnya sikap sebesar 0,350.

Koefisien regresi untuk variabel bebas X_2 (saluran komunikasi non personal) bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan yang searah antara saluran komunikasi non personal dan sikap. Koefisien regresi variabel saluran komunikasi non personal sebesar 1,078 mengandung arti untuk setiap pertambahan saluran komunikasi pemasaran non personal sebesar satu satuan akan menyebabkan bertambahnya sikap sebesar 1,078.

4.2.2.2. Analisis Korelasi Berganda

Untuk mengetahui derajat atau kekuatan hubungan secara bersama-sama antara saluran komunikasi personal dan saluran komunikasi non personal terhadap sikap konsumen digunakan analisis korelasi berganda (r).

Adapun rumus statistiknya yaitu sebagai berikut :

$$r_{yz} = \sqrt{\frac{JK_{regresi}}{JK_{total}}}$$

Sugiono (2005 : 149)

Dimana :

r_{yz} = Korelasi Koefisien Berganda

$JK_{regresi}$ = Jumlah Kuadrat Regresi

JK_{total} = Jumlah Kuadrat Total

Dengan ketentuan sebagai berikut :

r_{yz} = -1 artinya terdapat hubungan linier negatif antara variabel X dan Y.

r_{yz} = 0 artinya tidak terdapat hubungan linier antara variabel X dan Y.

r_{yz} = 1 artinya terdapat hubungan linier positif antara variabel dan Y.

Ketentuan untuk melihat tingkat keeratan korelasi digunakan acuan pada tabel 3.5 dibawah ini :

Tabel 4.32

Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi

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

Sumber : Sugiyono (2009:184)

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan *SPSS 17.0* maka persamaan hubungan korelasi berganda disajika seperti di bawah ini :

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1087.679	2	543.839	42.683	.000[a]
	Residual	917.371	72	12.741		
	Total	2005.050	74			

a. Predictors: (Constant), NONPERSONAL, PERSONAL

b. Dependent Variable: SIKAP

$$r_{yz} = \sqrt{\frac{JK_{regresi}}{JK_{total}}}$$

$$r_{yz} = \sqrt{\frac{1087,679}{2005,050}} = \sqrt{0,542} = 0,736$$

Maka dapat diketahui bahwa interpretasi koefisien korelasi untuk drajat atau kekuatan hubungan secara bersama-sama antara saluran komunikasi personal dan saluran komunikasi non personal terhadap sikap memiliki interpretasi korelasi koefisien berganda yang kuat. Sebesar 0,736.

Tabel 4.33

Analisis Korelasi Berganda

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.737[a]	.542	.530	3.56949

a. Predictors: (Constant), NONPERSONAL, PERSONAL

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,737 Koefisien korelasi tersebut bertanda positif, yang berarti terdapat hubungan yang kuat antara saluran komunikasi personal (X1) dan saluran komunikasi non personal (X2) dengan sikap (Y).

4.1.1.1 Koefisien Determinasi

Besarnya pengaruh saluran omunikasi personal (X1), dan saluran komunikasi non personal (X2) terhadap sikap (Y) dapat ditunjukkan oleh koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut :

$$KD = R^2 \times 100\%$$

= 0,737² x 100%

= 54,3%

Artinya, variabel-variabel saluran komunikasi personal (X1), dan saluran komunikasi non personal (X2) memberikan pengaruh sebesar 54,31 % terhadap sikap (Y). Sedangkan sisanya sebesar 45,69 % terhadap sikap (Y) dapat diterangkan oleh variabel lainnya yang tidak diteliti oleh penulis.

Secara parsial, masing-masing variabel bebas memiliki pengaruh terhadap sikap (Y) Pengaruh secara parsial tersebut ditunjukkan melalui tabel di bawah ini:

Tabel 4.34

Besarnya Korelasi Parsial dan Pengaruh Secara Parsial

Model	Standardized Coefficients Beta	Correlations Zero-order	Besarnya Pengaruh Secara Parsial	Besarnya Pengaruh Secara Parsial (%)
X_1	0,269	0,698	0,188	18,8
X_2	0,489	0,725	0,355	35,4
Pengaruh Total			**0,543**	**54,3**

Sumber: Hasil Output SPSS 13.0

Berdasarkan tabel di atas diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Saluran komunikasi personal (X1) secara parsial memberikan pengaruh sebesar 18,8% terhadap terhadap sikap (Y).
2. Saluran komunikasi non personal (X2) secara parsial memberikan pengaruh sebesar 35,4% terhadap terhadap sikap (Y).

4.4.4. Pengujian Hipotesis

4.4.4.1. Pengujian Hipotesis Secara Overall (Uji F)

Untuk mengetahui signifikan atau tidaknya suatu pengaruh dari variabel-variabel bebas secara bersama-sama atau simultan atas suatu variabel tidak bebas digunakan uji F.

Hipotesis

Ho : Semua $\beta i = 0$ Tidak terdapat pengaruh secara simultan antara saluran komunikasi personal dan saluran komunikasi non personal terhadap sikap konsumen pada lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam.

H_1 : Ada $\beta i \neq 0$ Terdapat pengaruh secara simultan antara saluran komunikasi personal dan saluran komunikasi non personal terhadap sikap konsumen pada lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam.

Rumus uji F yang digunakan adalah :

$$F_{hitung} = \frac{JK_{Regresi} / k}{JK_{(Residu)} / \{n-(k+1)\}}$$

Keterangan :

JK_{residu} = Jumlah kuadrat regresi

JK_{residu} = Jumlah kuadrat residu

K = Jumlah variabel bebas

n = Jumlah anggota sampel

Berdasarkan tabel ANOVA, maka dapat diketahui nilai F_{hitung} yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.35

ANOVA

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1087.679	2	543.839	42.683	.000[a]
	Residual	917.371	72	12.741		
	Total	2005.050	74			

a. Predictors: (Constant), NONPERSONAL, PERSONAL

b. Dependent Variable: SIKAP

$$F_{hitung} = \frac{1087,679 / 2}{917,371 / \{75 - (2 + 1)\}} = 42,684$$

Kriteria Uji :

1. H_0 diterima apabila F_{hitung} < dari F_{tabel}

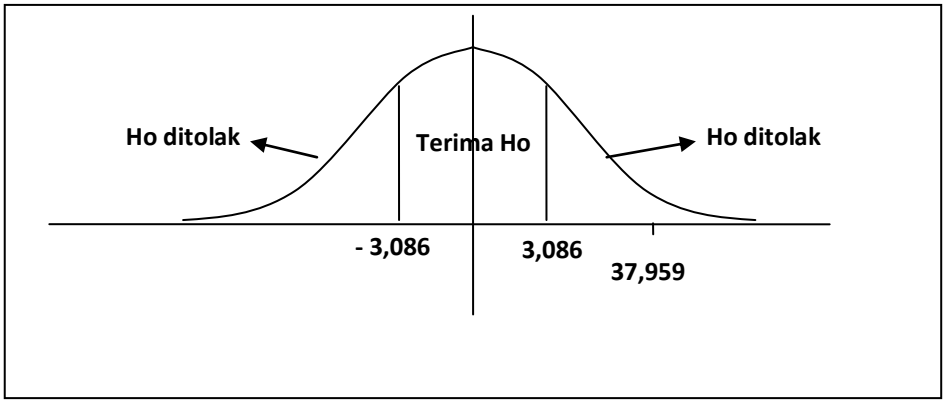
1. H_0 ditolak apabila F_{hitung} > dari F_{tabel}
2. Dengan tingkat signifikasi (α) = 0,05

Hasil uji F berdasarkan pengolahan SPSS disajikan pada tabel berikut :

Tabel 4.36
Pengujian Hipotesis Secara Overall (Uji F)

F hitung	df	F tabel	Sig	Keterangan	Kesimpulan
42,684	df1 = 2 df2 = 72	3,086	0,000	H_0 ditolak	Ada pengaruh (Signifikan)

Sumber: Hasil Output SPSS 17.0



Gambar 4.6 Kurva Uji F

Dari tabel diatas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 42,684. Karena nilai F_{hitung} (42,684) > F_{tabel} ( ), maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa secara simultan variable bebas (X) yang terdiri dari saluran komunikasi personal

(X1) dan saluran komunikasi non personal (X2) mempunyai pengaruh terhadap sikap (Y).

4.4.4.2. Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Untuk mengetahui signifikan atau tidaknya suatu pengaruh dari variabel-variabel bebas secara parsial atas suatu variabel tidak bebas digunakan uji t.

Hipotesis :

$H_0 : \beta_1 = 0$	Tidak terdapat pengaruh yang signifikan, saluran komunikasi personal terhadap sikap konsumen lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam.
$H_1 : \beta_1 \neq 0$	Terdapat pengaruh signifikan, saluran komunikasi personal terhadap sikap konsumen lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam.
$Ho : \beta_2 = 0$	Tidak terdapat pengaruh saluran signifikan, komunikasi non personal terhadap sikap konsumen lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam.
$H_1 : \beta_2 \neq 0$	Terdapat pengaruh pengaruh saluran komunikasi non personal terhadap sikap konsumen lembaga keuangan mikro syariah BMT As-Salam.

Statistik Uji :

$t_{hitug} = \frac{b}{Se(b)}$, derajat bebas = n-k-1

Berdasarkan tabel Koefisien, maka dapat diketahui nilai t_{hitung} yaitu sebagaiberikut :

Tabel 4.37

Hasil pengujian secara parsial (Uji T)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.513	2.169		3.465	.001
	PERSONAL	.351	.218	.269	1.614	.111
	NONPERSONAL	1.078	.367	.489	2.942	.004

a. Dependent Variable: sikap

1. Pengujian hipotesis X1 :

$$t_{hitug} = \frac{0{,}351}{0{,}269} = 1{,}304$$

2. Pengujian hipotesis X2 :

$$t_{hitug} = \frac{1{,}078}{0{,}489} = 2{,}204$$

Kriteria Uji :

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ 0,05 (dk = n-2), maka Ho = ditolak, H_1 diterima

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ 0,05 (dk = n-2), maka Ho = diterima, H_1 ditolak

Dimana :

a. Dengan tingkat signifikasi (α) = 0,05

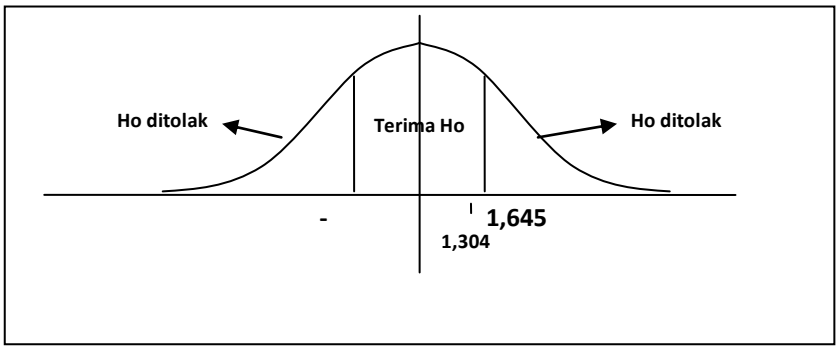
b. Derajat kebebasan (dk) = n-2

Hasil uji t berdasarkan pengolahan SPSS disajikan pada tabel berikut :

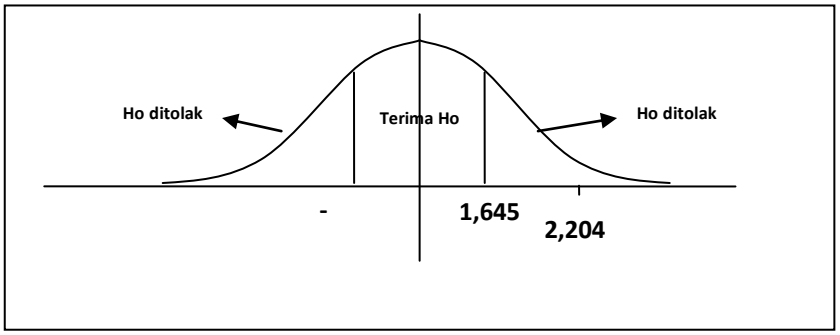
Tabel 4.38
Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Variabel	t hitung	Df	t tabel	Sig	Keterangan	Kesimpulan
X_1	1,304	74	±1,645	0,111	H_0 diterima	Non Signifikan
X_2	2,204		±1,645	0,004	H_0 ditolak	Signifikan

Sumber: Hasil Output SPSS 12



Gambar 4.7
Kurva uji t Variabel X_1



Gambar 4.8 Kurva uji t Variabel X_2

Berdasarkan tabel di atas diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Untuk variabel saluran komunikasi personal (X1) diperoleh nilai t hitung sebesar 1,304. Karena t hitung < t tabel (1,645) maka Ho diterima. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa saluran komunikasi personal (X1) secara parsial memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap sikap (Y).
2. Untuk variabel saluran komunikasi non personal (X2) diperoleh nilai t hitung sebesar 2,204. Karena t hitung > t tabel (1,645) maka Ho ditolak.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa saluran komunikasi non personal (X2) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap sikap (Y).