**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Sikap terhadap BMT dan Pengaruhnya pada Keputusan Menyimpan pada BMT di Kota Semarang**

**Oleh:**

Purbayu Budi Santosa

Harry Soesanto

Zakky Fahma Auliya

Abstraksi

Penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi sikap terhadap BMT dan pengaruhnya pada keputusan menyimpan pada BMT di Kota Semarang. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji dan menganalisis variabel-variabel yang mempunyai pengaruh pada sikap terhadap BMT sehingga tercipta keputusan menyimpan dan mengetahui ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan antara keeratan hubungan terhadap kepercayaan dan kepercayaan, religiusitas terhadap sikap terhadap BMT.

Populasi dalam penelitian adalah penyimpan pada BMT di Kota Semarang. Jumlah sampel pada penelitian ini adalah 100 responden. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. Pengumpulan data menggunakan kuesioner. Data dianalsis dengan menggunakan *Structural Equation Modeling* dalam program AMOS.

Model penelitian yang diajukan dapat diterima dengan asumsi nilai dari *Standardized Residual Covariance* tidak ada yang melebihi ± 2,58 dan nilai *Determinant of Sample Covariance Matrix* = 9,474. Pengukuran terhadap konstruk eksogen dan endogen di uji menggunakan analisis konfirmatori dan uji kelayakan *full model* dianalisis menggunakan SEM dimana nilai dari *Goodness of Fit Chi square* = 103,698; *probability* = 0,082; CMIN/DF = 1,220; GFI = 0,873; AGFI = 0,821; TLI = 0,969; CFI = 0,975; RMSEA = 0,047 berada pada rentang nilai yang diharapkan. Hasil dari temuan penelitian ini membuktikan dan memberi kesimpulan bahwa keeratan hubungan yang baik mampu meningkatkan kepercayaan penyimpan terhadap BMT, disamping itu kepercayaan dan religiusitas yang baik mampu meningkatkan sikap terhadap BMT. Semakin positif sikap terhadap BMT maka akan semakin meningkatkan keputusan menyimpan.

Kata kunci: keeratan hubungan, kepercayaan*,* religiusitas, sikap terhadap BMT, keputusan menyimpan.

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Pada saat perekonomian di Indonesia belum mengalami kemajuan yang signifikan setelah didera oleh krisis ekonomi tahun 1998, krisis moneter pada akhir dasawarsa 1990 yang melanda Indonesia diyakini banyak pihak merupakan konsekuensi logis dari lepasnya keterkaitan sektor moneter dengan sektor riil (www.bmtalmunawwarah.com).

Bagi masyarakat kelas bawah, kondisi ini akan memberikan tambahan beban hidup yang harus ditanggung dan menambah kesulitan dalam beraktifitas di lini ekonomi. diantara kesulitan yang dihadapi adalah kekurangan permodalan untuk membeli bahan dan alat produksi atau untuk memenuhi kebutuhan hidup, akibat dari melambungnya harga. Para pengusaha kecil dan pedagang kecil sangat membutuhkan pihak lain yang bisa memberikan pinjaman lunak untuk menambah modal usaha mereka. Oleh karena itu salah satu upaya strategis untuk membangun kembali ekonomi kerakyatan di Indonesia adalah melalui lambaga keuangan mikro syariah (Supardy, Benni 2009).

Banyaknya lembaga keuangan makro maupun mikro yang tersebar keberbagai pelosok tanah air, rupanya belum mencapai kondisi yang ideal, jika diamati secara teliti. Hal ini nampak dari banyaknya lembaga keuangan mikro yang hanya mengejar target pendapatan masing-masing, sehingga tujuan yang lebih besar terabaikan. Padahal lembaga keuangan mikro mempunyai posisi strategis dalam mengembangkan perokonomian masyarakat kelas bawah. Peran lembaga ini sungguh luar biasa, mengingat lembaga perbankan belum menyentuh masyarakat akar rumput. Akses mereka terhadap perbankan sangat kecil, bahkan hampir tak ada sama sekali (Supardy, 2009).

Keadaaan tersebut yang membuat munculnya BMT untuk pertama kalinya di Indonesia pada tahun 1980-an. BMT yang dalam bahasa Indonesia berarti “rumah harta dan usaha” ini mendapat dukungan pemerintah dalam mengembangkan sistem perbankan syariah ini terlihat dengan dikeluarkannya perangkat hukum yang mendukung sistem operasional bank syariah, yaitu Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan PP No. 72 Tahun 1992. Ketentuan ini menandai dimulainya era sistem perbankan ganda (dual banking system) di Indonesia, yaitu beroperasinya sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan dengan prinsip bagi hasil. Dalam sistem perbankan ganda ini, kedua sistem perbankan secara sinergi dan bersama-sama memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk dan jasa perbankan, serta mendukung pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional. ([www.kompas.com](http://www.kompas.com)).

BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) adalah salah satu lembaga keuangan dengan prinsip syariah. Prinsip syariah inilah yang mejadi tonggak lembaga keuangan di Indonesia tidak memperbolehkan dalam transaksinya menggunakan adanya sistem riba, dalam prinsip syariah ini menggunakan sistem bagi hasil.

Untuk wilayah Jawa Tengah, menurut H. Jularso, Ketua Asosiasi BMT Jateng periode 2005-2010, jumlah anggota BMT tahun 2010 yang masuk dalam Asosiasi BMT Jawa Tengah berjumlah 359 BMT, tersebar di 35 kabupaten/kota di wilayah Jawa Tengah dengan aset sebesar 2,3 triliun rupiah ([www.tamzis.com](http://www.tamzis.com)). Jumlah BMT yang besar tidak lepas dari peran kepercayaan yang menjadi landasan BMT dalam menjalankan usahanya.

Saat ini BMT menjadi lembaga keuangan yang terpercaya oleh anggota dari BMT. Hal ini bisa dilihat dari Tabel 1.1 tentang jumlah nasabah BMT di kota Semarang tahun 2008-2009 yang diperoleh dari asosiasi BMT kota Semarang.

**Tabel 1.1**

**Jumlah Anggota dan Calon Anggota BMT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nama BMT | 2008 (penyimpan) | 2009 (penyimpan) | 2010 (penyimpan) |
| BONDHO TUMOTO | 628 | 730 | 832 |
| ANDA | 606 | 914 | 804 |
| WALISONGO | 600 | 831 | 1078 |
| AT TAQWA | 464 | 588 | 648 |
| MITRA HASANNAH | 351 | 693 | 946 |
| PASADENA | 250 | 245 | 271 |
| DAMAR | 1896 | 2189 | 3039 |
| FOSILATAMA | 1771 | 3644 | 2060 |
| BINAMA | 1882 | 1988 | 2331 |
| HUDATAMA | 947 | 1225 | 1520 |
| PANDANARAN | 388 | 476 | 679 |
| TOTAL | 9783 | 13523 | 14208 |
| Prosentasi |  | 38,20% | 5,06% |

Sumber : Asosiasi BMT kota Semarang

Tabel 1.1 menjelaskan bahwa anggota dan calon anggota dari tahun 2008 sampai 2010 terus mengalami peningkatan. Anggota dan calon anggota dari koperasi adalah orang yang menyimpan di BMT. Hal ini dikarenakan bahwa nasabah yang menyimpan di BMT minimal harus menjadi calon anggota atau anggota dari BMT. Dari hal tersebut, maka diketahui bahwa dalam Tabel 1.1 anggota dan calon anggota yang berarti nasabah yang menyimpan di BMT, mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Kemampuan BMT dalam menghimpun dana dari masyarakat, tidak lepas dari proses keeratan hubungan yang terjadi antara pengelola dan pegawai BMT dengan masyarakat di sekitar BMT. Keeratan hubungan yang terjadi antara pegawai dengan masyarakat ini disebabkan adanya keeratan interpersonal di antara mereka. Hal ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Carlos M. Rodríguez dan David T. Wilson (2002), bahwa keeratan hubungan sosial yang terjadi disebabkan adanya faktor psikologi yaitu rasa kekeluargaan, persahabatan dan kedekatan interpersonal.

Kedekatan secara sosial yang menyebabkan timbulnya kepercayaan terhadap pegawai BMT. Dengan adanya faktor psikologi yang terdiri dari rasa kekeluargaan, persahabatan dan kedekatan interpersonal dalam hubungan yang terjadi antara pegawai BMT dengan masyarakat, maka sejalan dengan waktu akan timbul kepercayaan masyarakat terhadap pegawai BMT. Hal ini sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh Kimery dan McCord (2002) bahwa kepercayaan diawali oleh adanya hubungan sosial, dalam penelitian ini adalah antara pegawai BMT dengan masyarakat.

Kepercayaan kepada pegawai BMT, mendorong masyarakat untuk bersikap terhadap BMT. Kimery dan McCord (2002) menjelaskan bahwa sikap negatif berarti berlawanan atau bertentangan, dalam penelitian ini adalah sikap menentang atau tidak suka dengan BMT, sikap ini terjadi karena adanya perasaan ketidakpercayaan masyarakat terhadap BMT. Masih menurut Kimery dan McCord, sikap positif terjadi manakala masyarakat percaya terhadap sesuatu, dalam penelitian ini, sikap positif masyarakat, disebabkan adanya kepercayaan masyarakat terhadap BMT. Kepercayaan yang timbul pada masyarakat, akan mendorong masyarakat untuk mempunyai sikap positif pada BMT.

Sikap terhadap BMT pada masyarakat ini juga bisa disebabkan adanya tingkat religiusitas, dalam hal ini terkait pada sistem ekonomi berbasis syariah, dalam masyarakat. Tingkat religiusitas memberikan pengaruh pada sikap masyarakat, karena masyarakat yang semakin mengerti tentang perbankan syariah dan keinginan untuk menjauhi riba dan bunga, maka masyarakat mencari tempat untuk menyimpan dananya pada lembaga yang bebas bunga dan riba. Lembaga yang sesuai dengan apa yang menjadi keinginan masyarakat, akan mendapatkan nilai positif, sehingga masyarakat juga bersikap positif terhadap lembaga keuangan tersebut, yang dalam penelitian ini adalah BMT. Pengaruh religiusitas terhadap sikap untuk menyimpan ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mehboob ul Hassan (2007) pada penyimpan muslim di Pakistan.

Sikap positif masyarakat pada lembaga keuangan syariah dalam penelitan ini adalah BMT, akan memberikan efek pada keputusan menyimpan di BMT. Keputusan menyimpan di BMT tidak lepas dari adanya sikap positif masyarakat terhadap BMT. Masyarakat yang bersikap positif, ada kemungkinan untuk menyimpan di BMT. Sedangkan masyarakat yang bersikap negatif, akan berlaku sebaliknya.

Sikap negatif masyarakat pada lembaga keuangan syariah disebabkan, dalam kenyataannya pendirian-pendirian lembaga keuangan syariah belum berbanding lurus dengan pemahaman masyarakat soal perbankan syariah (Kholis, 2007). Meskipun pemahaman tentang perbankan syariah belum baik, masyarakat saat ini mulai taat dengan sistem syariah disebabkan sistem syariah sesuai dengan pandangan hidup masyarakat.

Sikap negatif yang muncul pada BMT disebabkan adanya beberapa faktor, yaitu munculnya kesan negatif pada sebagian elemen masyarakat terhadap pemberdayaan ekonomi yang dilakukan oleh BMT sehubungan dengan adanya penyimpangan yang terjadi antara teori dan praktek, terutama yang berkaitan dengan penerapan prinsip-prinsip syariah (Anwar, 2009). Hal tersebut yang menyebabkan berkurangnya kepercayaan masyarakat. Penyimpangan dari konsepsi lembaga keuangan syariah, akan menghilangkan jati diri dan keunikan lembaga keuangan syariah (Kholis 2007).

Setelah melihat dari penjelasan diatas, maka dapat dirumuskan kerangka teoritis sebagai berikut:

Sumber: Chang, Hsin Hsin and Chen, Su Wen (2008); Caceres and Paparoidamis (2005); Rodríguez dan Wilson (2002); Mohammad Jalalkamali dan Davoud Nikbin (2010); Wengenheim dan Bayon (2004); Lin dan Fang (2006); Yee, Choy Johnn; Yee, Choy Johnn; San, Ng Cheng; dan Khoon, Ch’ng Huck (2011); Mehboob ul Hassan (2007), Mukhlis (2010) .

**Definisi Operasional Variabel**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO** | **VARIABEL** | **DEFINISI OPERASIONAL DAN SKALA PENGUKURAN** |
| 1 | Keeratan Hubungan  (Gounaris, Spiros P;Venetis, Karin, 2002) | Keeratan hubungan didefinisakan sebagai proses yang terjadi kedua belah pihak untuk mengembangkan dan mempertahankan hubungan saling menguntungkan satu dengan yang lain  **X1: Pegawai BMT mengenal nasabah,** artinya para pegawai dari BMT mengenal nasabahnya, minimal nama dari nasabah  **X2: Pegawai BMT ramah dan santun,** artinya para pegawai BMT ramah dan santun saat melayani nasabah.  **X3: Adanya frekuensi berinteraksi pegawai BMT dengan nasabah,** artinya para pegawai BMT sudah pernah berinteraksi saat nasabah bertransaksi di BMT.  **Skala pengukuran yang dipakai adalah 1-7, dimana 1 berarti sangat tidak setuju dan 7 berarti sangat setuju.** |
| 2 | Kepercayaan  (Kathryn M dan McCord; 2002) | Kepercayaan secara khusus didefinisikan sebagai kesediaan pelanggan untuk menerima kerentanan dalam transaksi berdasarkan harapan positif mereka mengenai perilaku orang lain dimasa depan  **X4: Yakin dengan kelanjutan hubungan kerjasama dimasa datang,**  artinya nasabah merasa yakin bahwa kelanjutan kerjasama antara BMT dengan dirinya akan terus berlanjut.  **X5: Yakin bahwa pegawai BMT jujur,** artinya nasabah percaya bahwa pegawai BMT jujur.  **X6: Yakin terhadap pemberian informasi yang benar** artinya nasabah mempercayai bahwa pihak BMT selalu memberikan informasi yang benar sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.  **Skala pengukuran yang dipakai adalah 1-7, dimana 1 berarti sangat tidak setuju dan 7 berarti sangat setuju.** |
| 3 | Religiusitas  (Mehboob ul Hassan, 2007) | Perilaku seorang sangat ditentukan oleh tingkat keimanannya. Perilaku ini kemudian membentuk kecenderungan perilaku konsumsi dan produksi di pasar. Perspektif tersebut juga berpengaruh terhadap perilaku menyimpan.  **X7:** **Keyakinan pada ajaran agama,** artinya seberapa tingkat keyakinan seseorang terhadap kebenaran ajaran agama terutama pada keyakinan yang berhubungan dengan sistem perbankan Islam.  **X8: Pemahanan terhadap syariat islam,** artinya seberapa tingkat pengetahuan dan pemahaman seorang terhadap ajaran agamanya khususnya yang berkaitan dengan perbankan Islam.  **X9: Taat menjalankan ajaran agama,** artinya seberapa tingkat ketaatan seorang dalam mengerjakan kegiatan-kegiatan ajaran agama yang dianutnya khususnya pada pelaksanaan ajaran yang hubungannya dengan perbankan Islam.  **Skala pengukuran yang dipakai adalah 1-7, dimana 1 berarti sangat tidak setuju dan 7 berarti sangat setuju.** |

Lanjutan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO** | **VARIABEL** | **DEFINISI OPERASIONAL DAN SKALA PENGUKURAN** |
| 4 | Sikap terhadap BMT  (Kamery dan McCord, 2002) | Sikap merupakan atribut individu untuk menyamaratakan sikap positif terhadap suatu objek.  **X10: Rasa aman bertransaksi di BMT,** artinya nasabah merasa aman saat bertransaksi di BMT.  **X11: Nyaman bertransaksi di BMT,** artinya nasabah merasa nyaman saat bertransaksi di BMT.  **X12: Puas bertransaksi di BMT,** artinya nasabah merasa puas saat bertransaksi di BMT.  **Skala pengukuran yang dipakai adalah 1-7, dimana 1 berarti sangat tidak setuju dan 7 berarti sangat setuju.** |
| 5 | Keputusan Menyimpan  (Peter dan Olson, 2005) | Keputusan menyimpan didefinisikan proses integrasi dengan menggabungkan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu.  **X13: penyimpan segera memutuskan untuk menyimpan di BMT** artinya nasabah tidak berfikir panjang untuk menyimpan di BMT.  **X14: penyimpan tanpa pikir panjang untuk menyimpan di BMT** artinya nasabah tidak merasa ragu untuk menyimpan di BMT.  **X15: penyimpan suka untuk menyimpan di BMT** artinya nasabah yakin saat menyimpan di BMT  **Skala pengukuran yang dipakai adalah 1-7, dimana 1 berarti sangat tidak setuju dan 7 berarti sangat setuju.** |

**Metode Pengumpulan Data**

Pada penelitan ini digunakan metode pengumpulan data primer melalui metode survey dalam bentuk kuesioner.

**Metode Analisis Data**

Model yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah model kausalitas atau hubungan atau pengaruh dan untuk menguji hipotesis yang diajukan, maka teknik analisis yang digunakan adalah SEM. Penggunaan metode analisis SEM karena SEM dapat mengidentifikasi dimensi-dimensi dari sebuah konstruk dan pada saat yang sama mampu mengukur pengaruh atau derajat hubungan antar faktor yang telah diidentifikasikan dimensi-dimensinya (Ferdinand, 2006).

**Deskripsi Responden**

**Deskripsi Responden Menurut Jenis Kelamin**

Data karakteristik responden berdasar hasil kelamin dapat dilihat pada Tabel 4.1 berikut :

**Tabel 4.1**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Jenis Kelamin** | **Jumlah** | **Persentase (%)** |
| 1 | Laki-laki | 40 | 40% |
| 2 | Perempuan | 60 | 60% |
|  | **Jumlah** | 100 | 100% |

Sumber : data primer diolah, 2012

Berdasarkan Tabel 4.1 terlihat bahwa dari 100 responden, yang terbanyak adalah responden yang berjenis kelamin perempuan yaitu sebesar 60% sedangkan jenis kelamin laki-laki hanya sebesar 40%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar penyimpan di BMT kota Semarang berjenis kelamin perempuan.

Data responden yang berisi jenis kelamin pada Tabel 4.1 memberikan informasi bahwa mayoritas penyimpan adalah perempuan. Hal ini disebabkan, konsumen yang dituju adalah orang-orang yang mempunyai aktifitas di pasar. Orang-orang yang mempunyai pekerjaan dipasar, kebanyakan adalah perempuan. Oleh karena itu, hal yang wajar bila mayoritas penyimpan berjenis kelamin perempuan.

Data karakteristik responden berdasar usia dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut:

**Tabel 4.2**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Usia** | **Jumlah** | **Persentase (%)** |
| **1** | 21-30 tahun | 36 | 36 % |
| **2** | 31-40 tahun | 50 | 50 % |
| **3** | * 1. Tahun | 11 | 11 % |
| **4** | >50 tahun | 3 | 3 % |
|  | Total | 100 | 100 % |

Sumber : data primer diolah, 2012

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat ditunjukan bahwa dari 100 responden yang menjadi penyimpan di BMT kota Semarang, terbanyak adalah responden yang berusia 31 sampai 40 tahun dengan presentase sebesar 50% dan terendah adalah pada umur lebih dari 50 tahun.

Dilihat dari data pada Tabel 4.2 bahwa mayoritas penyimpan di BMT berusia antara 31 sampai 40 tahun, disebabkan usia tersebut adalah usia orang dimana mempunyai kecenderungan untuk mencoba hal baru. Sehingga mereka memberanikan diri untuk menyimpan di BMT daripada di lembaga keuangan lainnya, meski lembaga keuangan lain tersebut lebih *bonafide*.

**Deskripsi Responden Menurut Pendidikan Terakhir**

Data karakteristik responden berdasar pendidikan terakhir dapat dilihat pada Tabel 4.3 berikut:

**Tabel 4.3**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Pendidikan Terakhir** | **Jumlah** | **Persentase (%)** |
| **1** | SMP | 10 | 10% |
| **2** | SMA/SMK | 68 | 68% |
| **3** | D2/D3 | 4 | 4% |
| **4** | S1 | 17 | 17% |
| **5** | S2 | 1 | 1% |
|  | Total | 100 | 100% |

Sumber : data primer diolah, 2012

Berdasarkan Tabel 4.3 terlihat bahwa dari 100 responden yang menjadi responden, terbanyak adalah dengan pendidikan terakhir SMA/SMK dengan persentase 68%, dan paling sedikit dengan pendidikan terakhir S2 sebanyak 1%.

Data pada Tabel 4.3 menjelaskan bahwa mayoritas penyimpan di BMT adalah lulusan SMA/SMK. Hal ini berarti bahwa kebanyakan penyimpan di BMT, merupakan orang-orang dengan pendidikan tingkat menengah. Unit usaha mikro yang menjadi sasaran dari BMT dan kebanyakan orang-orang yang mencari nafkah di pasar adalah orang-orang dengan pendidikan menengah, maka tidak mengherankan bila mayoritas penyimpan adalah lulusan SMA/SMK sederajat.

**Deskirpsi Responden Menurut Pekerjaan**

Data karekteristik responden berdasar pekerjaan dapat dilihat pada Tabel 4.4 berikut:

**Tabel 4.4**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Pekerjaan | Jumlah | Persentase (%) |
| 1 | Guru TPQ | 1 | 1% |
| 2 | Pedagang | 42 | 42% |
| 3 | Guru/Dosen | 8 | 8% |
| 4 | Imam Masjid | 1 | 1% |
| 5 | Pegawai Negeri Sipil | 7 | 7% |
| 6 | Pelajar/Mahasiswa | 4 | 4% |
| 7 | Buruh/Pegawai Swasta | 11 | 11% |
| 8 | Wiraswasta | 23 | 23% |
| 9 | Tukang Parkir | 3 | 3% |
|  | Total | 100 | 100% |

Sumber : data primer diolah, 2012

Berdasarkan Tabel 4.4 terlihat bahwa dari 100 responden, paling banyak bekerja sebagai pedagang dengan persentase 42% dan paling sedikit sebagai guru TPQ dan Imam Masjid dengan persentase sebesar 1%.

Data dari Tabel 4.4 dapat diketahui bahwa mayoritas penyimpan adalah pedagang. Hal ini disebabkan oleh target dari BMT adalah usaha mikro, maka sangat wajar bila kebanyakan penyimpan adalah pedagang pasar yang *notabene* memang target dari BMT.

**Hasil Analisis *Structural Equation Modeling***

**Tabel 4.5**

**Hasil Uji *Full Model***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kriteria** | **Cut of Value** | **Hasil** | **Evaluasi** |
| *Chi-Square*  *Probability*  GFI  AGFI  TLI  CFI  CMIN/DF  RMSEA | χ2 dengan df: 85; p: 5%= 113,145  ≥0,05  ≥0,90  ≥0,90  ≥0,95  ≥0,95  ≤2,00  ≤0,08 | 103,698  0,082  0,873  0,821  0,969  0,975  1,220  0,047 | Baik  Baik  Marginal  Marginal  Baik  Baik  Baik  Baik |

Sumber : hasil yang dikembangkan untuk tesis ini, 2012

Hasil perhitungan *Chi-Square* pada konstruk eksogen memperoleh nilai sebesar 103,698 masih dibawah *Chi-Square* Tabel untuk derajat kebebasan 85 pada tingkat signifikansi 5% sebesar 113,145. Nilai probabilitas sebesar 0,082 yang mana nilai tersebut diatas 0,05. Nilai CMIN/DF sebesar 1,220 sehingga masih dibawah 2,00. Nilai GFI sebesar 0,873 dan AGFI sebesar 0,821 lebih kecil dari 0,90 masih dalam penilaian marginal, sehingga masih bisa dikatakan model fit. Nilai TLI sebesar 0,969 yang mana masih diatas 0,95. Nilai CFI sebesar 0,975 yang mana masih diatas 0,95 dan nilai RMSEA sebesar 0,047 yang mana nilai tersebut masih dibawah 0,08. Hasil tersebut menunjukkan bahwa model keseluruhan memenuhi kriteria model fit.

**Tabel 4.6**

**Hasil *Standardized Regression Weights***

|  |  |  | Estimate |
| --- | --- | --- | --- |
| kepercayaan | <--- | keeratan hubungan | ,708 |
| Sikap Terhadap BMT | <--- | Religuisitas | ,526 |
| Sikap Terhadap BMT | <--- | Kepercayaan | ,445 |
| Keputusan\_Menyimpan | <--- | Sikap Terhadap BMT | ,662 |
| x3 | <--- | keeratan hubungan | ,665 |
| x2 | <--- | keeratan hubungan | ,768 |
| x1 | <--- | keeratan hubungan | ,823 |
| x8 | <--- | Kepercayaan | ,724 |
| x11 | <--- | Sikap Terhadap BMT | ,727 |
| x6 | <--- | Religuisitas | ,828 |
| x5 | <--- | Religuisitas | ,792 |
| x4 | <--- | Religuisitas | ,771 |
| x14 | <--- | Keputusan\_Menyimpan | ,903 |
| x7 | <--- | Kepercayaan | ,781 |
| x9 | <--- | Kepercayaan | ,764 |
| x10 | <--- | Sikap Terhadap BMT | ,757 |
| x12 | <--- | Sikap Terhadap BMT | ,746 |
| x13 | <--- | Keputusan\_Menyimpan | ,838 |
| x15 | <--- | Keputusan\_Menyimpan | ,707 |

**Uji Realibilitas dan *Variance Extract***

**Tabel 4.7**

**Uji Reliabilitas dan *Variance Extract***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Loading** | **Loading2** | **Error** | **1-Error** | **(∑ Loading)2** | **Reliable** | **Var. Ekstract** |
| X1 | 0.832 | 0.69 | 0.68 | 0.32 | 5.13 | 0.84 | 0.84 |
| X2 | 0.768 | 0.59 | 0.59 | 0.41 |  |  |  |
| X3 | 0.665 | 0.44 | 0.44 | 0.56 |  |  |  |
| Jumlah | 2.265 | 5.13 |  | 1.00 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| X4 | 0.77 | 0.59 | 0.60 | 0.41 | 5.72 | 0.84 | 0.64 |
| X5 | 0.79 | 0.63 | 0.63 | 0.37 |  |  |  |
| X6 | 0.83 | 0.69 | 0.69 | 0.31 |  |  |  |
| Jumlah | 2.39 | 1.91 |  | 1.09 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| X7 | 0.78 | 0.61 | 0.61 | 0.39 | 5.15 | 0.80 | 0.57 |
| X8 | 0.72 | 0.52 | 0.52 | 0.48 |  |  |  |
| X9 | 0.76 | 0.58 | 0.58 | 0.42 |  |  |  |
| Jumlah | 2.27 | 1.72 |  | 1.28 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| X10 | 0.76 | 0.57 | 0.57 | 0.43 | 4.9729 | 0.79 | 0.55 |
| X11 | 0.73 | 0.53 | 0.53 | 0.47 |  |  |  |
| X12 | 0.75 | 0.56 | 0.56 | 0.44 |  |  |  |
| Jumlah | 2.23 | 1.66 |  | 1.34 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| X13 | 0.84 | 0.70 | 0.70 | 0.30 | 5.99 | 0.85 | 0.66 |
| X14 | 0.90 | 0.82 | 0.82 | 0.19 |  |  |  |
| X15 | 0.71 | 0.50 | 0.45 | 0.55 |  |  |  |
| Jumlah | 2.45 | 2.02 |  | 1.03 |  |  |  |

Sumber: hasil yang dikembangkan untuk tesis ini, 2012

Berdasarkan Tabel 4.7, terlihat bahwa tidak terdapat nilai reliabilitas dan *variance extract* yang berada dibawah batas nilai yang telah ditetapkan yaitu ≥ 0,70 untuk realibilitas dan ≥ 0,50 untuk *variance extract*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa indikator-indikator yang digunakan sebagai *observed variable* bagi variabel latennya, dapat dikatakan telah mampu menjelaskan variabel laten yang dibentuknya.

**Kesimpulan**

1. Variabel keeratan hubungan berpengaruh secara signifikan terhadap kepercayaan. Indikator pegawai BMT mengenal penyimpan merupakan indikator yang paling dominan dari keeratan hubungan penyimpan. Hal ini memberikan pemahaman bahwa mengenal dengan baik penyimpan di BMT dapat meningkatkan kepercayaan.
2. Variabel kepercayaan berpengaruh secara signifikan terhadap sikap terhadap BMT. Indikator yakin pada kelanjutan kerjasama dimasa datang merupakan indikator yang paling dominan dari kepercayaan. Hal ini memberikan pemahaman bahwa ketika penyimpan yakin dengan kelanjutan kerjasama dimasa datang, disebabkan adanya kepercayaan pada BMT,dapat meningkatkan sikap terhadap BMT.
3. Variabel religiusitas berpengaruh secara signifikan terhadap sikap terhadap BMT. Indikator taat menjalankan ajaran agama merupakan indikator yang paling dominan dari religiusitas. Hal ini memberikan pemahaman bahwa ketaatan dalam menjalankan ajaran agama dalam hal ini terkait pada sistem syariah dapat meningkatkan sikap terhadap BMT.
4. Variabel sikap terhadap BMT berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menyimpan. Indikator nyaman bertransaksi di BMT merupakan indikator yang paling dominan dari sikap terhadap BMT. Hal ini memberikan pemahaman bahwa rasa nyaman yang dirasakan oleh penyimpan adalah hal pokok yang membuat penyimpan untuk membuat keputusan menyimpan di BMT, sehingga indikator nyaman bertransaksi di BMT dapat meningkatkan keputusan menyimpan di BMT.

**Implikasi Manajerial**

1. Religiusitas

* Menjaga persentase dari bagi hasil atau memberikan persentase untuk bagi hasil yang lebih besar sehingga penyimpan merasa bahwa menyimpan di BMT lebih menguntungkan.
* Dana yang tersimpan di BMT untuk usaha mikro daerah dimana BMT berada,sehingga penyimpan tahu bahwa bila menyimpan di BMT lebih bermanfaat bagi masyarakat sekitar.
* Mengedepankan berbagai identitas keislaman dalam operasionalisasi BMT termasuk pada proses dan kinerja usaha dengan prinsip syariat islam.

1. Keeratan Hubungan

* Pegawai BMT mempertahankan komunikasi dengan penyimpan dengan cara mengajak berbicara saat penyimpan bertransaksi di BMT, menyapa saat bertemu diluar BMT, hal ini untuk menjaga *image* pegawai BMT yang dekat dengan penyimpan.
* Mendatangi pengajian-pengajian yang diharapkan bisa semakin dikenal di masyarakat disebabkan seringbertemu dalam pengajian, dengan begitu akan mempermudah dalam keeratan hubungan pegawai dengan penyimpan.

1. Kepercayaan.

* Mempertahankan pola mendatangi rumah saat penyimpan menginginkan transaksi dilakukan dirumah. Cara ini yang menjadi keunggulan BMT dibandingkan dengan lembaga lainnya.
* Melakukan perbaikan pada sarana dan prasarana secara berkesinambungan, seperti adanya perbaikan pada gedung sehingga penyimpan menjadi lebih nyaman untuk bertransaksi di BMT.
* Melakukan transaksi sesuai prosedur tanpa mengurangi kenyamanan penyimpan.
* Memberikan informasi yang mudah diterima oleh penyimpan, dengan begitu penyimpan bisa mudah mengerti. Hal ini bisa dengan cara penggunaan brosur yang mudah didapat penyimpan, sehingga penjelasan tambahan baru dilakukan oleh pegawai.

1. Sikap terhadap BMT

* Sistem komputerisasi dan online, sehingga penyimpan bisa mengambil atau menyimpan dana lewat cabang lain, dengan sistem *online* penyimpan memiliki kemudahan dalam menentukan tempat bertransaksi.
* Kerjasama antara BMT yang menjadi anggota asosiasi dengan sistem *online*, sehingga saat penyimpan menginginkan bertransaksi akan lebih mudah, dengan kata lain penyimpan bisa bertransaksi pada semua BMT yang menjadi anggota asosiasi.
* Menjaga suasana santai saat bertransaksi tanpa mengurangi kecepatan dan ketepatan pelayanan, sistem pelayanan yang akrab ini yang memberikan kesan tersendiri bagi penyimpan.
* Memberikan pelayanan yang baik, seperti memberikan pelayanan cepat dengan cara penambahan jumlah teler disaat ada antrian yang panjang sehingga penyimpan tidak terlalu lama dalam mengantri.

1. Keputusan Menyimpan.

* Sebagai lembaga keuangan berbasis syariah, BMT harus menjalankan transaksinya sesuai dengan syariah, sehingga penyimpan menjadi senang untuk menyimpan di BMT, hal ini karena salah satu syarat penyimpan menyimpan di BMT adalah faktor syariah.
* Mempertahankan biaya administrasi lebih kecil atau tidak ada biaya administrasi, sehingga ada keunggulan dibanding lembaga keuangan yang lain.

**Keterbatasan Penelitian**

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah nilai *Squared Multiple Correlation* pada variabel keputusan menyimpan sebesar 0,44. Hal ini berarti bahwa keeratan hubungan, kepercayan, dan religiusitas dalam menjelaskan terjadinya variasi dalam variabel keputusan menyimpan, melalui sikap terhadap BMT sebesar 44%, artinya, bahwa perubahan tindakan keputusan menyimpan (meningkat atau menurun) 44% disebabkan oleh perubahan pada keeratan hubungan, kepercayaan, dan religiusitas melalui sikap terhadap BMT. Sedangkan sisanya (66%) disebabkan oleh variabel-variabel lain yang tidak dijelaskan didalam model penelitian.

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah penyimpan pada BMT yang termasuk dalam asosiasi BMT kota Semarang. Kriteria yang digunakan adalah penyimpan dikarenakan penelitian ini fokus pada keputusan menyimpan, meskipun di BMT juga menyediakan transaksi lain seperti kredit dan talangan haji.

**Daftar Pustaka**

Ambler, T. ;1997, “How much of brand equity is explained by trust?”, Management Decision, Vol. 35 No. 4, pp. 283-92.

Anwar, Khoirul; 2009; Eksistensi Lembaga Keuangan Mikro; Program Pasca Sarjana (S3) IAIN Sunan Ampel Surabaya.

Bansal, Harvis S;Voyer, Peter A; 2000; “World-of-mouth processes within a services purchase decision context”.*Journal of Service Research : JSR; Nov 2000; 3, 2; ABI/INFORM Complete pg. 166.*

Bley, Jorg dan Kermit Kuehn, 2004, “Conventional Versus Islamic Finance: Student Knowledge And Perception In The United Arab Emirates”, *International Journal of Islamic Financial Services Vol. 5 No.4*.

Breckler, S.J; 1984; “Empirical Validation of Afect, Behavior, and Cognition As Distict Component of Attitude”, *Journal of Personality and Social Psycology, vol. 47, no. 6 pp 191-205*

Caceres , Ruben Chumpitaz dan Paparoidamis, Nicholas G., 2005, “Service quality, relationship satisfaction, trust, commitment and business-to-business loyalty”, *European Journal of Marketing Vol. 41 No. 7/8, pg. 836-867.*

Chang, Hsin Hsin dan Chen, Su Wen, 2008, “The impact of online store environment cues on purchase intention Trust and perceived risk as a mediator”, *Online Information Review Vol. 32 No. 6, pp. 818-841.*

Corritore, C.L., Kracher, B. and Wiedenbeck, S. (2003), “On-line trust: concepts, evolving themes, a model”, International Journal of Human-Computer Studies, Vol. 58 No. 6, pp. 737-58.

Coulter, K.S. and Coulter, R.A. (2003), “The effects of industry knowledge on the development of trust in service relationships”, International Journal of Research in Marketing, Vol. 20, pp. 31-43.

Croos, R dan Smith, J; 1995; “Customer Bonding: 5 steps to Lasting Customer Loyality,NTC Business Books, Lincolnwood, IL.p 54

Doolin, Bill *et al*, 2005, “Perceived Risk, The Internet Shopping Experience and Online Purchasing Behavior: A New Zealand Perspective”, *Journal of Global Information Management; Apr-Jun 2005; 13, 2; ABI/INFORM Complete pg. 66.*

Ferdinand, Augusty. 2006. **Structural Equation Modeling dalam Penelitian Manajemen.** Badan Penerbit Undip Semarang.

Gelb, Betsy;Johnson, Madeline; 1995; “Word-of-mouth communication: Causes and consequences”;*Marketing Health Services; Fall 1995; 15, 3; ABI/INFORM Completepg. 54.*

Gounaris, Spiros P dan Venetis, Karin, 2002, “Trust in industrial service relationships: Behavioral consequences, antecedents and the moderating effect of the duration of the relationship”, *The Journal of Services Marketing; 2002; 16, 7; ABI/INFORM Complete pg. 636.*

Goyal, Anita, 2007, “Managing perceived risk for credit card purchase through supplementary services”. *Journal of Financial Services Marketing, Vol. 12, 4 331–345.*

Hadjikhani, Amjad; dan Hilenius, Peter, 2005, “The impact of horizontal and vertical connections on relationships' commitment and trust”, *The Journal of Business & Industrial Marketing; 20, 2/3; ABI/INFORM Complete pg. 136.*

Hair, Joseph F., William J. Black, Barry J. Babin dan Rolph E. Anderson. 2010. **Multivariate Data Analysis**. A Global Perspective. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Harridge-March, Sally, 2006, “Can the building of trust overcome consumer perceived risk online?”, *Marketing Intelligence & Planning Vol. 24 No. 7, pp. 746-761.*

Hassan, Mehboob ul; 2007; “People’s Perceptions towards the Islamic Banking :A Fieldwork Study on Bank Account Holders’Behaviour in Pakistan”; Graduate school of Economics, Nagoya City University Japan Nagoya 467-8501 Japan.

Hosmer, L. (1995), “Trust: the connection link between organizational theory and philosophical ethics”, Academy of Management Review, Vol. 20, pp. 379-403.

Ismoyo Sejati (2006), “Analisis Probabilitas Masyarakat Muslim Menyimpan pada Perbankan Syariah di Kota Semarang”, (Thesis, Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, Program Pascasarjana Unversitas Diponegoro Semarang,(Tidak dipublikasi).

Jalalkamali, Mohammad dan Nikbin, Davoud, 2010, “The Effects of Motivation on Purchase Decision”, *Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business Institute of Interdisciplinary Business Research VOL 2, NO 8.*

Kholis, Nur; 2007; “Kajian terhadap Kepatuhan Syariah dalam Praktik Pembiayaan di BMT Sleman, Yogyakarta”; Fenomena Vol.5 no. 2.

Kimery, Kathryn M dan McCord, Mary, 2002, “Third-party assurances: Mapping the road to trust in e-retailing”, *JITTA : Journal of Information Technology Theory and Application; 2002; 4, 2; ABI/INFORM Complete pg. 63.*

Kim, Dan J. *Et al*, 2009, “Trust and Satisfaction, Two Stepping Stones for Successful E-Commerce Relationships: A Longitudinal Exploration”, *Information Systems Research Vol. 20, No. 2, pp. 237–257.*

Kim, Ferrin, and Rao; 2009;”Trust and Satisfaction, Two Stepping Stones for Successful E-Commerce Relationships: A Longitudinal Exploration”; *Information Systems Research 20(2), pp. 237–257, INFORMS.*

Kotler, philip dan kevin lane keller, 2007, Manajemen Pemasaran. Edisi tigabelas. Jilid 1. Penerjemah: benyamin molan. Jakarta: Indexs.

Kotler, philip dan kevin lane keller, 2009, Manajemen Pemasaran. Edisi tigabelas. Jilid 1. Penerjemah: bob Sabran. Jakarta: erlangga.

Lacey, Stephen *et al*, 2009, “The role of perceived risk in wine purchase decisions in restaurants”, *International Journal of Wine Business Research Vol. 21 No. 2 pp. 99-117 Emerald Group Publishing Limited.*

Liang, Chiung-Ju dan Wang, Wen-Hung, “The behavioral sequence of information education services industry in Taiwan: relationship bonding tactics, relationship quality and behavioral loyalty”, *Measuring Business Excellence VOL. 11 NO. 2 2007, pp. 62-74.*

Lin, Tom M Y;Cheng-Hsi, Fang; 2006; “ The Effects of Perceived Risk on The Word-of-Mouth Communication Dyad”; *Social Behavior and Personality; 2006; 34, 10; ProQuest Sociology pg. 1207.*

Mitchell, V.W. (1999). “Consumer perceived risk: conceptualizations and models”. European Journal of Marketing, 33(1/2), 163-95.

Mukhlis; 2011; Perilaku Menyimpan Di Perbankan Syariah Jawa Tengah; Program Studi Doktor (S-3) Ilmu Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.

Okomus, H Saduman; 2005; “Interest-Free Banking in Turkey: a Study of Costumer Satisfaction and Bank Selection Criteria”; *Journal of Economic Cooperation 26, 4, p 51-86.*

Rahayuningsih, Sri Utami, 2008, “Psikologi Umum”.

Ridwan, Muhammad; 2012; Perang terhadap Rentenir; artikel; http://www.kr.co.id.

Rivai, Veithzal dan Andi Buchari. 2009. Islamic Economics. Jakarta: Bumi Aksara.

Rodríguez, Carlos M. dan Wilson, David T., 2002, “Relationship Bonding and Trust as a Foundation for Commitment in U.S.–Mexican Strategic Alliances: A Structural Equation Modeling Approach”, *Journal of International Marketing Vol. 10, No. 4, 2002, pp. 53–76.*

*Shubber, Kadom dan Alzaﬁri, Eid; 2008; “*Cost of capital of Islamic banking institutions: an empirical study of a special case”; *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management Vol. 1 No. 1, pp. 10-19 Emerald Group Publishing Limited.*

Snoj, Boris *et al*, 2004, “The relationships among perceived quality, perceived risk and perceived product value”, *The Journal of Product and Brand Management; 13, 2/3; ABI/INFORM Complete pg. 156.*

Suh-Yueh Chu dan Wen-Chang, Fang, 2006, “Exploring the Relationships of Trust and Commitment in Supply Chain Management”, *Journal of American Academy of Business, Cambridge; Mar 2006; 9, 1; ABI/INFORM Complete pg. 224.*

Suhendi, Hendi, 2009, “Strategi Optimalisasi Peran Bmt Sebagai Penggerak Sektor Usaha Mikro”, *Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN SGD Bandung.*

Supandy, Benny; 2009; Peranan BMT dalam pengembangan ekonomi rakyat; artikel

Wangenheim, Florian v; 2005; “ Postswitching Negative Word of Mouth”; *Journal of Service Research : JSR; Aug 2005; 8, 1; ABI/INFORM Global pg. 67.*

Wilson, D dan Mummalaneni, V (1988); “Modelling and measuring buyer-seller relationships”; *Research Report no.;* Institute for study of Business-to-Business Markets, Pennsylvania State University, University Park, PA.

Wilson, David and V. Mummalaneni (1986), “Bonding and Commitment in Supplier Relationship: A Preliminary Conceptualization,” Industrial Marketing and Purchasing, 1 (3), 66–58.

[www.kompas.com](http://www.kompas.com).

[www.republika.co.id](http://www.republika.co.id).

[www.bmtalmunawwarah.com](http://www.bmtalmunawwarah.com).

[www.permodalanbmt.com](http://www.permodalanbmt.com)

Yee, Choy Joh; Yee, Choy Johnn; San, Ng Cheng, dan Khoon, Ch’ng Huck., 2011, “Consumers’ Perceived Quality, Perceived Value and Perceived Risk Towards Purchase Decision on Automobile”, *American Journal of Economics and Business Administration 3 (1): 47-57.*

Yeung, Ruth; Yee, Wallace; dan Morris, Joe; 2010; “The effects of risk-reducing strategies on consumer perceived risk and on purchase likelihood A modelling approach”; *British Food Journal Vol. 112 No. 3, 2010 pp. 306-322 Emerald Group Publishing Limited.*

Zeithaml, Valarie A., 1988, “Costumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence”, *Journal of Marketing Vol. 52 pg.2-22.*