

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH
DALAM MENGAJUKAN PINJAMAN STUDI KASUS PADA PT BPR EKA
BUMI ARTHA LAMPUNG**

SKRIPSI



ditulis oleh:

Nama : Wahdani Sartika
Nomor Mahasiswa : 99311536
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Pemasaran

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2004

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH
DALAM MENGAJUKAN PINJAMAN STUDI KASUS PADA PT BPR EKA
BUMI ARTHA LAMPUNG**

SKRIPSI

**Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna
memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen,
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia**



oleh:

**Nama : Wahdani Sartika
Nomor Mahasiswa : 99311536
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Pemasaran**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2004**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis untuk diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 28 Mei 2004

Penulis,

Wahdani Sartika

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH DALAM
MENGAJUKAN PINJAMAN STUDI KASUS PADA PT BPR EKA BUMI
ARTHA LAMPUNG

Nama : Wahdani Sartika
Nomor Mahasiswa : 99311536
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Pemasaran

Yogyakarta, 27 Mei 2004
Telah disetujui dan disahkan oleh
Dosen Pembimbing,



Muslich. Drs. H. MM

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

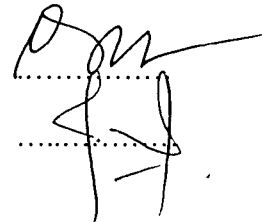
**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH DALAM
MENGAJUKAN PINJAMAN STUDI KASUS PADA PT. BPR EKA BUMI ARTHA
LAMPUNG**

**Disusun Oleh: WAHDANI SARTIKA
Nomor mahasiswa: 99311536**

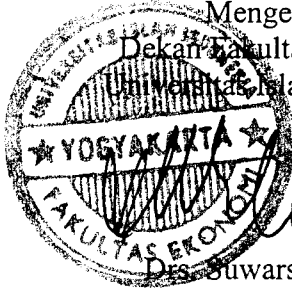
Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**
Pada tanggal : 10 Juni 2004

Penguji/Pemb. Skripsi : DRS. MUSLICH, MM

Penguji : DRA. TRIAS SETIAWATI, M.SI



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Drs. Suwarsono, MA

ABSTRACT

This paper is made to know the factor that pushing all clients to raise the credit/loan to the bank, Because this metter represent something that is very important especially for bank party to know the factor that most influencing client to raise the loan at the bank. Beside that represent the medium to all clients to submit their assessment during becoming the bank client. This research is executed at a biggest BPR exist in Lampung Province, that is PT BPR Eka Bumi Artha. By giving some question to the clients, using the questioner method or direct interview. As for the questions cover some factor that is: service, amenity obtains to get the loans, interest rate loan, procedure of loan application, collateral, and bank location. From result obtained from the questioner later, than processed by using program to process data, statistical product and service solution (SPSS), it will later give the result.

The result obtained by conducting this research is that, the most dominant factor influence the client raise the loan at PT BPR Eka Bumi Artha is interest rate loan, which is according to the clients is lower compared to interest rate loan in other dissimilar bank, despitefully client doesn't mine with the interest rate specified by bank party.

Key words: client, decision to loan, interest rate loan

MOTO

Pasrahkan diri sepenuhnya kepada Tuhan Yang Esa ketika semua usaha telah dilakukan agar kita lebih ikhlas menerima apapun

Merenung dan berfikir adalah mutlak harus dilakukan baik sebelum, sedang, ataupun sesudah tindakan yang kita lakukan

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini ku persembahkan untuk:

- Ibunda tercinta dan Papahku, terima kasih atas kepercayaan, bimbingan, dan kasih sayang yang tak pernah putus dan telah menjadikanku dewasa
- Adiku tercinta Fanny untuk keluguanmu kelucuan dan ceriamu yang membuatku tak merasa sendiri
- Seseorang yang amat kusayangi yang tlah slamatkan aku tanpa dia sadari... kebaikan, semangat, dan caramu memperlakukan aku adalah sesuatu yang tak mungkin bisa terbayar

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr Wb

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia yang telah dilimpahkan sehingga skripsi dengan judul “**Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Mengajukan Pinjaman Studi Kasus Pada PT BPR Eka Bumi Artha Lampung**” dapat diselesaikan. Skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar sarjana strata-1 pada Universitas Islam Indonesia.

Penulisan skripsi ini dapat selesai tentunya karena dukungan beberapa pihak yang telah banyak membantu. Untuk itu penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. H. Zaini Dahlan, MA, selaku rector UII Yogyakarta
2. Bapak Drs. H. Suwarsono, MA, Selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia
3. Ibu Dra. Nurfauziah, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia
4. Bapak Muslich. Drs.H.MM, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini
5. Bapak dan Ibu dosen Fekultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis

6. PT BPR Eka Bumi Artha Lampung yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian
7. Teman Baikku Rika yang hampir lima tahun selalu menemani dan dapat besarkan hatiku. Terima kasih untuk pertemanan indah yang takkan terlupa
8. Semua sahabat di Komunitas Teater Koin. Trima kasih untuk hal-hal baru yang kudapat dan begitu berharga, untuk kasih sayang yang selama ini diberikan, dan kesempatan belajar lebih banyak dalam hal apapun
9. Teman-teman kelas F manajemen 99. terima kasih untuk kebersamaan selama ini
10. Mami, Orien, Santi, dan Ana yang selalu bisa membuatku tersenyum
11. Dan semua pihak yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat dan bantuannya hingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis mengharapkan agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca, dan bila ada kekurangan penulis mengharapkan masukan yang berguna sebagai perbaikan.

Wassalamu'alaikum Wr Wb

Yogyakarta, 28 Mei 2004

Penulis

Wahdani Sartika

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL DEPAN SKRIPSI	ii
HALAMAN JUDUL SKRIPSI	iii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iv
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	v
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI	vi
ABSTRAK	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN MOTO	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Pendahuluan	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Batasan Masalah	8

1.4 Tujuan Penelitian	8
1.5 Manfaat Penelitian	9

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Pemasaran dan Manajemen Pemasaran	11
2.2 Pemasaran Jasa	14
2.2.1 Pengertian Jasa	15
2.2.2 Sifat dan Karakteristik Jasa	16
2.2.3 Mengelola Kualitas Jasa	18
2.2.4 Strategi Pemasaran Untuk Perusahaan Jasa	22
2.3 Lembaga Keuangan di Indonesia	24
2.3.1 Lembaga Keuangan Di Indonesia	24
2.3.2 Pengertian, Unsur, Tujuan, dan Fungsi Kredit	26
2.3.3 Kredit Perbankan Dilihat Dari Sudut Tujuannya	29
2.4 Proses Pengambilan Keputusan	29
2.5 Hipotesis	32

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian	33
3.2 Visi Misi dan Tujuan Perusahaan	33
3.3 Variabel Penelitian	34
3.4 Definisi Operasional Perusahaan	35

3.5 Metode Pengumpulan Data	36
3.6 Populasi dan Sampel	39
3.7 Metode Analisis Data	40

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Karakteristik Responden	48
4.1.1 Kepentingan Pinjam	48
4.1.2 Pekerjaan Responden	49
4.2 Analisis dan Pembahasan	50
4.2.1 Analisis Kualitatif	55
4.2.2 Analisis Kuantitatif	55
4.2.2.1 Uji validitas dan Reliabelitas	56
4.2.2.2 Analisis Regresi Linier Berganda	58
4.2.2.3 Uji Regresi Serentak (Uji F)	63
4.2.2.4 Uji t	65
4.2.2.5 Analisis Korelasi Berganda	72
4.2.2.6 Analisis Korelasi Parsial	72
4.2.2.7 Pembahasan Dan Implikasi	75

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	80
----------------------	----

5.2 Saran	82
-----------------	----

DAFTER PUSTAKA

DAFTER TABEL

Tabel	Halaman
4.1 Karateristik Responden Berdasarkan Kepentingan Pinjam	48
4.2 karateristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	49
4.3 Variabel Pelayanan	50
4.4 Variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman	51
4.5 Variabel Tingkat Bunga Pinjaman	52
4.6 Variabel Prosedur Permohonan Pinjaman	52
4.7 Variabel Agunan	53
4.8 Variabel Lokasi	54
4.9 Variabel Keputusan	55
4.10 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	56
4.11 Hasil Regresi Linier Berganda	59
4.12 Variabel Dominan	72
4.13 Korelasi Parsial	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Empat Karakteristik Jasa	16
2.2 Model Kualitas Jasa	21
2.3 Tiga Jenis Pemasaran Dalam Industri Jasa	24
4.1 Distribusi F Variabel X1, X2, X3, X4, X5, dan X6	64
4.2 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi pada Variable Pelayanan	67
4.3 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi pada Variabel Kemudahan meminjam	68
4.4 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi Pada Variabel Tingkat Bunga	69
4.5 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi Pada Variabel Prosedur Kredit	70
4.6 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi Pada Variabel Agunan	70
4.7 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi Pada Variabel Lokasi	71

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kemajuan ekonomi yang terjadi di Indonesia terus berjalan dan berkembang. Hal ini mengharuskan kita untuk berusaha mengikuti perkembangan dan kemajuan ekonomi yang ada, sebab perubahan tidak mungkin menunggu melainkan kita yang harus menyesuaikan. Kondisi ekonomi di Indonesiapun mengalami perubahan dalam fase-fase yang berbeda, terus berputar seiring dengan laju roda perekonomian. Dengan iklim perekonomian Indonesia yang tidak menentu seperti sekarang ini kita harus tetap berusaha untuk tetap bertahan, sebab kehidupan tidak akan berhenti sampai disini. Dalam kondisi apapun kita sebagai pelaku ekonomi tetap memiliki kebutuhan dan harus berusaha untuk memenuhi kebutuhan tersebut demi kelangsungan hidup.

Manusia adalah Homo Economicus dan setiap manusia akan selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan manusia yang begitu beragam sesuai dengan harkatnya masing-masing akan selalu meningkat, sedangkan kemampuan manusia untuk memenuhi kebutuhan dan mencapai sesuatu yang diinginkannya itu terbatas. Hal ini sering disebut dengan masalah ekonomi. Masalah ekonomi yang terjadi menyebabkan manusia membutuhkan bantuan misalkan dalam bentuk permodalan untuk memenuhi hasrat dan cita-citanya. Manusia harus berusaha untuk

dapat memenuhi kebutuhan dan cita-citanya misal dengan bekerja, berdagang, bertani, membuka usaha (berbisnis) dan masih banyak lagi yang lain. Untuk menunjang atau meningkatkan usahanya atau untuk meningkatkan daya guna suatu barang manusia membutuhkan bantuan dalam bentuk permodalan. Bantuan permodalan ini bisa didapat dari permohonan pinjaman kepada pihak bank. Bantuan dari bank dalam bentuk tambahan modal / pinjaman sering disebut pula dengan kredit.

Dalam kehidupan sehari-hari kata-kata kredit bukan lagi merupakan perkataan yang asing bagi masyarakat kita. Istilah kredit tidak saja dikenal di kalangan masyarakat di kota-kota besar saja tetapi juga sampai di desa-desapun kata-kata tersebut sudah sangat populer. Istilah kredit sebenarnya dari kata-kata dalam bahasa Yunani (*credere*) yang berarti kepercayaan (*truth* atau *faith*). Oleh karena itu dasar dari diberikannya kredit dari kreditur kepada penerima kredit (*debitur*) ialah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (*kreditur*) percaya bahwa penerima kredit (*debitur*) di masa yang akan datang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan atau kesepakatan yang telah disepakati bersama.

Seperti yang terdapat dalam Undang-Undang nomor 14 tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan, yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak-pihak lain dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi utang-utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah

bunga yang telah ditetapkan. (Thomas Suyatno, 2003, hal 13). Sementara itu lembaga keuangan bank yang memberikan kredit kepada masyarakat Indonesia terdiri dari beberapa jenis (bentuk). Sesuai dengan pengertian bank itu sendiri yaitu merupakan sebuah badan usaha yang berkegiatan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam rangka upaya meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Maka memang sudah seharusnya lembaga keuangan dan bank-bank yang ada menjalankan usaha sesuai dengan fungsinya.

Sekarang ini banyak sekali berdiri bank-bank baru dengan berbagai keunggulan dan kelebihan masing-masing yang tujuannya tidak lain adalah untuk menarik minat nasabah. Salah satu di antara jenis / bentuk bank yang ada di Indonesia adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang disamakan dengan itu. (Thomas Suyatno, 2003, hal 4). Peran Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dalam membantu meningkatkan harkat dan taraf hidup masyarakat cukup membantu. Pada umumnya BPR tidak berada di daerah perkotaan (pusat kota) karena memang BPR diorientasikan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan akan jasa-jasa perbankan bagi masyarakat di pedesaan.

Satu di antara sekian banyak BPR yang ada di Indonesia adalah PT Bank Eka Bumi Artha yang berada di Kotamadya Metro, Propinsi Lampung. Sejak mulai berdiri hingga kini PT Bank Eka Bumi Artha terus berusaha menjadi lebih baik dan

mencoba memberikan yang terbaik bagi para nasabahnya, dan juga terus berupaya agar semakin banyak customer yang tertarik dan berminat untuk menjadi nasabah di PT BPR Eka Bumi Artha baik untuk menabung atau mengajukan pinjaman (kredit).

Untuk dapat menarik minat dan simpati dari para nasabah PT BPR Eka Bumi Artha memiliki beberapa jenis produk baik simpanan maupun pinjaman. Untuk simpanan terdiri dari tabungan dan deposito. Untuk tabungan terdiri dari beberapa jenis yaitu: Tabungan Masyarakat (Tamas), Eka Save, Simpanan Arisan Ekonomi (SAE), Simpanan Mahasiswa dan Anak Sekolah (SIMAS), dan BPR Save. Sedangkan untuk produk pinjaman (kredit) bank Eka memiliki beberapa jenis kredit yaitu:

1. Kredit Progana (Program Gaji Berdayaguna)

Yaitu kredit yang diperuntukkan bagi pegawai negeri dengan tujuan untuk membantu dan memberdayakan para pegawai negeri sipil dalam mengatur dan merencanakan keuangannya dengan baik.

2. Kredit Umum Bulanan

Yaitu produk kredit yang diperuntukkan bagi para pengusaha kecil dan menengah yang bergerak di bidang perdagangan, industri kecil, dan jasa-jasa agar bisa mengembangkan usahanya melalui penambahan modal kerja dan investasi dengan sistem angsuran bulanan.

3. Kredit PKM

Merupakan kredit program dari pemerintah Indonesia bekerjasama dengan ADB (Asian Development Bank) Untuk memberdayakan pengusaha kecil dan mikro dalam mengembangkan usahanya.

4. Kredit Protani

Merupakan kredit yang diperuntukan bagi para petani untuk menambah modal kerja bagi lahan garapannya agar produksinya meningkat.

5. Kredit Pensiunan

Merupakan Kredit yang diperuntukkan bagi pensiunan PNS maupun TNI.

Disamping jenis produk yang beragam baik itu simpanan maupun kredit, Bank Eka juga memiliki keunggulan dan kelebihan yang diberikan kepada para nasabah. Dalam hal pengajuan kredit misalnya, PT Bank Eka Bumi Artha menawarkan beberapa keunggulan antara lain : tingkat suku bunga pinjaman yang sesuai, prosedur pengajuan pinjaman yang tidak rumit, syarat-syarat untuk mendapatkan pinjaman yang tidak dipersulit, pelayanan yang baik, dan juga kelebihan-kelebihan yang lain yang dimiliki oleh PT Bank Eka Bumi Artha.

Dengan keunggulan tersebut banyak customer yang menjadi nasabah di PT Bank Eka Bumi Artha. Namun akan lebih baik lagi apabila PT Bank Eka Bumi Artha mengetahui dan memahami proses motivasi yang mendasari serta menggerakkan perilaku konsumen (customer) berdasarkan karakteristik yang dimiliki.

Baik produk maupun pelayanan yang diberikan merupakan suatu keunggulan yang dimiliki oleh PT BPR Eka Bumi Artha, yang merupakan sebuah daya tarik

bagi para nasabah. Sebab ketertarikan nasabah baik untuk menabung maupun meminjam tidak lepas dari kualitas yang dimiliki oleh PT BPR Eka Bumi Artha. Bahkan keunggulan tersebut dapat menjadi motivasi bagi para nasabah, khususnya nasabah yang ingin mengajukan kredit. Sebab baik produk maupun kelebihan yang ditawarkan bisa merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan untuk mengajukan kredit pada PT BPR Eka Bumi Artha.

Motivasi merupakan salah satu dari faktor individual yang membentuk terjadinya proses persepsi, sikap, dan perilaku mengajukan kredit seorang nasabah. Motivasi yang ada pada diri seseorang akan segera menggerakkan organ tubuh untuk melakukan perilaku yang diinginkan guna pencapaian tujuan akhir. Motivasi adalah : *Keadaan atau kondisi yang mengarahkan seseorang agar melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai suatu tujuan sehingga motif yang ada dalam diri akan mewujudkan suatu tingkah laku yang diarahkan pada tujuan sasaran mencapai kepuasan. (Asma'I Ishak, 1992, hal 8)*

Motivasi konsumen dapat menggambarkan penilaian yang baik maupun tidak baik, perasaan emosional dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap obyek atau gagasan. Oleh sebab itu motivasi konsumen terhadap atribut-atribut suatu perusahaan/produk juga perlu diperhatikan, karena seorang konsumen mempunyai sikap motivasi yang biasanya akan memberikan penilaian (menerima atau menolak) terhadap atribut-atribut yang ada. Melihat dari uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut dan mengangkat permasalahan

tersebut sebagai judul srkpsi yaitu : “ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH DALAM MENGAJUKAN PINJAMAN STUDI KASUS PADA PT BPR EKA BUMI ARTHA LAMPUNG “.

1.2 Rumusan Masalah

Melihat latar belakang masalah diatas maka dalam penelitian ini penulis merumuskan pokok masalahnya yaitu :

1. Apakah faktor- faktor (pelayanan, kemudahan memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi) mempengaruhi nasabah dalam mengajukan permohonan pinjaman / kredit pada PT Bank Eka Bumi Artha.
2. Bagaimana pengaruh faktor-faktor (pelayanan, kemudahan, memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi) terhadap keputusan nasabah untuk mengajukan permohonan pinjaman/ kredit di PT Bank Eka Bumi Artha.
3. Seberapa besar pengaruh masing-masing faktor (pelayanan, kemudahan memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi) terhadap keputusan nasabah dalam mengajukan permohonan pinjaman / kredit pada PT Bank Eka Bumi Artha.
4. Diantara faktor-faktor (pelayanan, kemudahan memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi)

faktor apakah yang paling besar pengaruhnya terhadap keputusan nasabah untuk mengajukan kredit di PT Bank Eka Bumi Artha.

1.3 Batasan Masalah

Untuk menghindari timbulnya peninjauan yang terlalu luas dalam sebuah penelitian dan juga agar penelitian yang dilakukan dapat lebih efektif maka batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang mendorong nasabah dalam mengajukan permohonan pinjaman / kredit pada PT Bank Eka Bumi Artha adalah :
 - a. Pelayanan.
 - b. Kemudahan memperoleh pinjaman.
 - c. Tingkat bunga pinjaman.
 - d. Prosedur permohonan pinjaman.
 - e. Agunan.
 - f. Lokasi.
2. Costumer yang diteliti adalah nasabah PT Bank Eka Bumi Artha yang mengajukan permohonan pinjaman / kredit.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk mengajukan pinjaman / kredit di PT Bank Eka Bumi Artha.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh faktor-faktor (pelayanan, kemudahan memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi) terhadap keputusan nasabah untuk mengajukan pinjaman / kredit di PT Bank Eka Bumi Artha.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor-faktor (pelayanan, kemudahan memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi) terhadap keputusan nasabah dalam mengajukan permohonan pinjaman / kredit pada Bank Eka Bumi Artha.
4. Untuk mengetahui faktor apakah yang paling besar pengaruhnya terhadap keputusan nasabah untuk mengajukan pinjaman kredit di PT Bank Eka Bumi Artha.

1.5 Manfaat Penelitian

Dengan dilaksanakannya penelitian ini, diharapkan akan diperoleh beberapa manfaat diantaranya :

1. Bagi PT Bank Eka Bumi Artha, diharapkan dari hasil penelitian ini dapat membantu memberikan masukan dasar dan pertimbangan peningkatan kualitas suatu produk sesuai yang diinginkan konsumen (nasabah).

2. Bagi Dunia pendidikan, diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.
3. Bagi penulis diharapkan agar dapat lebih memahami suatu aplikasi ilmu yang diperoleh di bangku kuliah. Hal ini juga sebagai prasyarat untuk memperoleh gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Pemasaran Dan Manajemen Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang harus dilaksanakan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya, untuk dapat terus berkembang dan juga dalam rangka untuk mendapatkan profit yang semua merupakan tujuan bisnis yang ingin dicapai perusahaan.

Kegiatan pemasaran itu sendiri sudah jauh dilakukan sebelum barang diproduksi dan tidak hanya berakhir sampai kegiatan penjualan. Proses selanjutnya adalah mengidentifikasi segala sesuatu yang terjadi dipasar dan berusaha mencari solusi yang dapat memenangkan persaingan dengan cara berusaha memenuhi keinginan konsumen.

Berbicara mengenai pemasaran maka tidak akan terlepas dari beberapa hal yang menyebabkan timbulnya pemasaran itu. Adapun hal-hal tersebut diantaranya adalah : keinginan, kebutuhan, permintaan, pertukaran, produk, transaksi, dan pasar. Manusia mempunyai kebutuhan yang hampir tidak terbatas, sedangkan sumber daya yang dimiliki terbatas.

Dari banyaknya hal yang hal yang menyebabkan timbulnya pemasaran, sehingga para ahli ekonomi mengidentifikasikan pengertian pemasaran dengan dengan pendapat yang berbeda-beda dan menimbulkan banyaknya arti pemasaran.

Pemasaran atau marketing berasal dari kata market yang diartikan sebagai pasar. Pasar dalam pengertian sehari-hari adalah pertemuan secara fisik antara penjual dan pembeli atau permintaan dengan penawaran, sehingga apabila ditinjau dari pengertian pasar saja maka sangatlah sederhana pengertian dari pemasaran.

Sejalan dengan perkembangan masyarakat dan ilmu pengetahuan, maka pengertian pemasaran pun semakin luas. Para ahli ekonomi mengemukakan definisi pemasaran secara berbeda-beda, namun secara umum definisi pemasaran yang bervariasi tersebut mempunyai maksud yang sama.

Di bawah ini beberapa pendapat dari para ahli tentang definisi pemasaran:

1. Menurut Philip Kotler

***Pemasaran** adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapat apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Philip Kotler, 1984 : hal 8).*

2. Menurut Willam J. Stanton

***Pemasaran** adalah suatu system keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Basu swasta, 1987 : hal 3).*

Dari definisi di atas dapatlah diterangkan bahwa arti pemasaran adalah jauh lebih luas dari pada arti penjualan. Pemasaran mencakup usaha perusahaan yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen yang perlu dipenuhi, menentukan produk yang hendak diproduksi, menentukan harga produk yang sesuai, menentukan cara-cara promosi dan penyaluran/penjualan produk tersebut. Jadi, kegiatan pemasaran adalah kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lain sebagai suatu sistem.

Kegiatan-kegiatan tersebut beroperasi di dalam suatu lingkungan yang terus menerus berkembang sebagai konsekuensi sosial dari perusahaan, tetapi juga dibatasi oleh sumber-sumber dari perusahaan itu sendiri dan peraturan-peraturan yang ada. Bagi pengusaha / pebisnis, perubahan lingkungan dapat merupakan tantangan-tantangan baru yang memerlukan tanggapan dan cara penyelesaian yang baru pula, atau sebaliknya dapat berupa suatu peluang atau kesempatan mengembangkan usahanya.

Sehubungan dengan hal itu tugas manajer pemasaran adalah memilih dan melaksanakan kegiatan pemasaran yang dapat membantu dalam pencapaian tujuan perusahaan serta dalam menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan. Kegiatan pemasaran ini haruslah dikoordinasikan dan dikelola dengan cara yang baik, maka dikenal istilah manajemen pemasaran.

Dibawah ini definisi manajemen pemasaran yang dikemukakan oleh Phillip Kotler adalah sebagai berikut :

Manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, pengimplementasi, dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan target pembeli untuk tujuan mencapai obyektif perusahaan (Philip kotler, 1996, hal 13).

Titik berat diletakkan pada penawaran perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar tersebut serta menentukan harga, mengadakan komunikasi, dan distribusi yang efektif untuk memberi tahu, mendorong, serta melayani pasar. Jadi, manajemen pemasaran dirumuskan sebagai suatu proses manajemen, yang meliputi penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan.

2.2 Pemasaran Jasa

Pentingnya pemasaran jasa makin dapat dirasakan. Hal ini disebabkan oleh terus meningkatnya kemakmuran dan perekonomian. Seiring dengan itu maka meningkat pula kebutuhan orang-orang akan pelayanan dalam berbagai hal, misalnya saja pelayanan kesehatan, hotel, jasa perbankan, jasa transportasi, dan masih banyak lagi yang lain.

Jenis Industri jasa yang adapun amat beragam dan bervariasi. Pemerintah misalnya, yang memberikan jasa pengadilan, militer polisi, jasa pos, pemadam kebakaran, sekolah dan lain sebagainya. Dari organisasi nirlaba swasta juga menawarkan produk jasanya seperti perguruan tinggi dan universitas, rumah sakit

dan lain-lain. Dari sejumlah organisasi bisnis menawarkan jasa mulai dari jasa hiburan, periklanan, pengacara, sampai pada jasa Perbankan.

2.2.1 Pengertian Jasa

Selama ini jasa sering dipandang sebagai suatu fenomena yang rumit. Jika dilihat dari arti katanya jasa memiliki banyak arti, mulai dari pelayanan personal (personal service) sampai jasa sebagai suatu produk. Definisi jasa menurut para pakar ekonomipun berbeda-beda, namun pada intinya memiliki arti yang hampir sama. **Rambat Lupiyoadi** mendefinisikan **Jasa** sebagai berikut ; *Jasa merupakan semua aktifitas ekonomi yang hasilnya tidak merupakan produk dalam bentuk fisik atau konstruksi yang, biasanya dikonsumsi pada saat yang sama dengan waktu yang dihasilkan dan memberikan nilai tambah (seperti misalnya kenyamanan, hiburan, kesenangan, atau kesehatan) atau pemecahan atas masalah yang dihadapi oleh konsumen* (Rambat Lupiyoadi, 2001 : hal 5).

Tidak Jauh berbeda dengan definisi yang dikemukakan oleh Rambat Lupiyoadi, Kotler juga mengungkapkan definisi **Jasa** sebagai berikut : *Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan dengan suatu produk fisik* (Philip Kotler, 2002 : hal 486). Begitu pula dengan pakar ekonomi yang

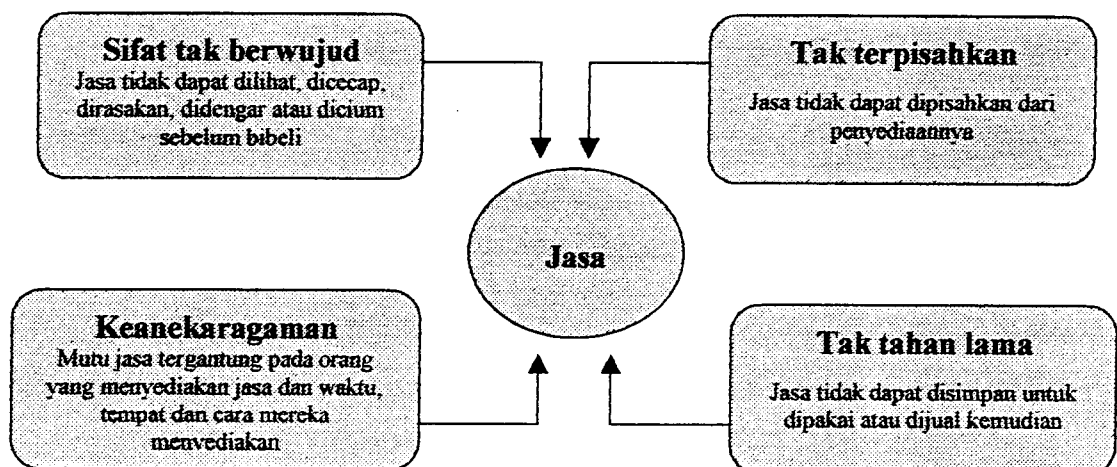
lain mereka juga mengemukakan definisi jasa dengan makna dan garis besar arti yang hampir sama.

2.2.2 Sifat Dan Karakteristik Jasa

Jasa memiliki empat karakteristik utama yang sangat mempengaruhi rancangan program pemasaran yang harus diperhatikan yaitu: tidak berwujud (intangibility), tidak terpisahkan (inseparability), keanekaragaman (variability), dan tidak tahan lama / mudah lenyap (perishability) (Kotler, 2002: hal 488).

Jika digambarkan maka skema dari keempat karakteristik jasa diatas adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1 Empat Karakteristik jasa



Sumber : Principle of marketing, Kotler

1. Sifat tak berwujud

Tidak seperti produk fisik, jasa tidak berwujud sehingga jasa tidak dapat dilihat, dirasa, diraba didengar, atau dicium sebelum jasa tersebut dibeli. Untuk mengurangi keraguannya seorang konsumen biasanya akan terlebih dahulu mencari bukti dari kualitas jasa tersebut. Konsumen akan menarik kesimpulan mengenai kualitas dari produk jasa yang ditawarkan melalui tempat, orang (karyawan), symbol, dan juga harga sesuai dengan apa yang mereka lihat. Oleh karena itu penyedia jasa memiliki tugas untuk mengelola dan mewujudkan apa yang tidak berwujud tersebut menjadi “berwujud”.

2. Sifat tak terpisahkan

Pada umumnya jasa dihasilkan dan dikonsumsi secara bersama-sama. Tidak seperti barang berwujud yang harus diproduksi terlebih dahulu, kemudian disimpan dalam persediaan, didistribusikan melalui berbagai penjual, setelah itu baru dikonsumsi. Berbeda dengan produk jasa, penyediaan merupakan bagian dari jasa tersebut. Sebab konsumen juga terlibat langsung pada saat jasa tersebut dilakukan. Terjadi interaksi langsung antara penyedia jasa dengan konsumennya, dan hal ini merupakan ciri khusus dari pemasaran jasa. Jadi hasil dari interaksi antara penyedia jasa dengan konsumennya sangat mempengaruhi hasil sebuah produk jasa.

3. *Sifat keanekaragaman*

Produk jasa sangat bervariasi, karena tergantung pada siapa yang menyediakan serta kapan dan dimana jasa tersebut dilakukan. Oleh karena itu perusahaan jasa dapat mengambil tiga langkah kearah pengendalian kualitas. Langkah pertama adalah ,merekrut dan menyeleksi karyawan sebaik mungkin dan memberikan pelatihan kepada karyawan supaya menjadi keryawan yang handal. Sebab untuk usaha yang bergerak dibidang jasa karyawan merupakan asset penting bagi perusahaan. Langkah kedua, melakukan standarisasi proses pelaksanaan jasa diseluruh organisasi. Sedangkan langkah yang ketiga adalah memantau kepuasan konsumen, hal ini dapat dilihat dari kritik dan saran konsumen yang ditujukan ke pihak penyedia jasa. Penyedia jasa juga dapat melakukan survei terhadap konsumennya, sehingga pelayanan yang kurang dapat cepat dideteksi dan diperbaiki.

4. *Sifat tak tahan lama*

Nilai dari sebuah produk jasa hanya ada pada saat itu saja karena memang sifat dari produk jasa yang tidak tahan lama.

2.2.3 Mengelola Kualitas Jasa

Salah satu cara utama mendefereusiasikan sebuah perusahaan jasa adalah memberikan jasa yang berkualitas lebih tinggi dari pesaing secara konsisten. Kuncinya adalah memenuhi atau melebihi harapan kualitas jasa

yang diharapkan oleh pengguna jasa (konsumen). Setelah mencoba produk jasa biasanya konsumen akan membandingkan jasa yang mereka dapat dengan apa yang mereka harapkan. Jika produk jasa yang konsumen dapatkan tidak lebih baik dari apa yang diharapkan maka konsumen akan berpindah kepada penyedia jasa yang lain. Namun apabila produk jasa yang didapat oleh konsumen sesuai atau bahkan lebih baik dari apa yang diharapkan maka konsumen tidak akan berpindah pada penyedia jasa yang lain. Sebab ekspektasi pelanggan (konsumen) jasa dibentuk oleh pengalaman lalunya, pembicaraan dari mulut ke mulut, dan juga promosi yang dilakukan oleh perusahaan (penyedia) jasa. (Philip Kotler, AB susanto, 2001, hal: 615).

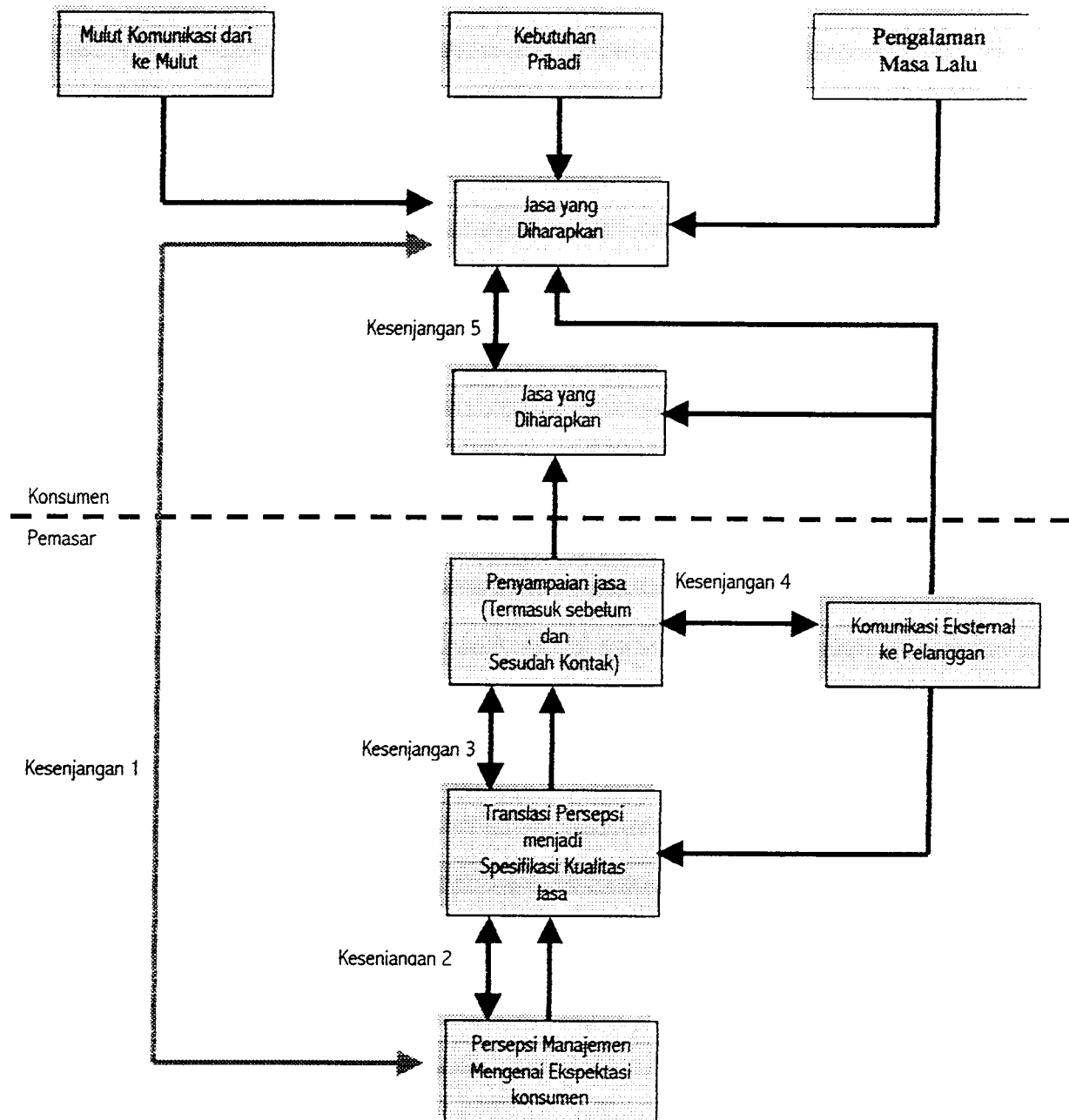
Untuk dapat mengelola dan memberikan kualitas jasa sesuai dengan harapan konsumen, Parasuraman, Zeithaml, dan Leonard L. Berry mengemukakan di dalam *Journal Of Marketing* sebuah model kualitas jasa yang menyoroti syarat-syarat utama untuk mewujudkan kualitas jasa sesuai dengan harapan konsumen. Di dalam jurnal tersebut disebutkan lima kesenjangan yang menyebabkan gagalnya penyampaian jasa kepada konsumen yang harus dijembatani. Supaya apa yang hendak disampaikan oleh pengusaha jasa kepada konsumennya dan juga sebaliknya dapat terkomunikasikan dengan baik.

Lima kesenjangan yang dimaksud adalah: *Pertama* kesenjangan antara harapan Konsumen dan persepsi manajemen. Hal yang sering terjadi

ialah manajemen tidak selalu memahami secara tepat apa yang diinginkan pengguna jasa. *Kedua* kesenjangan antara persepsi manajemen dan spesifikasi kualitas jasa, dalam hal ini manajemen mungkin mengetahui secara tepat keinginan Konsumen tetapi tidak menetapkan suatu set standar kinerja secara spesifik. *Ketiga* Kesenjangan Antara spesifikasi kualitas jasa dan penyampaian jasa. Penyedia jasa mungkin kurang terlatih atau tidak mampu atau tidak mau memenuhi standar, atau mereka dihadapkan pada standar yang berlawanan seperti menyediakan waktu untuk para pelanggan dan melayani pelanggan dengan cepat. *Keempat* kesenjangan antara penyampaian jasa dan komunikasi eksternal. Pernyataan yang dibuat oleh penyedia jasa melalui iklan kadang tidak sesuai dengan kenyataan yang ada. *Kelima* kesenjangan antara produk jasa yang didapat dengan produk jasa yang diharapkan. Kesenjangan ini terjadi bila Konsumen mengukur kinerja perusahaan dengan cara yang berbeda dan memiliki persepsi yang keliru mengenai kualitas jasa.

Jika kelima kesenjangan diatas sudah dapat terjembatani dan terkomunikasi dengan baik maka kemungkinan gagalnya penyampaian produk jasa kepada Konsumen dapat ditasi. Oleh karena itu Parasuraman, Valarie, dan Berry di dalam jurnalnya menggambarkan suatu bentuk model kualitas jasa sebagai berikut:

Gambar 2.2 Model Kualitas Jasa



Sumber: A. Pasuraman, Valarie A. Zeithaml, dan Leonard L. Berry,
 "Conceptual Model of Service Quality And Its Implication for Future
 Research," Fall 1985, hlm. 44.

Selain itu Parasuraman, Zeithaml, dan Berry juga menemukan bahwa ada determinan kualitas jasa. Kelima determinan yang dimaksud disajikan secara berurutan sesuai dengan nilai kepentingan yang dikemukakan oleh pengguna jasa sebagai berikut:

1. Keandalan

Kemampuan untuk melaksanakan jasa yang dijanjikan dengan tepat dan terpercaya.

2. Daya tangkap (Responsif)

Kemampuan untuk membantu pelanggan dan memberikan jasa yang dijanjikan dengan tepat dan terpercaya.

3. Keyakinan

Pengetahuan dan kesopanan karyawan serta kemampuan mereka untuk menimbulkan kepercayaan dan keyakinan.

4. Empati

Kesediaan untuk peduli, dan memberi perhatian pribadi bagi pelanggan.

5. Berwujud

Penampilan fasilitas fisik, peralatan, personil, dan materi komunikasi.

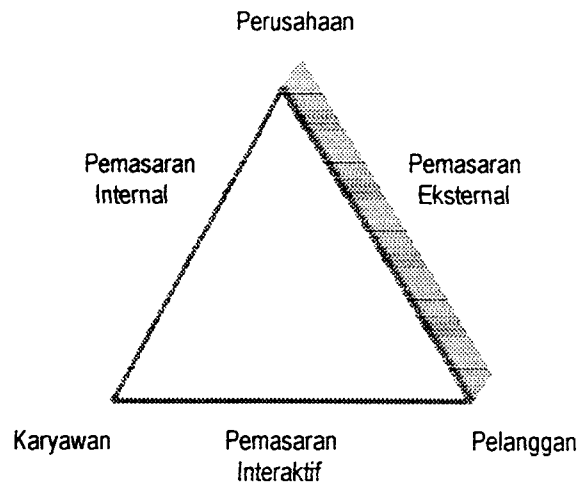
2.2.4 Strategi Pemasaran Untuk Perusahaan Jasa

Hingga saat ini perusahaan yang bergerak di bidang jasa tertinggal dari perusahaan manufaktur dalam penggunaan pemasarannya. Hal ini terbukti dari masih

banyaknya bisnis jasa yang tidak menggunakan teknik manajemen atau pemasaran formal, karena ada sebagian pengusaha jasa yang beranggapan bahwa bisnis jasa tidak memerlukan teknik pemasaran. Ada juga yang menghadapi permintaan yang sangat banyak sehingga sampai saat ini pebisnis jasa tidak melihat adanya kebutuhan akan pemasaran. Terlebih lagi bisnis jasa lebih sulit dikelola menggunakan pendekatan pemasaran tradisional.

Di dalam pemasaran jasa terdapat beberapa unsur, bukan hanya pemasaran eksternal tapi juga pemasaran internal dan interaktif. *Pemasaran eksternal* menggambarkan pekerjaan normal yang dilakukan perusahaan untuk menyiapkan, menetapkan harga, mendistribusikan, dan mempromosikan jasa itu kepada pelanggan. *Pemasaran internal* menggambarkan pekerjaan yang dilakukan perusahaan untuk melatih dan memotivasi karyawan agar melayani pelanggan dengan baik. Sementara *pemasaran interaktif* menggambarkan keahlian karyawan agar mampu melayani pelanggan dengan baik. Sebab klien menilai kualitas jasa tidak hanya dari kualitas teknis, tetapi juga dari kualitas fungsionalnya. Untuk lebih jelasnya gambar berikut menjelaskan ketiga jenis pemasaran dalam industri jasa yang telah dijabarkan diatas.

Gambar 2.3 Tiga Jenis Pemasaran Dalam Industri Jasa



Sumber: Manajemen Pemasaran Di Indonesia, Kotler, AB. Susanto

2.3 Perbankan Dan Perkreditan

2.3.1 Lembaga keuangan di Indonesia

Lembaga keuangan bank yang ada di Indonesia terdiri dari Bank Sentral, Bank Umum Swasta Nasional (BUSN) dan Bank Asing, Bank Campuran, dan juga Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah Bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang disamakan dengan itu. Keberadaan Bank Perkraditan Rakyat (BPR) di Indonesia semakin terasa penting sejalan dengan meningkatnya kebutuhan pelayanan akan

jasa-jasa perbankan bagi masyarakat pedesaan. Adapun bentuk hukum dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dapat berupa salah satu dari:

1. Perusahaan Daerah (PD)
2. Koperasi
3. Perseroan Terbatas (PT)
4. Bentuk lain yang ditetapkan dengan peraturan pemerintah

Masih terbatasnya lembaga keuangan formal yang ada dipedesaan, memberikan peluang bisnis yang mempunyai prospek baik bagi investor dan memanfaatkan jasa-jasa yang ditawarkan oleh BPR. meninjau dari beberapa hal, dalam hal ini ada beberapa alasan yang bisa di kemukakan seiring dengan perkembangan BPR dan perekonomian rakyat desa. Antara lain:

1. dengan status formalnya sebagai lembaga perbankan maka BPR dapat leluasa beroperasi di pedesaan.
2. Dengan wilayah jangkauan dalam melaksanakan operasionalnya yang terbatas, BPR lebih udah mengelola usahanya.
3. Dalam hal pangsa pasar nasabah jelas dan persaingannya bersifat terbuka dan sehat.

Peluang bisnis BPR dapat ditelusuri pula baik dari potensi yang ada di pedesaan maupun kebutuhan dana masyarakat desa tersebut. Mengingat masih banyaknya jumlah penduduk desa maka dapatlah ditegaskan bahwa peluang untuk memanfaatkan dana tersebut terbuka bagi BPR. Maka dengan adanya BPR di

pedesaan sangat besar manfaatnya sebagai alternatif sumber dana bagi masyarakat kecil (pedesaan) untuk menunjang kegiatan-kegiatan ekonomi seperti halnya perdagangan, pertanian, industri kecil, dan lain sebagainya.

2.3.2 Pengertian, Unsur, Tujuan, dan Fungsi Kredit

A. Arti kredit

Istilah kredit berasal dari sebuah kata dalam bahasa Yunani (*credere*) yang berarti kepercayaan (*truth atau faith*). Oleh sebab itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) di masa mendatang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan. Kredit itu sendiri adalah hak untuk menerima pembayaran atau kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang diminta, atau pada waktu yang akan datang, karena penyerahan barang-barang sekarang.

B. Unsur-Unsur Kredit

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga kredit didasarkan atas kepercayaan, sehingga dengan demikian pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan. Ini berarti bahwa suatu lembaga kredit baru akan memberikan kredit jika ia benar-benar yakin bahwa si penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa unsur yang terdapat dalam kredit adalah:

1. Kepercayaan

Yaitu keyakinan dari pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikanya baik dalam bentuk uang, barang, atau jasa, akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

2. Waktu

Yaitu suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.

3. Degree of risk

Yaitu suatu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima kemudian hari. Semakin lama kredit diberikan maka akan semakin tinggi pula tingkat resikonya.

4. Prestasi

Prestasi atau objek kredit itu tidak saja diberikan dalam bentuk uang, tapi juga dapat bentuk barang atau jasa. Namun karena kehidupan modern sekarang ini didasarkan kepada uang, maka transaksi-transaksi kredit yang menyangkut uanglah yang sering kita jumpai dalam praktek perkreditan.

C. Tujuan Kredit

Tujuan kredit yang diberikan oleh suatu bank, khususnya bank pemerintah yang akan mengembangkan tugas sebagai *agent of development* adalah untuk :

1. Turut menyukseskan program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan
2. Meningkatkan aktivitas perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya guna menjamin terpenuhinya kebutuhan masyarakat.
3. Memperoleh laba agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin, dan dapat memperluas usahanya.

Dari tujuan tersebut tersimpul adanya kepentingan yang seimbang antara :

1. Kepentingan pemerintah
2. Kepentingan masyarakat
3. Kepentingan pemilik modal

Demikian juga dengan bank-bank swasta sudah seyogianyalah menyesuaikan diri dengan tujuan kredit seperti tersebut diatas.

D. Fungsi Kredit

Dalam kehidupan perekonomian yang modern bank memegang peranan yang sangat penting. Oleh sebab itu organisasi-organisasi bank selalu diikutsertakan dalam menentukan kebijakan di bidang moneter, pengawasan devisa, pencatatan efek-efek, dan lain-lain. Fungsi kredit perbankan dalam kehidupan perekonomian dan perdagangan antara lain:

1. Kredit pada hakikatnya dapat meningkatkan daya guna uang.
2. Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
3. Kredit dapat pula meningkatkan daya guna dan peredaran barang.

4. Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi.
5. Kredit dapat meningkatkan kegairahan usaha.
6. Kredit dapat meningkatkan pemerataan pendapatan.
7. Kredit sebagai alat untuk meningkatkan hubungan internasional.

2.3.3 Kredit Perbankan Dilihat Dari Sudut Tujuannya

Jenis kredit jika dilihat dari sudut tujuannya terdiri dari:

1. Kredit Konsumtif

Yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar jalannya proses konsumtif.

2. Kredit Produktif

Yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar jalannya proses produktif.

3. Kredit Perdagangan

Yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk membeli barang-barang untuk dijual kembali. Kredit perdangan ini terdiri atas: kredit perdagangan dalam negeri dan kredit perdagangan luar nageri.

2.4 Proses Pengambilan Keputusan

Prilaku konsumen akan menentukan proses pengambilan keputusan dalam memilih sebuah produk baik itu berupa barang maupun jasa. Proses tersebut

merupakan sebuah pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri atas lima tahap yaitu :

1. Pengenalan Kebutuhan

Proses pembelian sebuah produk dimulai saat konsumen mengenal adanya kebutuhan. Kebutuhan muncul jika terdapat adanya kesenjangan antara kondisi aktual dengan yang diharapkan. Kebutuhan dapat dipicu oleh stimuli internal maupun eksternal. Pemasar berkepentingan untuk memicu timbulnya kebutuhan. Hal ini dapat dilakukan melalui stimuli eksternal, misalnya : melalui iklan, kemasan, demonstrasi, maupun sample produk.

Proses ini juga akan melibatkan proses perbandingan dan pembobotan terhadap bermacam-macam kebutuhan dari yang terpenting sampai yang tidak penting atau kebutuhan yang segera harus dipenuhi..

2. Pencarian Informasi

Konsumen yang tergugah kebutuhannya akan mencari informasi tentang produk yang dapat memenuhi kebutuhan tersebut, informasi dapat berasal dari dalam dan dari luar. Sumber informasi dari luar berupa informasi yang dapat diperoleh dari teman, iklan, distribusi, media massa, dan sebagainya. Pemasar berkepentingan untuk memanfaatkan sumber-sumber informasi tersebut guna mengisi kebutuhan informasi bagi calon customernya.

3. Evaluasi Alternatif

Pada tahap ini konsumen berusaha mengolah informasi yang diperoleh dan mengembangkan kriteria evaluasi, konsumen akan mencoba melakukan penilaian dan evaluasi terhadap atribut-atribut produk dari merk-merk yang dipertimbangkannya. Hasil penilaian ini akan mengembangkan sikap (keyakinan dan preferensi) konsumen atas merk-merk yang dipertimbangkan untuk dipilih. Pemasar berkepentingan untuk memperoleh gambaran sikap ini guna mengembangkan produk, saluran distribusi dan komunikasi pemasarannya.

4. Keputusan pembelian

Pada tahap ini keputusan pembelian yang diambil dilaksanakan. Konsumen memutuskan produk, merk dan outlet yang menyalurkan produk tersebut. Situasi saat transaksi terjadi akan sangat berpengaruh terhadap terlaksananya transaksi pertukaran terhadap barang atau jasa. Situasi ini mencakup : suasana hati konsumen, tersedianya waktu belanja, iklim yang tercipta dalam outlet. Dengan demikian, maka penting bagi pemasar untuk memahami kekuatan pengaruh situasi, guna menetapkan strategi saluran.

5. Prilaku setelah pembelian

Studi prilaku tidak berhenti setelah transaksi selesai. Perusahaan perlu melakukan monitoring tingkat kepuasan konsumen. Jika konsumen puas,

mereka akan kembali dan merekomendasikan pada yang lain, informasi yang mereka sampaikan akan memiliki kekuatan persuasi yang lebih besar dibandingkan iklan. Jika Konsumen tidak puas, mereka tidak mau melakukan pembelian ulang, bahkan mungkin mereka akan merekomendasikan pada konsumen yang lain, untuk tidak melakukan pembelian. Ketidakpuasan bisa jadi karena produk tidak memenuhi keinginan atau harapan mereka. Ini semua penting bagi perusahaan untuk mengembangkan program pengembangan produk dan komunikasi pemasarannya.

2.5 Hipotesis

Hipotesis adalah suatu pendapat atau kesimpulan sementara. Hipotesis penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Faktor-faktor (pelayanan, kemudahan memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi) mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengajukan kredit pada PT BPR Eka Bumi Artha.
2. Faktor dominan yang mempengaruhi nasabah untuk mengajukan permohonan kredit kepada PT BPR Eka Bumi Artha adalah tingkat bunga pinjaman yang relatif lebih rendah dibanding dengan tingkat bunga pinjaman di bank lain.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kantor Pusat PT BPR Eka Bumi Artha yang beralamat di jalan Jendral Ahmad Yani No.70 Metro, Lampung. Pada awalnya wilayah kerja Bank Eka meliputi Kabupaten Lampung Tengah, Lampung timur, Kotamadya Metro, dan Bandar Lampung. Namun sejalan dengan visi dari Bank Eka yang ingin menjadi bank regional di Lampung, PT BPR Eka Bumi Artha terus berupaya melakukan perluasan pelayanan yang hingga kini sudah mulai manjangkau kabupaten Lampung Selatan, Kabupaten Tanggamus, Kabupaten Lampung Utara, dan Kabupaten Tulang Bawang. Sampai saat ini PT BPR Eka Bumi Artha sudah memiliki tujuh cabang yang tersebar wilayah Propinsi Lampung, yaitu di jalan Jendral Ahmad Yani No.20 Bandar Lampung, jalan Raya Pasar Way Jepara – Way Jepara, jalan Proklamator Raya – Bandar Jaya, jalan Jendral Sudirman No.56 Kota Bumi, jalan Jendral Ahmad Yani No 70 Metro, Jalan Raden Intan Way Urang – Kalianda, dan di jalan Jendral Sudirman No.88D Pringsewu.

3.2 Visi Misi Dan Tujuan Perusahaan

PT BPR Eka Bumi Artha memiliki *visi* “Menjadi bank regional terbaik di Lampung dengan sumber daya manusia berkualitas dan memiliki integritas yang

teruji". Adapun *missi* dari Bank Eka adalah "Menjadi Infrastruktur keuangan yang memberikan peluang bagi pemerataan pembangunan perekonomian wilayah yang berorientasi pada pengembangan usaha kecil menengah menuju kesejahteraan bersama rakyat". Sedangkan tujuan yang ingin dicapai oleh PT BPR Eka Bumi Artha yaitu :

1. Memberikan kepuasan nasabah, melalui penyediaan jasa keuangan yang terbaik dalam kualitas, paling aman, dan paling menguntungkan bagi nasabah.
2. Meningkatkan tingkat kesejahteraan karyawan.
3. memberikan hasil terbaik bagi pemilik perusahaan.

3.3 Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel dependen (variabel tergantung) dan variabel independent (variabel bebas).

a. Variabel dependen

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan untuk mengajukan permohonan kredit pada PT Bank Eka Bumi Artha.

b. Variabel independent

Variabel independent dalam penelitian ini adalah :

1. Pelayanan
2. Kemudahan memperoleh pinjaman

3. Tingkat bunga pinjaman
4. Prosedur permohonan pinjaman
5. Agunan
6. Lokasi

3.4 Devinisi Operasional Variabel

- a. Keputusan mengajukan permohonan kredit pada bank.

Adalah suatu hal yang telah diputuskan oleh nasabah melalui pertimbangan sebelumnya untuk mengajukan permohonan kredit pada PT Bank Eka Bumi Artha.

- b. Pelayanan.

Merupakan Perihal / cara para karyawan melayani costumer yang menyangkut proactive service (profesionalisme, keramahan, kesigapan, kesabaran) dan silent service (fasilitas penunjang seperti kenyamanan ruangan, toilet, dan lain-lain).

- c. Kemudahan memperoleh pinjaman.

Yaitu suatu keadaan dimana nasabah (peminjam) bisa mendapatkan pinjaman (kredit) dari pihak bank tanpa mendapatkan kesulitan.

- d. Tingkat bunga pinjaman.

Adalah imbalan untuk penggunaan uang atau modal yang dibayar pada waktu yang disetujui, umumnya dinyatakan sebagai prosentase dari modal pokok.

e. Prosedur permohonan pinjaman.

Merupakan tahap kegiatan yang harus dilakukan untuk mendapatkan pinjaman.

f. Agunan.

Adalah ringan beratnya / mudah tidaknya gadaian atau jaminan baik berupa barang maupun surat-surat berharga yang harus diserahkan kepada pihak bank sebagai pernyataan kesanggupan seseorang / badan untuk menanggung pembayaran kembali suatu hutang (pinjaman).

g. Lokasi.

Adalah letak bank yang strategis dan mudah dijangkau oleh para nasabah.

3.5 Metode pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara berfikir dan berbuat yang diterapkan dengan baik untuk mengadakan penelitian dan untuk mencapai suatu tujuan penelitian.

a. Data Primer

Data primer diperoleh dari hasil penelitian pada masing-masing responden sebagai sampel dengan menggunakan komponen-komponen yang mempengaruhi motivasi dari responden.

Data primer diperoleh dari :

1. Metode Kuisisioner

Metode ini merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menyebarkan sejumlah daftar pertanyaan secara sistematis kepada sejumlah konsumen yang diambil sebagai sampel pada populasi yang telah ditentukan, kuisisioner yang dibagikan berisi pertanyaan mengenai karakteristik konsumen dan atribut produk yang mempengaruhi keputusan nasabah. Model pertanyaan yang digunakan adalah pertanyaan tertutup, yaitu pertanyaan tersebut telah disediakan jawabannya, sehingga responden hanya memilih dari alternatif jawaban yang sesuai dengan pendapat atau pilihannya. Skala pengukuran angket menggunakan Skala Likert, yaitu skala yang digunakan untuk mengukur sikap terhadap suatu obyek melalui sejumlah pernyataan / statement. Dari sejumlah pernyataan itu kemudian diambil suatu kesimpulan dengan suatu cara yang disebut *Technique Of Summated Rating* (Budi Purwadi, 2000 : 108). Skala ini digunakan karena mudah dibuat, bebas memasukan pertanyaan yang relevan, memiliki reliabilitas

yang tinggi, dan aplikatif pada berbagai situasi. Bentuk sikap yang diukur akan diberi bobot masing-masing, yaitu :

Sangat Setuju : bobotnya 4

Setuju : bobotnya 3

Tidak Setuju : bobotnya 2

Sangat Tidak Setuju : bobotnya 1

Bagian I : Daftar pertanyaan menurut karakteristik konsumen.

a. Pinjaman yang diajukan merupakan

- Pinjaman Konsumtif (beli rumah, beli mobil dan lain-lain)
- Pinjaman Produktif (digunakan untuk usaha misal disektor industri, pertanian dan lain-lain)

b. Pekerjaan

- Pegawai Negeri
- Pegawai Swasta
- Pengusaha
- Petani
- Lain-lain

Bagian II : Daftar pertanyaan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengajukan permohonan kredit pada PT Bank Eka Bumi Artha.

2. Metode Interview

Yaitu pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung baik kepada pihak bank maupun kepada nasabah.

3.6 Populasi Dan Sempel

• *Populasi*

Populasi adalah jumlah dari keseluruhan objek (individu) yang akan diwakili oleh sampel untuk diteliti faktor-faktor apakah yang mempengaruhi nasabah dalam mengajukan permohonan kredit pada PT Bank Eka Bumi Artha. Dalam hal ini populasinya adalah seluruh nasabah yang mengajukan pinjaman (kredit) kepada PT Bank Eka Bumi Artha.

• *Sampel*

Sampel merupakan sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki dan dianggap bisa mewakili keseluruhan populasi. Dengan mengacu pada populasi yang telah ditentukan maka sampel yang akan dipilih adalah sebagian nasabah yang mengajukan permohonan pinjaman pada PT

Bank Eka Bumi Artha. Metode sampling yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sampling acak sederhana atau *simple random sampling* yang merupakan salah satu bentuk dari metode probability sampling. Dimana dalam metode ini setiap anggota populasi mempunyai peluang yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel. Sehingga metode ini sering disebut sebagai prosedur yang terbaik. (Husein Umar, 2000, hal 100).

Banyaknya nasabah yang akan dipilih sebagai sampel sebanyak 150 responden.

3.7 Metode Analisis Data

Untuk menganalisa data pada penelitian ini, peneliti menggunakan analisis diskriptif dan kausalitas.

a. Analisis Diskriptif

Yaitu analisis data yang berupa varian dan disajikan dalam bentuk tabel dan prosentase yang merupakan gambaran tentang responden.

b. Analisis Kausalitas

Yaitu analisis data kuisioner dengan menggunakan perhitungan statistik meliputi :

Uji Validitas dan Reliabelitas

1. Uji Validitas

Menurut Santoso,S (2000:277), validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukuran itu mengukur apa yang diukur. Jadi yang dimaksud valid yaitu yang sebenar-benarnya.

Untuk mengetahui alat ukur tersebut valid atau tidak, dapat dilihat dari:

- a. Jika r hasil positif, serta $r \text{ hasil} > r \text{ table}$, maka butir atau variabel tersebut valid.
- b. Jika r hasil tidak positif, dan $r \text{ hasil} < r \text{ table}$, maka butir atau variabel tersebut tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Menurut Santoso, S (2000:280), reliabilitas adalah indeks yang menerangkan sejauh mana alat ukur tersebut dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Misalkan alat ukur tersebut dipakai dua kali dalam pengukuran dan hasilnya relatif konsisten maka alat itu termasuk reliable. Jadi reliabilitas menunjukkan konsistensi dari alat ukur yang digunakan.

Sedangkan untuk mengetahui apakah alat itu reliable atau tidak dapat dilihat dari :

- a. Jika $r \text{ alpha}$ positif dan $r \text{ alpha} > r \text{ table}$, maka butir atau variabel tersebut reliabel
- b. Jika $r \text{ alpha}$ tidak positif dan $r \text{ alpha} < r \text{ table}$, maka butir atau variabel tersebut tidak reliabel.

1. Regresi Linier Berganda

Alat analisis ini digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel motivasi nasabah (pelayanan, kemudahan memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi) terhadap keputusan mengajukan permohonan pinjaman pada PT Bank Eka Bumi Artha. Regresi linier berganda dapat dihitung dengan rumus :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6$$

Dimana :

Y : Keputusan mengajukan permohonan kredit pada Bank Eka Bumi Artha. (variabel dependen)

a :Konstanta, artinya keputusan nasabah mengajukan permohonan kredit pada Bank Eka Bumi Artha bila tidak terdapat faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti pada variabel bebas (independen).

$\beta_1 \dots \beta_6$:Koefisien pengaruh, asumsinya bahwa semua positif (+) yaitu besarnya sumbangan fariabel X (variable motivasi) terhadap Y (keputusan nasabah mengajukan permohonan kredit pada Bank Eka Bumi Artha.

X_1 : Pelayanan.

X_2 : Kemudahan memperoleh pinjaman

X_3 : Tingkat bunga pinjaman

X_4 : Prosedur permohonan pinjaman

X_5 : Agunan

X_6 : Lokasi

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan melalui:

a. Membuat formulasi hipotesis.

$H_0 : b_1 = 0$ (hipotesis nihil)

Artinya: tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen (X_1) dengan variabel dependen (Y).

$H_a : b_1 \neq 0$ (hipotesis alternatif)

Artinya: ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen (X_1) dengan variabel dependen (Y).

b. Menentukan level signifikansi dengan menggunakan t-tabel.

c. Menghitung nilai t-statistik dengan rumus:

$$t_h = \frac{ry^2 - 1 /_{1-2} \sqrt{n-1-k}}{\sqrt{1-r^2 y_{2-1} / y_{1-2}}}$$

d. Mengambil keputusan.

Jika $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$, maka H_0 diterima.

Jika $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$, maka H_a diterima

2. Korelasi Linier Berganda

Alat Analisis ini digunakan untuk mengetahui tingkat keeratan antara variable motivasi (X) dan variabel keputusan (Y), bila koefisien korelasi mendekati 0 maka tingkat keeratannya lemah. Bila koefisien korelasi mendekati 1 maka tingkat keeratannya kuat.

Rumus yang digunakan adalah:

$$R^2 = \frac{n(b_{1.23} \sum X_1 + b_{12.3} \sum X_1 \cdot X_2 + b_{13.2} \sum X_1 \cdot X_3) - (\sum X_1)^2}{n \sum X_1^2 - (\sum X_1)^2}$$

Nilai R^2 terletak antara 0 dan 1. Jika nilai $R^2 = 1$ berarti 100 persen variabel dependen dipengaruhi oleh variabel independen. Jika $R^2 = 0$ berarti variabel dependen sama sekali tidak dipengaruhi oleh variabel independen.

3. Uji f

Yaitu pengujian terhadap koefisien regresi dan korelasi secara bersamaan, adapun tahapan-tahapan yang harus dilakukan adalah sebagai berikut :

a. Membuat formulasi hipotesis.

$$H_0 : b_1 = b_2 = 0$$

Tidak ada pengaruh yang signifikan dari variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y).

$$H_a : b_1 \neq b_2 \neq 0$$

Ada pengaruh yang signifikan dari variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y).

1. Menentukan level signifikansi dengan F-tabel.
2. Mencari F-hitung dengan rumus:

$$F \text{ hitung} = \frac{R^2 / (k - 1)}{(1 - R^2) / (n - k)}$$

3. Mengambil keputusan

Jika $F\text{-hitung} < F\text{-tabel}$, maka H_0 diterima.

Jika $F\text{-hitung} > F\text{-tabel}$, maka H_a diterima.

4. Analisis korelasi parsial

Alat analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh antara tiap-tiap variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y) secara terpisah, agar pengaruh antara variabel (X) dengan variabel (Y) adalah

merupakan pengaruh yang murni. Rumus untuk mencari koefisien korelasi parsial adalah sebagai berikut :

$$r_{y_{123...k}} = \frac{r_{y_{123...k-1}} - [r_{yk-23...(k-1)}][r_{1k-23...(k-1)}]}{\sqrt{[1 - r_{2yk-23...(k-1)}][1 - r_{21k-23...(k-1)}]}}$$

5. Uji t-statistik

Uji t ini dilakukan untuk mengetahui apakah koefisien regresi cukup signifikan atau tidak

$$t = r_{12(3)} \sqrt{\frac{n - k - 1}{1 - r_{12(3)}^2}}$$

a. Pengujian Variabel Motivasi (Pelayanan).

1) Hipotesis.

$H_0 : b_1 = 0$, koefisien regresi tidak signifikan.

Secara parsial, pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

$H_a : b_1 \neq 0$, koefisien regresi signifikan.

Secara parsial, pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian.

2) Dasar pengambilan keputusan dengan taraf signifikansi 5%.

Jika $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$, maka H_0 diterima.

Jika $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$, maka H_0 ditolak.

Jika angka probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima.

Jika angka probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak.

Begitu pula dengan variabel motivasi yang lainnya (kemudahan memperoleh pinjaman, tingkat bunga pinjaman, prosedur permohonan pinjaman, agunan, lokasi).

Untuk dapat menyelesaikan perhitungan diatas digunakan teknik olah data dengan program *SPSS (Statistical product and service solution)*. Program olah data SPSS ini adalah suatu program komputer statistik yang mampu pemproses data statistik secara tepat dan tepat, serta menyajikannya dalam berbagai output yang dikehendaki oleh pengambil keputusan.(Singgih Susanto, 1999, hal 10).

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Karakteristik Responden

4.1.1. Kepentingan Pinjaman

Berdasarkan kepentingan pinjaman responden, terdiri atas dua kelompok, yaitu kelompok konsumtif dan produktif. Hasil analisis data ini diperoleh ditunjukkan pada Tabel 4.1 berikut:

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Kepentingan Pinjam

Kepentingan	Jumlah	%
Konsumtif	58	38.67%
Produktif	92	61.33%
Total	150	100.00%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2004

Dari data di atas menunjukkan bahwa Nasabah PT BPR Eka Bumi Artha Lampung mayoritas adalah melakukan pinjaman untuk produktif yaitu sebanyak 92 orang atau sebesar 61,33% dan sisanya sebanyak 58 orang atau sebesar 38,67% adalah untuk konsumtif. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah melakukan pinjaman digunakan untuk usaha atau menambah modal usaha.

4.1.2. Pekerjaan Responden

Berdasarkan pekerjaan responden, terdiri atas 5 kelompok, yaitu kelompok pegawai negeri, pegawai swasta, pengusaha, petani dan kelompok lain-lain. Hasil analisis data ini diperoleh ditunjukkan pada

Tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	%
Pegawai negeri	64	42.67%
Pegawai swasta	32	21.33%
Pengusaha	41	27.33%
Petani	11	7.33%
Lain-lain	2	1.33%
Total	150	100.00%

Sumber : Data Primer yang diolah

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa responden mayoritas mempunyai pekerjaan pegawai negeri, yaitu sebesar 64 orang atau 42,6% sedangkan yang mempunyai pekerjaan pegawai swasta adalah sebesar 21,33% atau 32 orang, pengusaha adalah sebesar 27,33% atau 41 orang, petani sebesar 7,33% atau 11 orang dan yang pekerjaan lain-lain adalah sebesar 1,33% atau 2 orang. Ini menunjukkan bahwa nasabah pada PT BPR Eka Bumi Artha Lampung sebagian besar ada pegawai yang melakukan pinjaman untuk sebagai menambah modal untuk usaha dalam usaha sampingan.

4.2. Analisis dan Pembahasan

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, jawaban dari responden telah direkapitulasi kemudian dianalisis untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman pada PT BPR Eka Bumi

Artha Lampung. Analisis data ini melalui dua tahap, yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif.

4.2.1. Analisis Kualitatif

a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Melakukan Pinjaman

Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman meliputi variabel Pelayanan, Kemudahan Memperoleh Pinjaman, Tingkat Bunga Pinjaman, Prosedur Permohonan Pinjaman, Agunan dan Lokasi.

Setiap pernyataan masing-masing terdiri dari empat alternatif jawaban yaitu jawaban sangat tidak setuju; tidak setuju; setuju; dan sangat setuju. jawaban sangat tidak setuju menunjukkan tingkat penilaian yang sangat rendah dan jawaban sangat setuju menunjukkan tingkat penilaian yang sangat tinggi. Berikut dijelaskan untuk hasil jawaban responden pada masing-masing variabel independen.

Tabel 4.3
Variabel Pelayanan (X_1)

Variabel Pelayanan	Jumlah	%
Sangat Tidak Setuju	15	10,0%
Tidak Setuju	18	12,0%
Setuju	79	52,7%
Sangat Setuju	38	25,3%
	150	100,0%

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2004

Berdasarkan Tabel 4.3 di atas dapat dilihat bahwa dari 150 responden yang diambil sebagai sampel, yang menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 15 orang atau sebesar 10%, sebanyak 18 orang

atau 12,0% menyatakan tidak setuju, 79 orang atau 52,7% menyatakan setuju dan 38 orang atau 25,3% menyatakan sangat setuju. Dengan demikian menunjukkan bahwa penilaian terhadap variabel Pelayanan mempunyai kecenderungan nilai yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa petugas atau karyawan PT BPR Eka Bumi artha memberikan pelayanan dengan maksimal, ramah, sigap dan cepat kepada nasabah.

Tabel 4.4
Variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2)

Kategori	Jumlah	%
Sangat Tidak Setuju	14	9,3%
Tidak Setuju	21	14,0%
Setuju	78	52,0%
Sangat Setuju	37	24,7%
	150	100,0%

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2004

Berdasarkan Tabel 4.4 di atas dapat dilihat bahwa dari 150 responden yang diambil sebagai sampel, yang menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 14 orang atau sebesar 9,3%, sebanyak 21 orang atau 14,0% menyatakan tidak setuju, 78 orang atau 52% menyatakan setuju dan 37 orang atau 24,7% menyatakan sangat setuju. Dengan demikian menunjukkan bahwa penilaian terhadap variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman mempunyai kecenderungan nilai yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa syarat-syarat permohonan kredit yang diminta bank tersebut sesuai dengan ketentuan yang ada dan permohonan kredit dikabulkan jika syarat-syarat dipenuhi oleh nasabah.

Tabel 4.5
Variabel Tingkat Bunga Pinjaman (X_3)

Variabel Tingkat Bunga Pinjaman	Jumlah	%
Sangat Tidak Setuju	8	5,3%
Tidak Setuju	23	15,3%
Setuju	84	56,0%
Sangat Setuju	35	23,3%
	150	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2004

Berdasarkan Tabel 4.5 di atas dapat dilihat bahwa dari 150 responden yang diambil sebagai sampel, yang menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 8 orang atau sebesar 5,3%, sebanyak 23 orang atau sebesar 15,3% menyatakan tidak setuju, 84 orang atau sebesar 56,0% menyatakan setuju dan 35 orang atau 23,3% menyatakan sangat setuju. Dengan demikian menunjukkan bahwa penilaian terhadap variabel Tingkat Bunga Pinjaman mempunyai kecenderungan penilaian yang tinggi. Hal menunjukkan bahwa tingkat bunga pinjaman pada PT. BPR Eka Bumi Artha tergolong rendah jika dibanding dengan tingkat bunga pinjaman pada bank lain dan sesuai dengan ketentuan dan jenis pinjaman sesuai ketentuan yang ditentukan oleh bank.

Tabel 4.6
Variabel Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4)

Kategori	Jumlah	%
Sangat Tidak Setuju	9	6,0%
Tidak Setuju	36	24,0%
Setuju	72	48,0%
Sangat Setuju	33	22,0%
	150	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2004

Berdasarkan Tabel 4.6 di atas dapat dilihat bahwa dari 150 responden yang diambil sebagai sampel, yang menyatakan sangat

tidak setuju sebanyak 9 orang atau sebesar 4.7%, sebanyak 21 orang atau sebesar 14% menyatakan tidak setuju, 72 orang atau sebesar 48% menyatakan setuju dan 33 orang atau 22% menyatakan sangat setuju. Dengan demikian menunjukkan bahwa penilaian terhadap variabel Prosedur Permohonan Pinjaman mempunyai kecenderungan nilai yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa prosedur permohonan pinjaman pada PT. BPR Eka Bumi Artha jelas, memenuhi standar ketentuan yang ada, tidak menyulitkan nasabah dan tidak berbelit-belit.

Tabel 4.7
Variabel Agunan (X_5)

Kategori	Jumlah	%
Sangat Tidak Setuju	7	4,7%
Tidak Setuju	21	14,0%
Setuju	76	50,7%
Sangat Setuju	46	30,7%
	150	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2004

Berdasarkan Tabel 4.7 di atas dapat dilihat bahwa dari 150 responden yang diambil sebagai sampel, yang menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 7 orang atau sebesar 4,7%, sebanyak 21 orang atau sebesar 14% menyatakan tidak setuju, sedangkan 76 orang atau sebesar 50,7% menyatakan setuju dan 46 orang atau 30,7% menyatakan sangat setuju. Dengan demikian menunjukkan bahwa penilaian terhadap variabel Agunan mempunyai kecenderungan nilai yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa agunan yang diminta sebagai jaminan cukup ringan dan disesuaikan dengan jumlah pinjaman.

Tabel 4.8
Variabel Lokasi (X₆)

Kategori	Jumlah	%
Sangat Tidak Setuju	14	9,3%
Tidak Setuju	28	18,7%
Setuju	76	50,7%
Sangat Setuju	32	21,3%
	150	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2004

Berdasarkan Tabel 4.8 di atas dapat dilihat bahwa dari 150 responden yang diambil sebagai sampel, yang menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 14 orang atau sebesar 9,3%, sebanyak 28 orang atau sebesar 18,7% menyatakan tidak setuju, 76 orang atau sebesar 50,7% menyatakan setuju dan 32 orang atau 21,3% menyatakan sangat setuju. Dengan demikian menunjukkan bahwa penilaian terhadap variabel Lokasi mempunyai kecenderungan nilai yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi PT BPR Eka Bumi Artha tidak jauh dari pusat kota, strategis, mudah dijangkau oleh kendaraan pribadi atau kendaraan umum sehingga memudahkan nasabah untuk datang.

b. Keputusan Mengajukan Kredit

Pada variabel keputusan mengajukan kredit, penulis akan mengemukakan jawaban dari responden atas pernyataan-pernyataan mengenai variabel Keputusan Mengajukan Kredit.

Tabel 4.9
Variabel Keputusan Mengajukan Kredit (Y_1)

Kategori	Jumlah	%
Sangat Tidak Setuju	9	6,0%
Tidak Setuju	29	19,3%
Setuju	89	59,3%
Sangat Setuju	23	15,3%
Jumlah	150	100%

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2004

Berdasarkan Tabel 4.9 di atas dapat dilihat bahwa dari 150 responden yang diambil sebagai sampel, yang menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 9 orang atau 6,0%, sebanyak 29 orang atau sebesar 19,3% menyatakan tidak setuju, 89 orang atau sebesar 59,3% menyatakan setuju dan 23 orang atau 15,3% menyatakan sangat setuju. Dengan demikian menunjukkan bahwa penilaian terhadap keputusan mengajukan pinjaman mempunyai kecenderungan nilai yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah mengajukan kredit karena pelayanan yang memuaskan, mudah mendapatkan pinjaman, bunga yang relatif rendah, agunan yang tidak memberatkan dan lokasi yang mudah dijangkau.

4.2.2. Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif yang digunakan dalam bab ini adalah analisis korelasi parsial, analisis Regresi Linear Berganda. Model analisis Regresi Linear Berganda ini dipilih untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur

Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), terhadap Keputusan Mengajukan Kredit Nasabah pada PT BPR Eka Bumi Artha Lampung.

4.2.2.1. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dilakukan dengan bantuan komputer program SPSS Versi 10.00 yang bertujuan untuk mengetahui bahwa setiap butir pertanyaan yang diajukan kepada responden telah dinyatakan valid atau tidak. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan teknik korelasi, yaitu dengan membandingkan hasil koefisien korelasi (r_{xy}) dengan r_{tabel} . Dengan jumlah sampel penelitian (N) sebanyak 150 responden maka dapat ditentukan besarnya r_{tabel} yaitu 0,16007. Dari hasil uji validitas diperoleh tabel sebagai berikut:

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

No. Item	r hitung	Nilai Kritis (r tabel)	Keterangan
Pelayanan (X_1), $\alpha = 0,7553$			
X1.1	0,796	0,16007	Valid
X1.2	0,669	0,16007	Valid
X1.3	0,799	0,16007	Valid
X1.4	0,777	0,16007	Valid
Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), $\alpha = 0,7881$			
X2.1	0,824	0,16007	Valid
X2.2	0,820	0,16007	Valid
X2.3	0,806	0,16007	Valid
X2.4	0,676	0,16007	Valid
Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), $\alpha = 0,7121$			
X3.1	0,760	0,16007	Valid
X3.2	0,681	0,16007	Valid
X3.3	0,739	0,16007	Valid
X3.4	0,751	0,16007	Valid

Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), $\alpha = 0,6462$			
X4.1	0,717	0,16007	Valid
X4.2	0,668	0,16007	Valid
X4.3	0,675	0,16007	Valid
X4.4	0,733	0,16007	Valid
Agunan (X_5), $\alpha = 0,6598$			
X5.1	0,708	0,16007	Valid
X5.2	0,695	0,16007	Valid
X5.3	0,681	0,16007	Valid
X5.4	0,733	0,16007	Valid
Lokasi (X_6), $\alpha = 0,7285$			
X6.1	0,594	0,16007	Valid
X6.2	0,789	0,16007	Valid
X6.3	0,789	0,16007	Valid
X6.4	0,797	0,16007	Valid
Keputusan Nasabah (Y), $\alpha = 0,7824$			
Y1.1	0,673	0,16007	Valid
Y1.2	0,722	0,16007	Valid
Y1.3	0,667	0,16007	Valid
Y1.4	0,395	0,16007	Valid
Y1.5	0,704	0,16007	Valid
Y1.6	0,722	0,16007	Valid

Sumber : Data primer yang diolah, 2004

Dari Tabel 4.10 di atas dapat diketahui besarnya koefisien korelasi dari seluruh butir pertanyaan terdiri dari butir pertanyaan untuk variabel Pelayanan (X_1), 4 butir pertanyaan untuk Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), 4 butir pertanyaan untuk Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), 4 butir pertanyaan untuk Prosedur Permohonan (X_4), dan 4 butir pertanyaan untuk Agunan (X_5) dan 4 pernyataan untuk variabel Lokasi (X_6). Untuk variabel Keputusan Nasabah terdiri dari 6 pertanyaan. Dari hasil perhitungan koefisien korelasi (r_{xy}) seluruhnya mempunyai r_{hitung} yang lebih besar dari r_{tabel} (r_{tabel}

= 0,16007). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh butir dinyatakan valid. Dengan demikian seluruh butir pertanyaan yang ada pada instrumen penelitian dapat dinyatakan layak sebagai instrumen untuk mengukur data penelitian.

Dari hasil uji reliabilitas diperoleh koefisien reliabilitas alpha sebesar 0,7553 untuk variabel pelayanan, sebesar 0,7881 untuk variabel kemudahan memperoleh pinjaman, sebesar 0,7121 untuk variabel tingkat bunga pinjaman, sebesar 0,6462 untuk variabel prosedur permohonan pinjaman, sebesar 0,6598 untuk variabel agunan, sebesar 0,7285 untuk variabel lokasi. Sedangkan untuk variabel keputusan nasabah, besarnya koefisien alpha adalah 0,7824. Variabel-variabel penelitian ini dapat dinyatakan reliabel karena koefisien alpha lebih besar dari nilai kritisnya yaitu sebesar 0,16007, maka dapat disimpulkan bahwa butir-butir pertanyaan mengenai variabel-variabel penelitian ini merupakan pertanyaan yang reliabel. Dari ketujuh hasil analisis reliabilitas diatas dapat diartikan bahwa secara menyeluruh quisioner yang digunakan dalam penelitian ini telah dinyatakan reliabel atau andal.

4.2.2.2. Analisis Regresi Linear Berganda

Model Regresi Linear Berganda untuk variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) mempunyai formula sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + e$$

Hasil analisis Regresi Linier Berganda dapat ditunjukkan seperti pada Tabel 4.11 sebagai berikut:

Tabel 4.11
Hasil Regresi Linear Berganda

Variabel	Koef. Regresi (B)	T _{hitung}	t _{Tabel} (DF=143)	Sig t	Keterangan
Konstanta	0,234				
Pelayanan (X ₁)	0,156	3,422	1,9767	0,001	Signifikan
Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X ₂)	0,144	3,163	1,9767	0,002	Signifikan
Tingkat Bunga Pinjaman (X ₃)	0,326	5,323	1,9767	0,000	Signifikan
Prosedur Permohonan Pinjaman (X ₄)	0,187	3,668	1,9767	0,000	Signifikan
Agunan (X ₅)	0,140	2,570	1,9767	0,011	Signifikan
Lokasi (X ₆)	0,123	2,509	1,9767	0,013	Signifikan

Standart error = 0,3522

Adjusted R Square = 0,612

R Square = 0,628

Multiple R = 0,792

F hitung = 40,170

Signif F = 0,000

Sumber : Data Primer yang Diolah, 2004

Dengan memperhatikan model regresi dan hasil Regresi Linear Berganda maka di dapat persamaan variabel-variabel yang mempengaruhi Keputusan Mengajukan Kredit Nasabah pada PT BPR Eka Bumi Artha Lampung sebagai berikut :

$$Y = 0,234 + 0,156X_1 + 0,144X_2 + 0,326X_3 + 0,187X_4 + 0,140X_5 + 0,123X_6$$

Berdasarkan nilai koefisien regresi dari variabel-variabel yang mempengaruhi Keputusan Mengajukan Kredit, maka dapat diberikan interpretasi sebagai berikut:

- 1) Nilai konstanta sebesar 0,234 yang berarti bahwa jika tidak ada variabel bebas yang terdiri dari variabel Pelayanan (X₁), Kemudahan Memperoleh

- Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), yang mempengaruhi Keputusan Mengajukan Kredit maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat sebesar 0,234.
- 2) Variabel Pelayanan (X_1) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Mengajukan Kredit, dengan koefisien regresi sebesar 0,156 yang artinya apabila variabel Pelayanan meningkat sebesar 1 satuan, maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat sebesar 0,156 satuan dengan asumsi bahwa pada variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), dalam kondisi konstan. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara variabel Pelayanan dan Keputusan Mengajukan Kredit menunjukkan hubungan yang searah. Jika variabel Pelayanan semakin meningkat mengakibatkan Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu pula sebaliknya jika pada variabel Pelayanan semakin menurun maka Keputusan Mengajukan Kredit akan semakin menurun.
- 3) Pada variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Mengajukan Kredit, dengan koefisien regresi sebesar 0,144 yang artinya apabila pada variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman meningkat sebesar 1 satuan, maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat sebesar 0,144 satuan dengan asumsi bahwa pada variabel Pelayanan (X_1), Tingkat Bunga

Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6) dalam kondisi konstan. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman dan Keputusan Mengajukan Kredit menunjukkan hubungan yang searah. Semakin meningkat nilai variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman mengakibatkan Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu pula sebaliknya jika pada variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman menurun maka Keputusan Mengajukan Kredit akan semakin menurun.

- 4) Pada variabel Tingkat Bunga Pinjaman (X_3) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Mengajukan Kredit, dengan koefisien regresi sebesar 0,326 yang artinya apabila pada variabel Tingkat Bunga Pinjaman meningkat sebesar 1 satuan, maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat sebesar 0,326 satuan dengan asumsi bahwa pada variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6) dalam kondisi konstan. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara variabel Tingkat Bunga Pinjaman dan Keputusan Mengajukan Kredit menunjukkan hubungan yang searah. Semakin meningkat nilai Tingkat Bunga Pinjaman mengakibatkan Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu pula sebaliknya jika pada variabel Tingkat Bunga Pinjaman menurun maka Keputusan Mengajukan Kredit akan semakin menurun.

- 5) Variabel Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Mengajukan Kredit, dengan koefisien regresi sebesar 0,187 yang artinya apabila variabel Prosedur Permohonan Pinjaman meningkat sebesar 1 satuan, maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat sebesar 0,187 satuan dengan asumsi bahwa pada variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), dalam kondisi konstan. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara variabel Prosedur Permohonan Pinjaman dan Keputusan Mengajukan Kredit menunjukkan hubungan yang searah. Jika variabel Prosedur Permohonan Pinjaman semakin meningkat mengakibatkan Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu pula sebaliknya jika pada variabel Prosedur Permohonan Pinjaman semakin menurun maka Keputusan Mengajukan Kredit akan semakin menurun.
- 6) Variabel Agunan (X_5) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Mengajukan Kredit, dengan koefisien regresi sebesar 0,140 yang artinya apabila variabel Agunan meningkat sebesar 1 satuan, maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat sebesar 0,140 satuan dengan asumsi bahwa pada variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4) dan Lokasi (X_6), dalam kondisi konstan. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara pada variabel Agunan dan Keputusan Mengajukan Kredit menunjukkan

hubungan yang searah. Jika variabel Agunan semakin meningkat mengakibatkan Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu pula sebaliknya jika pada variabel Agunan semakin menurun maka Keputusan Mengajukan Kredit akan semakin menurun.

- 7) Variabel Lokasi (X_6) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Mengajukan Kredit, dengan koefisien regresi sebesar 0,123 yang artinya apabila variabel Pelayanan meningkat sebesar 1 satuan, maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat sebesar 0,123 satuan dengan asumsi bahwa pada variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), dan Agunan (X_5), dalam kondisi konstan. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara variabel Lokasi dan Keputusan Mengajukan Kredit menunjukkan hubungan yang searah. Jika variabel kepemimpinan semakin meningkat mengakibatkan Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu pula sebaliknya jika pada variabel Lokasi semakin menurun maka Keputusan Mengajukan Kredit akan semakin menurun.

4.2.2.3. Uji Regresi Serentak (UjiF)

Untuk menginterpretasikan data di atas kita kembali ke hipotesis yang menyatakan :

H_0 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman yang terdiri dari

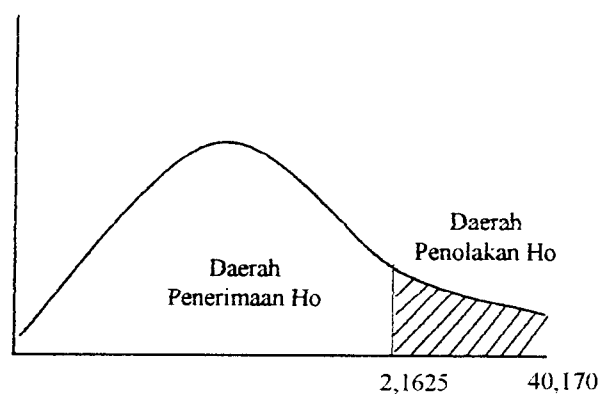
variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), secara bersama-sama terhadap Keputusan Mengajukan Kredit.

Ha : Ada pengaruh yang signifikan antara Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), secara bersama-sama terhadap Keputusan Mengajukan Kredit.

Kriteria pengujian :

- Jika $F_{hitung} \leq F_{Tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak
- Jika $F_{hitung} > F_{Tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima

Dengan berpedoman pada $DF = N-k-1$ diperoleh F_{Tabel} atau $F_{0,05;6,143}$ yaitu sebesar 2,1625. Dalam pengambilan kesimpulan ini dapat diperjelas lagi dengan Gambar 4.1 sebagai berikut:



Gambar 4.1 Distribusi F Variabel X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 dan X_6

Dari Tabel 4.11 di atas di dapat F_{hitung} sebesar 40,170 dengan taraf signifikansi 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa F_{hitung} lebih besar dari F_{Tabel} yang nilainya 2,1625. Karena $F_{hitung} > F_{Tabel}$ ($40,170 > 2,1625$), maka H_a diterima dan menolak H_o . Ini menunjukkan bahwa variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6) secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit Nasabah pada PT BPR Eka Bumi Artha Lampung

Berdasarkan Tabel 4.11 di atas dapat diketahui koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,628. Dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,628, maka dapat diartikan bahwa 62,8% Keputusan Mengajukan Kredit dapat dijelaskan oleh keenam variabel bebas yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6). Sedangkan sisanya sebesar 37,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

4.2.2.4. Uji t

Hasil dari perbandingan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} akan dijadikan dasar untuk pengambilan keputusan. Tabel 4.11 di atas yang berisi hasil persamaan regresi pada variabel-variabel penelitian akan memperlihatkan hasil dari t_{hitung} yang dikeluarkan oleh output olah data dengan menggunakan *SPSS for Windows versi 10.0*. dasar pengujian uji t menggunakan hipotesis :

H_o : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara Faktor-faktor yang

mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), secara parsial terhadap Keputusan Mengajukan Kredit (Y).

H_a : Ada pengaruh yang signifikan antara Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), secara parsial terhadap Keputusan Mengajukan Kredit (Y).

Kriteria pengujian :

- Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{hitung} < -t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- Jika t_{hitung} berada diantara $-t_{tabel}$ dan $+t_{tabel}$ maka H_0 diterima atau H_a ditolak.

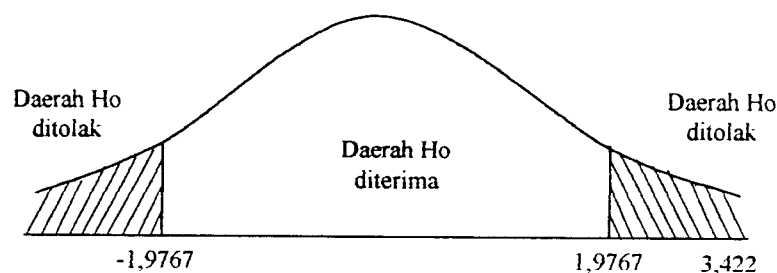
Berdasarkan Tabel 4.11 tersebut di atas terlihat nilai t_{hitung} untuk masing-masing variabel bebasnya telah diketahui dan dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan dengan cara membandingkannya dengan t_{tabel} .

1) Pengujian terhadap koefisien regresi pada variabel Pelayanan (X_1)

Dengan pengujian dua sisi yang menggunakan tingkat signifikan sebesar $\alpha = 2,5\%$ dan dengan derajat kebebasan $df (N-k-1)$ diperoleh $t_{tabel} = \pm 1,9767$. Hasil perhitungan pada regresi berganda diperoleh nilai

t_{hitung} sebesar 3,422. Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($3,422 > 1,9767$) maka seperti terlihat pada Gambar 4.2 t_{hitung} berada pada daerah penolakan H_0 , artinya pada variabel Pelayanan secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit.

Dalam pengambilan kesimpulan ini dapat diperjelas lagi dengan Gambar 4.2 sebagai berikut:



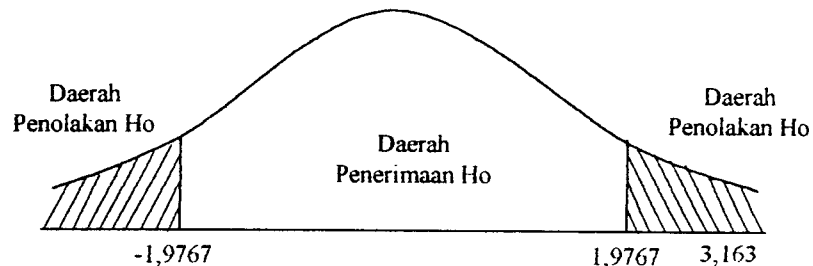
Gambar 4.2 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi pada variabel Pelayanan (X_1)

- 2) Pengujian terhadap koefisien regresi pada variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2).

Dengan pengujian dua sisi yang menggunakan tingkat signifikan sebesar $\alpha = 2,5\%$ dan dengan derajat kebebasan df ($N-k-1$) diperoleh $t_{tabel} = \pm 1,9767$. Hasil perhitungan pada regresi linier berganda diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 3,163. Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{Tabel} ($3,163 > 1,9767$) maka seperti terlihat pada Gambar 4.3 t_{hitung} berada pada daerah penolakan H_0 , artinya pada variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit Nasabah pada PT BPR Eka Bumi Artha Lampung.

Dalam pengambilan kesimpulan ini dapat diperjelas lagi dengan

Gambar 4.3 sebagai berikut:

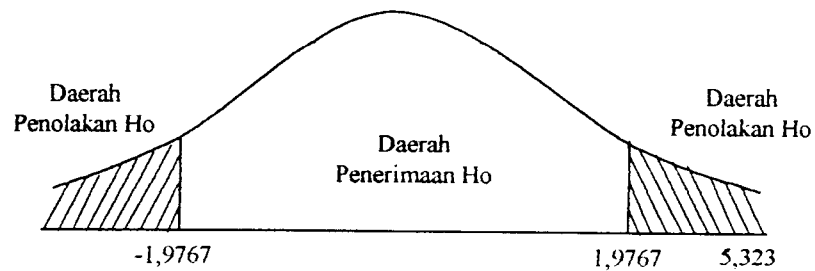


Gambar 4.3 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi pada variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2)

3) Pengujian terhadap koefisien regresi Tingkat Bunga Pinjaman (X_3)

Dengan pengujian dua sisi yang menggunakan tingkat signifikan sebesar $\alpha = 2,5\%$ dan dengan derajat kebebasan $df = (N-k-1)$ diperoleh $t_{tabel} = \pm 1,9767$. Hasil perhitungan pada regresi linier berganda diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 5,323. Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($5,323 > 1,9767$) maka seperti terlihat pada Gambar 4.4, t_{hitung} berada pada daerah penolakan H_0 , artinya pada variabel Tingkat Bunga Pinjaman (X_3) secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit.

Dalam pengambilan kesimpulan ini dapat diperjelas lagi dengan Gambar 4.4 sebagai berikut:

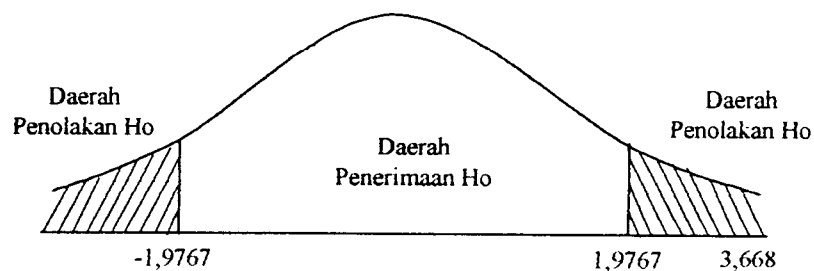


Gambar 4.4 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi pada Variabel Tingkat Bunga Pinjaman (X_3)

4) Pengujian terhadap koefisien regresi variabel Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4)

Dengan pengujian dua sisi yang menggunakan tingkat signifikan sebesar $\alpha = 2.5\%$ dan dengan derajat kebebasan $df (N-k-1)$ diperoleh $t_{\text{tabel}} = \pm 1,9767$. Hasil perhitungan pada regresi linier berganda diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 3,668. Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($3,668 > 1,9767$) maka seperti terlihat pada Gambar 4.5, t_{hitung} berada pada daerah penolakan H_0 , artinya pada variabel Prosedur Permohonan Pinjaman secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit.

Dalam pengambilan kesimpulan ini dapat diperjelas lagi dengan Gambar 4.5 sebagai berikut:

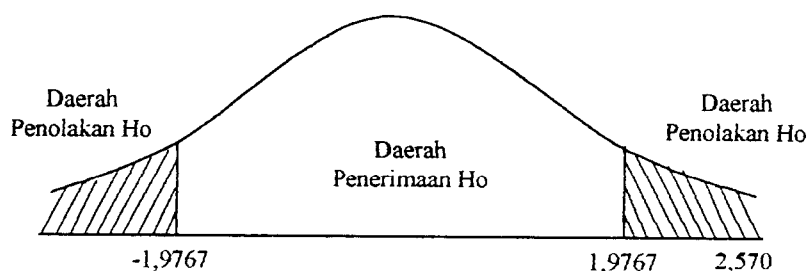


Gambar 4.5 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi pada Variabel Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4)

5) Pengujian terhadap koefisien regresi variabel Agunan (X_5)

Dengan pengujian dua sisi yang menggunakan tingkat signifikan sebesar $\alpha = 2,5\%$ dan dengan derajat kebebasan $df = (N-k-1)$ diperoleh $t_{tabel} = \pm 1,9767$. Hasil perhitungan pada regresi linier berganda diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,570. Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($2,570 > 1,9767$) maka seperti terlihat pada Gambar 4.6, t_{hitung} berada pada daerah penolakan H_0 , artinya pada variabel Agunan secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit.

Dalam pengambilan kesimpulan ini dapat diperjelas lagi dengan Gambar 4.6 sebagai berikut:

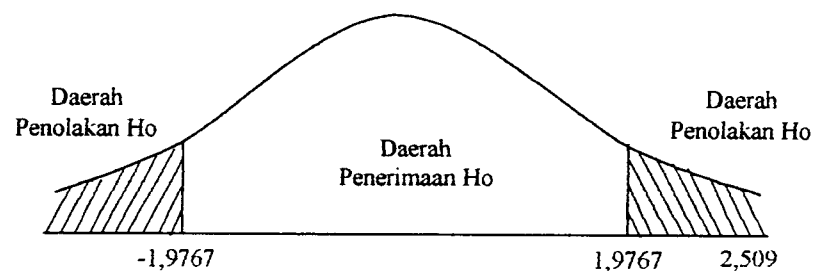


Gambar 4.6 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi pada Variabel Agunan (X_5)

6) Pengujian terhadap koefisien regresi variabel Lokasi (X_6)

Dengan pengujian dua sisi yang menggunakan tingkat signifikan sebesar $\alpha = 2,5\%$ dan dengan derajat kebebasan $df = (N-k-1)$ diperoleh $t_{tabel} = \pm 1,9767$. Hasil perhitungan pada regresi linier berganda diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,509. Dengan demikian t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($2,509 > 1,9767$) maka seperti terlihat pada Gambar 4.7, t_{hitung} berada pada daerah penolakan H_0 , artinya pada variabel Lokasi secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit.

Dalam pengambilan kesimpulan ini dapat diperjelas lagi dengan Gambar 4.7 sebagai berikut:



Gambar 4.7 Pengujian Terhadap Koefisien Regresi pada Variabel Lokasi (X_6)

Tabel 4.12
Rekapitulasi t_{tabel} dan t_{hitung}

Variabel	t_{tabel}	t_{hitung}	Kesimpulan
Pelayanan	1.9767	3.422	Signifikan
Kemudahan memperoleh pinjaman	1.9767	3,163	Signifikan
Tingkat bunga pinjaman	1.9767	5,323	Signifikan

Tabel 4.12 (Lanjutan)

Prosedur permohonan pinjaman	1.9767	3,668	Signifikan
Agunan	1.9767	2,570	Signifikan
Lokasi	1.9767	2,509	Signifikan

4.2.2.5 Analisis Korelasi Berganda

Korelasi linier berganda berfungsi untuk untuk menjelaskan tingkat hubungan antara variabel yang satu dengan variabel yang lain. Koefisien korelasi berganda diberi notasi R.

Berdasarkan Tabel 4.11 di atas dapat diketahui koefisien korelasi ganda (R) sebesar 0,792 (lampiran, tabel model summary). Dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,792, maka dapat diartikan bahwa terdapat hubungan yang positif antara variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), dengan Keputusan Nasabah Mengajukan Kredit, artinya variabel variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6) mengalami peningkatan maka akan diikuti dengan meningkatnya Keputusan Nasabah Dalam Mengajukan Kredit. Begitu juga sebaliknya jika keenam variabel bebas mengalami penurunan maka akan diikuti oleh penurunan pada Keputusan Nasabah.

4.2.2.6. Analisis Korelasi Parsial

Analisis Korelasi parsial digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan variabel bebas dengan variabel terikat secara parsial. Sedangkan

untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial digunakan koefisien determinasi parsial (r^2). Hasil koefisien korelasi parsial dapat dilihat pada tabel 4.13, dan dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.13
Korelasi Parsial

Variabel	r	r^2
X ₁ dengan Y	0,472	0,223
X ₂ dengan Y	0,462	0,213
X ₃ dengan Y	0,667	0,445
X ₄ dengan Y	0,495	0,245
X ₅ dengan Y	0,415	0,172
X ₆ dengan Y	0,441	0,194

- 1) $R_{X_1,Y} = 0,472$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 47,2% antara pelayanan dan Keputusan Mengajukan Kredit. Artinya dengan pelayanan yang semakin meningkat maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu juga sebaliknya. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,223 artinya 22,3% variabel Keputusan Mengajukan Kredit dipengaruhi oleh pelayanan.
- 2) $R_{X_2,Y} = 0,462$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 46,2% antara kemudahan memperoleh pinjaman dan Keputusan Mengajukan Kredit. Artinya dengan kemudahan memperoleh pinjaman semakin meningkat maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu juga sebaliknya. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,213 artinya 21,3% variabel Keputusan Mengajukan Kredit dipengaruhi oleh kemudahan memperoleh pinjaman.

- 3) $R_{X3,Y} = 0,667$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 66,7% antara tingkat bunga pinjaman dan Keputusan Mengajukan Kredit. Artinya dengan tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh pihak PT BPR Eka Bumi Artha yang relatif lebih rendah dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman di bank lain dan tidak membebani nasabah maka Keputusan Nasabah Untuk Mengajukan Kredit akan meningkat. Hal ini didukung pula dengan hasil perhitungan rata-rata variable tingkat suku bunga dari 150 responden. Dari perhitungan tersebut diperoleh angka 3,01 (tabel rata-rata variable tingkat suku bunga) yang artinya sebagian besar responden menyatakan setuju bahwa tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh PT BPR Eka Bumi Artha lebih rendah dari tingkat bunga pinjaman di bank lain. Sebagian besar nasabah juga tidak merasa terbebani dengan tingkat bunga yang ditetapkan oleh pihak Bank, sebab dari perhitungan yang sama diperoleh angka 2,99. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,445 artinya 44,5% variabel Keputusan Mengajukan Kredit dipengaruhi oleh rendahnya tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh PT Bank Eka Bumi Artha dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman di bank lain. Faktor lebih rendahnya tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh PT BPR Eka Bumi Artha dibandingkan dengan bank lain merupakan faktor alasan yang cukup besar bagi nasabah untuk mengajukan pinjaman, selain itu diperkuat pula dengan nasabah yang sebagian besar tidak merasa terbebani dengan tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh pihak bank.

- 4) $R_{X_4,Y} = 0,495$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 49,5% antara prosedur permohonan pinjaman dan Keputusan Mengajukan Kredit. Artinya dengan prosedur permohonan pinjaman semakin meningkat maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu juga sebaliknya. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,245 artinya 24,5% variabel Keputusan Mengajukan Kredit dipengaruhi oleh prosedur permohonan pinjaman.
- 5) $R_{X_5,Y} = 0,415$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 41,5% antara agunan dan Keputusan Mengajukan Kredit. Artinya dengan agunan semakin meningkat maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu juga sebaliknya. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,172 artinya 17,2% variabel Keputusan Mengajukan Kredit dipengaruhi oleh agunan.
- 6) $R_{X_6,Y} = 0,441$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 44,1% antara lokasi dan Keputusan Mengajukan Kredit. Artinya dengan lokasi semakin meningkat maka Keputusan Mengajukan Kredit akan meningkat, begitu juga sebaliknya. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,194 artinya 19,4% variabel Keputusan Mengajukan Kredit dipengaruhi oleh lokasi.

4.2.2.7. Pembahasan dan Implikasi

Pembahasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengajukan pinjaman didasarkan pada hasil analisis data, khususnya dalam

pengujian setiap hipotesis. Tahapan pembahasan dimulai dari analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), terhadap Keputusan Mengajukan Kredit (Y) diuji secara simultan dan secara parsial.

1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah dalam Melakukan Pinjaman terhadap Keputusan Mengajukan Kredit

Hasil analisis regresi menyebutkan bahwa secara simultan Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit (Y). Besarnya sumbangan faktor-faktor tersebut terhadap keputusan nasabah adalah sebesar 0,628 atau sebesar 62,8% dan sisanya sebesar 37,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijadikan model penelitian.

2. Pengaruh Pelayanan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit

Pelayanan adalah perihal atau cara karyawan melayani customer yang menyangkut *proactive service* seperti keramahan, kesigapan, kesabaran dan *silent service* seperti kenyamanan ruangan, toilet, tempat antri dan lain-lain. Berdasarkan analisis regresi pelayanan mempunyai pengaruh signifikan sebesar 22,3% terhadap Keputusan mengajukan

kredit. Pelayanan sangat berhubungan dengan kepuasan yang diterima oleh konsumen. Konsumen yang terpuaskan oleh pelayanan yang telah diberikan maka konsumen akan memberikan keputusan untuk menggunakan jasa yang ditawarkan tersebut.

3. Pengaruh Kemudahan memperoleh pinjaman terhadap Keputusan Mengajukan Kredit

Kemudahan memperoleh pinjaman adalah suatu keadaan dimana nasabah atau konsumen bisa mendapatkan pinjaman atau kredit dari pihak bank tanpa mendapatkan kesulitan. Berdasarkan analisis regresi kemudahan memperoleh pinjaman mempunyai pengaruh signifikan sebesar 21,3% terhadap Keputusan mengajukan kredit. Dengan kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh pihak bank untuk mendapatkan pinjaman maka nasabah akan tertarik untuk mengambil kredit dari bank tersebut.

4. Pengaruh Tingkat bunga pinjaman terhadap Keputusan Mengajukan Kredit

Tingkat bunga pinjaman adalah imbalan untuk penggunaan uang atau modal yang dibayar pada waktu yang disetujui, umumnya dinyatakan sebagai prosentase dari modal pokok. Berdasarkan analisis regresi tingkat bunga pinjaman mempunyai pengaruh positif signifikan terbesar yaitu 44,5% terhadap Keputusan mengajukan kredit. Tingkat bunga pinjaman mempengaruhi nasabah untuk melakukan kredit atau pinjaman, dengan

bunga pinjaman yang lebih rendah dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman di bank lain nasabah atau peminjam akan tertarik untuk mengajukan pinjaman, selain itu nasabah juga tidak merasa terbebani oleh tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan.

5. Pengaruh Prosedur permohonan pinjaman terhadap Keputusan Mengajukan Kredit

Prosedur permohonan pinjaman adalah tahap kegiatan yang harus dilakukan untuk mendapatkan pinjaman. Berdasarkan analisis regresi prosedur permohonan pinjaman mempunyai pengaruh signifikan sebesar 24,5% terhadap Keputusan mengajukan kredit. Prosedur permohonan peminjaman yang jelas dan tidak berbelit-belit akan mempermudah nasabah untuk mendapatkan pinjaman atau kredit, sehingga nasabah atau peminjam merasa mendapat kemudahan untuk melakukan peminjaman terhadap bank tersebut.

6. Pengaruh Agunan terhadap Keputusan Mengajukan Kredit

Agunan adalah jaminan baik berupa barang atau surat-surat berharga yang harus diserahkan kepada pihak bank sebagai pernyataan kesanggupan seseorang atau badan untuk menanggung pembayaran kembali suatu hutang atau pinjaman. Berdasarkan analisis regresi agunan mempunyai pengaruh signifikan sebesar 17,2% terhadap Keputusan mengajukan kredit. Biasanya besarnya agunan tergantung pada besar kecilnya pinjaman yang inginkan. Semakin besar pinjaman yang diinginkan biasanya agunan yang diminta juga bernilai besar.

7. Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Mengajukan Kredit

Lokasi adalah suatu tempat dimana benda tersebut berada. Letak yang strategis atau mudah dijangkau akan memudahkan konsumen untuk mendatangi tempat tersebut. Sebaliknya lokasi yang sulit dijangkau akan mengakibatkan konsumen kurang tertarik untuk datang pada tempat tersebut. Berdasarkan analisis regresi lokasi mempunyai pengaruh signifikan sebesar 19,4% terhadap Keputusan mengajukan kredit. Lokasi yang mudah dijangkau dan terdapat sarana transportasi atau fasilitas transportasi yang tersedia akan mempermudah konsumen atau nasabah untuk mendatangi bank tersebut.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah diuraikan pada analisis dan pembahasan diatas dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara simultan Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5), dan Lokasi (X_6) mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap Keputusan Nasabah Mengajukan Kredit pada PT BPR Eka Bumi Artha Lampung. Hal ini dapat dilihat dari hasil korelasi berganda (R) sebesar 0,792. Artinya dengan koefisien korelasi berganda sebesar 0,792 maka dapat diartikan bahwa besarnya pengaruh antara variabel Pelayanan, Kemudahan Memperoleh Pinjaman, Tingkat Bunga Pinjaman, Prosedur Permohonan Pinjaman, agunan dan lokasi secara bersama-sama mempunyai hubungan dengan keputusan nasabah mengajukan kredit sebesar 79,2%. Ini menunjukkan bahwa hubungan antara kelima variabel bebas (X) secara bersama-sama dengan variabel terikat (Y) cukup erat. Selain itu dibuktikan pula dengan hasil uji F yang didapatkan F hitung lebih besar dari F tabel. Artinya H_0 yang menyatakan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam

melakukan pinjaman yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), secara bersama-sama terhadap Keputusan Mengajukan Kredit *ditolak*, dan *Ha* yang menyatakan ada pengaruh yang signifikan antara Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman yang terdiri dari variabel Pelayanan (X_1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2), Tingkat Bunga Pinjaman (X_3), Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4), Agunan (X_5) dan Lokasi (X_6), secara bersama-sama terhadap Keputusan Mengajukan Kredit *diterima*.

2. Secara parsial Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman memiliki nilai yang berbeda, yaitu terdiri dari variabel Pelayanan (X_1) sebesar 0,223, Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X_2) sebesar 0,213, Tingkat Bunga Pinjaman yang sebesar 0,445, Prosedur Permohonan Pinjaman (X_4) sebesar 0,245, Agunan (X_5) sebesar 0,172, dan Lokasi (X_6) sebesar 0,194.
3. Dari koefisien masing-masing faktor diatas maka terbukti bahwa faktor tingkat bunga pinjaman (X_3) merupakan faktor yang memiliki nilai terbesar dibandingkan dengan faktor-faktor lain yang diteliti.

5.2. Saran

Berdasar kesimpulan di atas, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi PT. BPR Eka Bumi Artha berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman.

1. Peningkatan Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pinjaman pada PT. BPR Eka Bumi Artha baik dari variabel Pelayanan, Kemudahan Memperoleh Pinjaman, Tingkat Bunga Pinjaman, Prosedur Permohonan Pinjaman, Agunan dan Lokasi, sangat berperan penting guna mendapatkan Keputusan Mengajukan Kredit yang tetap tinggi. Saran yang diusulkan dalam kaitannya dengan tingkat bunga pinjaman yang berdasarkan penelitian merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap Keputusan Mengajukan Kredit yaitu dengan cara tetap mempertahankan tingkat bunga pinjaman pada BPR tersebut selalu lebih rendah dari bunga pinjaman bank yang lain.
2. Pihak manajemen PT. BPR Eka Bumi Artha harus memperhatikan masalah agunan yang berdasarkan penelitian merupakan variabel yang paling rendah pengaruhnya terhadap Keputusan Mengajukan Kredit. Saran yang diusulkan adalah sebaiknya perusahaan menentukan kebijakan yang lebih ringan dan fleksibel dalam hal agunan. Sehingga nasabah tidak enggan untuk mengajukan pinjaman pada PT BPR Eka Bumi Artha dan juga pihak bank tidak dirugikan sebab nasabah akan tetap melunasi kewajibannya pada pihak bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Hakim. (2000). *Statistik Induktif Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Togyakarta: Penerbit Ekonisia.
- Hans Lapoliwa. (1990). *Klausa Pemerlengkapan Dalam Bahasa Indonesia*. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Husein Umar. (2003). *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- _____ (2000). *Research Methods In Finance And Banking*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Moh. Tjoekam. (1999). *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Mudrajad Kuncoro suhardjono. (2002). *Manajemen Perbankan Teoti dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Philip Kotler, AB Susanto. (2001). *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- _____ (2002). *Manajemen Pemasaran 2*. Jakarta: PT Prenhalindo.
- Rahmat Lopiyoadi. (2002). *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktik*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Singgih Susanto. (1999). *SPSS Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta: PT Alex Media Komputindo Kelompok Gramedia.

LAMPIRAN



BANK EKA

PT. BPR. EKA BUMI ARTHA

Jalan Ahmad Yani No. 70
Telp. (0725) 41246 (Hunting)
Facs. (0725) 42957
PO Box 275 Kota Metro Lampung

SURAT KETERANGAN

No. 044/EBA/III/2004

Yang bertanda tangan di bawah ini :

N a m a : Heru Subiyanto
Jabatan : Kabag. Sumberdaya PT BPR Eka Bumi Artha
Alamat : Jalan A. Yani No. 70 Metro

dengan ini menerangkan bahwa :

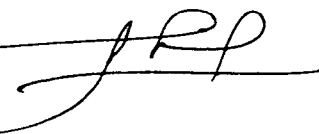
N a m a : Wahdani Sartika
N I M : 99311536
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah
Dalam Mengajukan Pinjaman, Studi Kasus Pada
PT BPR Eka Bumi Artha Metro, Lampung

telah melaksanakan pengambilan data pada PT BPR Eka Bumi Artha di Metro,
Lampung pada tanggal 20 Februari 2004 s.d. 09 Maret 2004.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 09 Maret 2004
PT BPR EKA BUMI ARTHA
Kabag. Sumberdaya




Heru Subiyanto

KUISIONER
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH
DALAM MENGAJUKAN PINJAMAN STUDI KASUS PADA PT BANK
EKA BUMI ARTHA LAMPUNG

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan jujur sesuai dengan pendapat dan pengalaman saudara sebagai nasabah PT Bank Eka Bumi Artha.

I. Karakteristik Responden

1. Pinjaman yang diajukan digunakan untuk kepentingan
 - a. Konsumtif (untuk beli rumah, beli mobil dan lain-lain)
 - b. Produktif (digunakan untuk usaha missalnya di sektor industri, pertanian dan lain-lain)
2. Pekerjaan
 - a. Pegawai Negri
 - b. Pegawai Swasta
 - c. Pengusaha
 - d. Petani
 - e. Lain-lain, sebutkan....

II. Variabel Penelitian Dan Daftar Pertanyaan

1. Berikanlah tanda (x) pada jawaban yang menurut saudara paling sesuai
2. Keterangan : SS = Sangat Setuju
S = Setuju
TS = Tidak Setuju
STS = Sangat Tidak Setuju

A. Pelayanan

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Petugas/karyawan PT BPR Eka Bumi Artha sudah memberikan pelayanan yang maksimal kepada nasabah.				
2.	Petugas/karyawan selalu melayani nasabah dengan ramah.				
3.	Petugas/Karyawan selalu melayani nasabah dengan sigap dan cepat.				
4.	Pelayanan yang berupa fasilitas penunjang seperti ruang tunggu dan toilet yang disediakan oleh Bank sudah memadai.				

B. Kemudahan Memperoleh Pinjaman

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Syarat-syarat yang diminta oleh PT BPR Eka Bumi Artha sesuai dengan ketentuan yang ada.				
2.	Pihak Bank akan secepatnya mengabulkan permohonan kredit/pinjaman yang diajukan oleh nasabah jika memang semua syarat sudah terpenuhi.				
3.	Syarat-syarat permohonan kreditnya tidak berbelit-belit.				
4.	Nasabah tidak merasa kesulitan dalam memenuhi semua syarat-syarat yang ditentukan oleh Bank				

C. Tingkat Bunga Pinjaman

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh Bank relatif lebih rendah dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman di bank lain.				
2.	Tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh Bank sesuai dengan ketentuan yang ada.				
3.	Tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh Bank disesuaikan dengan bentuk/jenis pinjaman.				
4	Nasabah tidak merasa terbebani dengan tingkat bunga pinjaman yang ditetapkan oleh Bank.				

D. Prosedur Permohonan Kredit

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Prosedur permohonan pinjaman pada PT BPR Eka Bumi artha tidak berbelit-belit.				
2.	Prosedur permohonan pinjaman yang ditetapkan oleh Bank tidak menyulitkan nasabah.				
3.	Prosedur permohonan pinjamannya sangat jelas.				
4.	Prosedur permohonan pinjaman yang ditetapkan sudah sesuai dengan standar ketentuan yang berlaku.				

E. Agunan

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Agunan yang dimintakan sebagai jaminan cukup ringan.				
2.	Agunan yang diminta sebagai jaminan oleh pihak Bank membuat nasabah tertarik untuk mengajukan permohonan pinjaman				
3.	Agunan yang diminta oleh Bank disesuaikan dengan besar pinjaman yang diajukan oleh nasabah.				
4.	Besarnya nilai agunan yang diminta oleh pihak Bank tidak membebani nasabah.				

F. Lokasi

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Lokasi Bank tidak jauh dari pusat kota sehingga mudah dijangkau oleh para nasabah.				
2.	Letak Bank dilalui oleh angkutan umum sehingga memudahkan nasabah untuk datang ke Bank.				
3.	Lokasi Bank dekat dengan tempat tinggal para nasabah.				
4.	Letak Bank sangat strategis.				

G. Keputusan

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya mengajukan permohonan pinjaman/kredit pada PT BPR Eka Bumi Artha karena pelayanannya sangat memuaskan.				
2.	Saya memilih PT BPR Eka Bumi Artha untuk mengajukan permohonan pinjaman/kredit karena di PT Bank Eka Bumi Artha saya mendapatkan kemudahan memperoleh pinjaman.				
3.	Tingkat bunga pinjaman yang relatif rendah membuat saya memutuskan untuk mengajukan permohonan pinjaman / kredit pada PT BPR Eka Bumi Artha.				
4.	Prosedur permohonan pinjaman yang tidak berbelit-belit yang membuat saya memutuskan untuk mengajukan permohonan pinjaman/kredit pada PT BPR Eka Bumi Artha.				
5.	Agunan yang tidak memberatkan nasabah yang membuat saya memutuskan untuk mengajukan permohonan pinjaman/kredit pada PT BPR Eka Bumi Artha.				
6.	Lokasi Bank yang sangat strategis yang membuat saya memutuskan untuk mengajukan permohonan pinjaman/kredit pada PT BPR Eka Bumi Artha.				

REKAPITULASI DATA PENELITIAN 150 RESPONDEN

No	Pelayanan (X1)				Kemudahan (X2)				Tingkat Bunga (X3)				Prosedur (X4)				Agunan (X5)					Lokasi (X6)				Keputusan Nasabah (Y)												
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Rata2	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Rata2	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Rata2	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	Rata2	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	Rata2	X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	Rata2	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Rata2	
1	3	2	4	3	3.00	4	4	4	4	4.00	4	4	3	4	3.75	3	3	3	3	3.00	4	2	3	4	3.25	2	3	2	3	2.50	4	4	3	4	4	3	3.67	
2	3	1	3	4	2.75	3	4	3	3	3.25	3	3	3	4	3.25	3	3	3	3	3.00	2	4	3	4	3.25	2	3	3	3	2.75	4	4	3	3	2	3	3.17	
3	2	3	3	3	2.75	2	2	3	3	2.50	3	4	3	2	3.00	2	3	3	3	2.75	4	2	3	2	2.75	2	3	3	3	2.75	3	3	3	3	3	3	3.00	
4	4	3	3	3	3.25	2	2	2	2	2.00	2	2	2	3	2.25	2	2	2	3	2.25	4	3	3	2	3.00	2	2	2	3	2.25	4	3	1	1	3	2	2.33	
5	3	3	3	4	3.25	3	2	2	3	2.50	3	3	4	3	3.25	4	2	3	3	3.00	3	4	4	3	3.25	3	4	4	3	3.50	4	4	3	3	3	3	3.33	
6	4	4	3	4	3.75	3	4	4	3	3.50	4	4	3	3	3.50	2	2	3	2	2.25	3	3	4	3	3.25	3	2	3	3	2.75	4	4	2	4	3	3	3.33	
7	3	3	3	3	3.00	2	2	3	3	2.50	3	3	3	2	2.75	3	2	3	2	2.50	3	3	3	3	3.25	3	2	3	3	2.50	4	3	2	2	3	3	2.83	
8	2	2	2	2	2.00	2	2	2	2	2.00	2	2	3	2	2.25	2	3	2	2	2.25	3	2	3	3	3.00	2	2	3	3	2.50	2	3	2	3	2	2	2.33	
9	2	3	3	4	3.00	3	3	3	2	2.75	3	2	3	3	2.75	4	2	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	3	2	2	3	2.25	4	3	2	2	3	3	2.83	
10	3	3	3	3	3.00	2	2	2	2	2.00	3	3	3	3	3.00	2	2	1	2	1.75	2	1	1	2	1.50	2	2	2	3	2.50	2	2	1	2	3	1	1.83	
11	3	4	2	2	2.75	3	4	4	3	3.50	3	4	4	4	3.75	3	3	3	4	3.25	4	3	3	3	3.25	4	4	3	3	3.50	3	4	3	3	3	3	3.17	
12	3	2	2	3	2.50	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	4	3	3	3	3.25	4	4	3	4	3.75	2	4	4	2	3.00	3	2	3	3	3	3	2.83	
13	1	1	1	1	1.00	3	2	2	3	2.50	2	3	3	3	2.75	2	2	1	3	2.00	2	3	3	3	2.75	2	3	3	3	2.75	3	3	3	2	3	3	2.83	
14	2	2	2	2	2.00	3	4	4	3	3.50	3	3	3	3	3.00	3	4	4	4	3.75	4	3	2	4	3.25	3	3	4	3	3.25	3	2	3	4	3	3	3.00	
15	3	3	3	3	3.00	3	3	2	3	2.75	3	2	3	3	2.75	1	1	3	2	1.75	2	2	3	3	2.50	3	3	3	3	3.00	3	1	3	3	3	3	2.67	
16	3	3	3	3	3.00	4	4	4	3	3.75	3	3	3	3	2.75	3	3	3	4	3.25	3	2	2	3	2.50	3	3	3	3	3.00	3	1	3	3	3	3	2.67	
17	3	3	3	3	3.00	2	2	1	3	2.00	2	2	2	2	2.00	3	3	3	4	3.25	2	2	2	2	2.00	1	2	2	1	1.50	3	1	3	1	3	3	2.67	
18	3	3	3	4	3.25	1	2	3	4	2.50	4	4	4	4	4.00	3	3	3	3	3.00	3	3	2	4	3.00	3	3	4	3	3.25	3	2	3	4	3	1	2.00	
19	1	3	3	3	2.50	1	1	1	3	1.50	4	3	3	3	3.25	3	2	4	3	3.00	2	3	3	3	2.75	2	3	3	3	2.75	3	3	3	2	3	3	2.83	
20	3	4	4	3	3.50	4	4	3	4	3.75	4	4	4	4	3.75	2	4	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	2	4	4	2	3.00	3	3	3	2	3	3	2.83	
21	3	3	3	3	3.00	4	3	3	3	3.25	3	3	2	3	2.75	3	2	2	2	2.25	4	4	4	3	3.75	4	3	3	3	3.25	4	3	3	3	3	3	2.83	
22	3	3	3	1	2.50	1	1	1	2	1.25	3	3	3	4	3.25	3	3	1	3	2.50	3	3	3	4	3.25	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3	3	3.17	
23	3	4	2	2	2.75	3	4	4	3	3.50	3	4	4	4	3.75	3	3	3	4	3.25	3	3	3	4	3.25	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3	3	3.00	
24	3	4	4	3	3.50	4	4	3	4	3.75	4	4	4	3	3.75	3	2	3	3	3.25	4	3	4	4	3.50	4	4	3	3	3.50	3	2	3	3	3	3	2.83	
25	1	3	3	3	2.50	3	3	3	3	3.00	4	3	3	3	3.25	2	2	2	2	2.00	2	3	3	3	2.75	3	4	3	3	3.00	4	3	3	3	3	3	3.00	
26	3	2	3	3	2.75	2	1	3	4	2.50	3	3	3	3	3.00	4	4	2	3	3.25	3	3	2	3	2.75	3	3	3	2	2.75	3	3	3	2	3	3	2.83	
27	1	1	1	1	1.00	2	2	3	3	2.50	4	3	3	3	3.25	3	4	4	3	3.25	4	3	3	3	3.25	4	3	3	3	2.00	2	3	2	2	3	3	2.50	
28	4	4	1	3	3.00	4	3	3	4	3.50	1	2	1	2	1.50	4	3	1	2	2.50	2	2	3	1	2.00	3	2	2	3	3.25	3	3	3	3	3	3	3.00	
29	2	1	3	1	1.75	3	4	3	3	3.25	3	3	3	3	3.00	1	2	1	2	1.75	1	3	2	1	1.75	1	1	1	1	1.00	2	2	1	2	2	3	2.67	
30	3	2	2	1	2.00	4	3	3	4	3.50	3	3	1	3	2.50	2	1	2	3	2.00	3	3	3	2	2.75	2	3	2	2	2.25	2	3	2	3	2	2	1.83	
31	4	4	3	4	3.75	1	4	3	3	2.75	3	2	3	3	2.75	2	3	3	3	2.75	3	3	4	4	3.50	2	4	3	3	3.00	4	4	3	3	3	3	2.50	
32	3	3	3	3	3.00	2	4	2	2	2.50	2	3	3	3	2.75	3	2	3	2	2.75	3	2	3	4	3.00	2	4	3	4	3.25	4	3	3	3	3	3	3.33	
33	3	4	2	2	2.75	3	3	3	4	3.25	2	4	3	3	3.00	2	4	2	3	2.75	1	3	3	4	3.00	2	4	3	3	3.00	4	4	2	3	3	3	3.17	
34	3	3	3	3	3.00	4	4	4	4	4.00	2	3	2	2	2.25	2	3	2	3	2.50	2	3	2	4	2.75	2	4	3	3	3.00	4	4	2	3	2	2	2.83	
35	4	2	3	3	3.00	4	3	2	2	2.75	2	4	4	4	3.50	3	4	2	3	3.00	3	3	3	3	3.00	2	4	3	3	3.00	3	2	2	2	2	2	2.33	

No	Pelayanan (X1)					Kemudahan (X2)					Tingkat Bunga (X3)					Prosedur (X4)					Agunan (X5)					Lokasi (X6)					Keputusan Nasabah (Y)						
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Rata2	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Rata2	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Rata2	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	Rata2	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	Rata2	X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	Rata2	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Rata2
36	3	4	3	4	3.50	3	3	3	3	3.00	2	3	3	3	2.75	4	3	2	4	3.25	3	3	3	3	3.00	2	1	1	1	1.25	4	4	2	2	3	3	3.00
37	3	2	4	3	3.00	3	3	3	2	2.75	2	3	3	2	2.50	2	4	2	3	2.75	3	3	3	3	2.75	2	4	4	3	3.25	4	3	3	3	1	3	2.83
38	2	2	2	2	2.00	3	3	3	3	3.00	2	2	2	2	2.00	1	1	2	1	1.25	3	2	2	2	2.25	2	2	3	3	2.50	4	1	1	3	3	2	2.33
39	3	3	3	3	3.00	3	3	4	4	3.50	2	3	3	3	2.75	4	2	2	1	2.25	3	3	3	3	3.00	2	3	3	3	2.75	4	3	2	3	3	3	3.00
40	1	1	2	2	1.50	2	3	3	2	2.50	2	2	3	2	2.25	1	1	2	1	1.25	2	2	3	3	2.50	2	2	3	3	2.50	3	2	3	1	3	3	2.50
41	2	2	1	2	1.75	3	1	3	3	2.50	2	2	2	3	2.25	2	3	2	2	2.25	2	2	2	2	2.00	2	2	3	2	2.25	3	2	1	2	2	2	2.00
42	1	1	1	1	1.00	1	1	1	1	1.00	1	2	2	3	2.00	1	1	2	2	1.50	4	4	4	4	4.00	1	1	1	1	1.00	2	2	3	1	2	1	1.83
43	3	3	3	3	3.00	4	3	3	4	3.50	2	3	2	2	2.25	4	2	2	2	2.50	2	3	3	3	2.75	2	3	2	2	2.25	4	3	2	3	3	2	2.83
44	2	2	2	1	1.75	1	1	2	2	1.50	2	2	1	1	1.50	2	4	1	3	2.50	3	3	2	2	2.50	2	4	1	3	2.50	3	2	2	3	3	3	2.50
45	1	1	2	2	1.50	3	4	3	2	3.00	2	4	2	2	2.50	3	4	2	2	2.75	3	3	3	3	2.75	2	4	2	2	2.50	2	2	3	3	3	3	2.67
46	3	2	4	4	3.25	2	4	3	4	3.25	3	3	3	3	3.00	4	2	2	3	2.75	4	4	3	4	3.75	2	4	3	3	3.00	4	4	3	3	3	4	3.50
47	4	3	3	4	3.50	4	3	2	2	2.75	2	3	2	2	2.25	4	3	2	2	2.75	2	3	2	3	2.50	2	4	3	3	3.00	4	4	3	3	3	3	3.50
48	3	4	3	3	3.25	1	1	1	1	1.00	1	2	2	2	1.75	2	4	1	2	2.25	1	2	2	2	2.50	2	2	4	3	2.75	4	2	3	2	3	2	2.67
49	3	3	3	2	2.75	1	1	1	2	1.25	1	4	2	1	2.00	4	4	1	3	3.00	2	2	2	2	2.00	2	3	2	2	2.25	1	2	1	2	2	1	1.50
50	1	1	1	1	1.00	3	3	3	3	3.00	3	3	1	1	2.00	3	4	3	2	3.00	2	1	2	1	1.50	3	1	1	1	1.50	2	1	1	2	1	2	1.50
51	3	2	2	3	2.50	1	1	2	2	1.50	3	3	1	1	2.00	4	2	3	4	3.25	4	3	2	3	3.00	2	2	3	3	2.50	3	1	2	3	1	2	2.00
52	3	3	3	4	3.25	3	3	2	3	2.75	3	3	3	3	3.00	3	4	4	3	3.50	2	2	2	2	2.00	4	3	3	2	3.00	4	4	3	3	3	4	3.50
53	3	3	3	2	2.75	1	1	1	1	1.00	2	1	3	2	2.00	2	2	2	2	2.00	4	2	2	3	2.75	2	1	2	3	2.00	2	3	2	2	1	2	2.00
54	2	2	3	3	2.50	4	3	3	2	3.00	2	4	3	3	3.00	4	3	4	3	3.50	3	3	2	3	2.75	3	4	3	4	3.50	4	4	3	4	3	3	3.50
55	3	3	3	3	3.00	2	3	3	3	2.75	3	3	2	3	2.75	3	3	3	3	3.00	2	4	3	4	3.25	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3	3	3.00
56	3	4	3	3	3.25	4	3	3	2	3.00	2	3	3	3	2.75	2	3	3	3	2.75	4	3	2	3	3.00	2	4	3	3	3.00	3	2	2.75	4	3	2	2.67
57	3	3	4	3	3.25	3	3	3	2	2.75	2	3	2	3	2.50	2	2	2	2	2.00	2	4	2	3	3.00	2	4	3	2	2.75	4	3	2	3	2	2	2.67
58	4	1	3	4	3.00	3	3	3	3	3.00	4	1	2	3	2.50	3	3	2	3	2.75	4	2	2	3	2.75	3	4	2	2	2.75	3	4	2	3	2	2	2.00
59	4	4	3	3	3.50	2	4	3	2	2.75	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	4	2	2	4	3.00	2	4	3	3	3.00	4	4	2	3	2	2	2.67
60	4	4	4	4	4.00	3	3	3	3	3.00	4	4	3	4	3.75	4	4	4	3	3.75	2	2	2	4	3.00	2	4	3	3	3.00	4	4	2	3	3	3	3.00
61	3	2	3	3	2.75	3	2	3	2	2.50	3	3	2	2	2.50	2	2	2	2	2.00	1	3	3	3	2.50	2	1	1	1	1.25	4	4	3	4	4	3	3.67
62	3	4	3	3	3.25	3	4	4	3	3.50	2	2	1	2	1.75	4	4	4	3	3.75	4	3	3	4	3.50	3	2	2	2	2.25	4	1	2	2	2	1	2.00
63	2	3	3	3	2.75	2	3	3	2	2.50	2	2	3	3	2.50	3	2	2	2	2.25	3	3	3	4	3.25	1	1	1	1	1.00	3	4	2	3	4	4	3.67
64	3	3	3	3	3.00	3	2	3	4	3.00	4	3	3	4	3.50	3	4	3	3	3.25	3	3	1	3	2.50	2	3	3	3	2.75	4	4	3	3	3	3	2.33
65	4	4	3	3	3.50	4	3	4	4	3.75	4	4	4	4	4.00	3	2	3	3	2.75	3	3	3	4	3.25	4	3	3	3	3.25	4	4	3	3	3	3	3.33
66	3	3	4	3	3.25	1	1	1	2	1.25	1	1	1	1	1.25	2	2	2	2	2.00	4	2	3	3	3.00	2	3	4	3	2.75	1	2	2	2	2	3	2.67
67	3	3	4	3	3.25	3	2	3	2	2.50	2	3	3	3	2.75	4	2	3	3	3.00	3	2	3	4	3.00	2	3	2	4	2.75	1	2	2	2	1	1	1.50
68	3	3	3	3	3.00	3	2	2	2	2.25	1	2	2	1	1.50	2	3	2	3	2.50	2	2	1	1	1.50	1	3	2	4	3.00	4	3	2	3	3	3	2.83
69	4	3	3	4	3.50	3	3	3	3	3.00	3	3	4	4	3.50	4	4	4	4	4.00	3	3	4	3	3.25	3	2	2	3	2.00	1	1	2	2	2	1	1.50
70	4	2	3	3	3.00	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4.00	3	3	4	3	3.25	3	2	3	4	2.50	4	4	3	3	3	2	3.17
71	3	3	3	2	2.75	4	3	2	3	3.00	2	3	3	2	2.50	3	2	1	3	2.25	3	4	3	3	3.25	2	4	3	4	3.75	4	4	4	4	4	4	4.00
72	2	2	2	2	2.00	2	4	2	2	2.50	1	2	2	3	2.00	1	1	1	3	1.50	4	4	1	3	3.00	1	1	1	1	1.00	3	3	2	3	3	3	2.67
73	2	3	2	2	2.25	3	3	3	3	3.00	3	3	2	4	3.00	1	3	3	3	2.50	2	2	3	3	3.00	2	2	2	3	2.25	4	2	1	1	2	2	2.00
74	1	1	1	1	1.00	2	2	3	3	2.50	1	3	3	1	2.00	4	1	1	4	2.50	4	4	4	4	4.00	2	2	1	2	1.75	1	2	2	3	3	3	2.67
75	4	2	3	3	3.00	3	3	2	3	2.75	1	3	4	4	3.00	3	4	1	2	2.50	3	2	3	4	3.00	2	2	1	1	1.50	4	3	3	3	2	3	3.00

No	Pelayanan (X1)					Kemudahan (X2)					Tingkat Bunga (X3)					Prosedur (X4)					Agunan (X5)					Lokasi (X6)						Keputusan Nasabah (Y)					
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Rata2	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Rata2	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Rata2	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	Rata2	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	Rata2	X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	Rata2	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Rata2
76	4	2	4	4	3.50	2	2	3	3	2.50	2	2	2	2	2.00	1	3	2	3	2.25	2	2	2	2	2.00	3	2	2	3	2.50	2	2	2	1	2	3	2.00
77	3	1	4	4	3.00	3	2	3	2	2.50	3	3	2	3	2.75	1	4	4	2	2.75	2	3	3	3	2.75	3	3	3	3	3.00	3	3	2	3	3	2	2.67
78	4	3	2	2	2.75	3	4	3	2	3.00	3	3	2	2	2.50	1	3	3	2	2.25	3	2	3	2	2.50	3	3	3	3	3.00	3	3	2	2	2	2	2.33
79	3	3	2	2	2.50	2	3	4	4	3.25	2	3	3	4	3.00	1	3	2	3	2.25	2	3	3	3	2.75	2	3	3	3	2.75	4	3	2	3	2	3	2.83
80	3	3	3	3	3.00	3	3	3	2	2.75	3	3	2	2	2.50	2	1	3	4	2.50	3	2	3	2	2.50	2	3	3	3	2.75	2	3	3	2	3	2	2.50
81	1	1	1	1	1.00	3	2	3	2	2.50	1	2	2	1	1.50	1	1	1	1	1.00	2	1	2	1	1.50	4	4	2	3	3.25	1	1	1	1	1	1	1.00
82	2	2	2	2	2.00	2	2	3	1	2.00	2	2	2	1	1.75	2	2	3	4	2.75	3	3	3	2	2.75	2	2	3	3	2.50	1	2	1	2	2	3	1.83
83	3	3	4	4	3.50	2	2	3	3	2.50	3	2	3	4	3.00	1	3	3	3	2.50	3	2	2	2	2.25	4	3	4	3	3.50	4	4	3	3	3	3	3.33
84	2	3	3	2	2.50	2	2	3	3	2.50	3	3	2	2	2.50	2	1	3	2	2.00	2	4	3	4	3.25	3	4	3	3	3.25	4	3	2	2	2	3	2.67
85	3	3	3	2	2.75	4	4	4	4	4.00	3	3	2	3	2.75	3	2	2	3	2.50	4	4	3	4	3.75	3	3	3	3	3.00	3	2	3	3	3	3	2.83
86	3	3	3	3	3.00	2	2	3	3	2.50	3	3	3	3	3.00	2	2	3	2	2.25	4	2	2	3	2.75	2	2	2	2	1.75	4	3	3	3	3	2	3.00
87	1	1	1	1	1.00	3	2	3	3	2.75	3	3	3	3	3.00	3	3	1	3	2.50	3	3	3	3	3.00	2	2	3	3	2.75	4	3	3	3	3	3	2.83
88	3	3	4	2	3.00	4	3	3	3	3.25	3	3	3	3	3.00	2	2	1	2	1.75	3	3	2	3	2.75	2	4	3	3	2.75	4	3	3	3	3	3	3.00
89	3	3	3	4	3.25	4	4	4	4	4.00	3	3	3	3	3.00	2	3	2	3	2.50	3	4	3	3	3.25	2	4	3	3	3.00	4	4	2	3	3	3	3.00
90	3	2	3	4	3.00	3	3	3	2	2.75	2	2	3	3	2.50	2	4	2	2	2.50	2	3	3	3	2.75	2	3	2	4	3	3	3	2	3	3	3.00	
91	3	3	1	1	2.00	2	2	3	3	2.50	3	3	3	3	3.00	3	3	1	3	2.50	3	3	3	3	2.75	2	3	2	3	2.00	4	3	3	2	3	2	2.83
92	3	4	2	2	2.75	4	4	3	3	3.50	3	4	4	4	3.75	3	4	3	4	3.50	4	4	4	4	4.00	4	4	3	3	3.50	3	4	3	4	4	3	2.83
93	3	3	3	3	3.00	3	3	3	4	3.25	3	2	3	2	2.50	4	3	3	3	3.25	4	4	3	4	3.75	2	4	4	2	3.00	2	3	2	3	4	3	3.50
94	1	3	3	3	2.50	1	1	1	3	1.50	2	3	3	3	2.75	2	3	4	3	3.00	2	3	3	3	2.75	2	3	3	3	2.75	3	3	3	2	3	2	2.50
95	3	3	4	4	3.50	1	2	3	4	2.50	3	3	3	3	3.00	3	4	4	3	3.50	4	3	3	4	3.50	3	3	3	3	3.00	2	3	3	3	2	3	2.83
96	2	2	3	4	2.75	3	2	3	3	2.75	4	3	3	3	3.25	1	3	2	3	2.25	3	2	2	4	2.75	3	1	1	1	1.50	4	4	3	4	3	3	3.33
97	3	3	4	3	3.25	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	2	2	3	4	2.75	2	4	3	2	2.75	3	1	1	1	1.50	4	4	3	4	3	3	3.33
98	1	1	1	2	1.25	2	2	2	2	2.00	2	1	2	1	1.50	1	3	2	4	2.50	1	2	3	3	2.75	3	1	1	1	1.50	4	4	3	3	3	3	3.00
99	3	2	3	3	2.75	3	3	2	2	2.50	2	2	2	1	1.75	2	2	3	3	2.50	3	4	2	3	2.25	2	2	3	3	2.50	1	2	2	2	2	2	1.83
100	3	3	3	3	3.00	3	2	3	3	2.75	2	3	4	3	3.00	1	3	2	2	2.00	1	3	2	3	3.00	2	3	2	2	2.25	3	2	1	2	2	2	1.83
101	3	4	2	2	2.75	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	4	3	4	4	3.75	4	4	4	3	3.75	4	4	3	3	3.50	3	4	3	3	3	3	2.67
102	3	3	3	3	3.00	3	4	3	3	3.25	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.25	3	3	3	3	3	3	3.17
103	3	3	1	1	2.00	1	1	3	3	2.00	3	3	3	3	2.75	2	3	3	3	2.75	2	1	2	2	1.75	3	3	3	3	2.75	2	3	2	3	3	3	3.00
104	4	4	4	1	3.25	2	3	2	2	2.25	2	3	3	2	2.50	3	3	2	3	2.75	1	2	1	2	1.50	1	3	3	3	2.75	2	3	2	3	3	3	2.67
105	3	2	3	3	2.75	3	2	3	3	2.75	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	3	4	3	3	3.25	3	3	3	3	2.75	2	3	2	3	3	3	2.67
106	2	2	3	3	2.50	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	2	4	1	3	2.50	3	4	3	3	3.25	2	1	3	3	2.25	2	3	2	3	4	4	3.00
107	3	3	4	4	3.50	4	3	4	4	3.75	4	4	4	4	3.75	4	4	4	4	4.00	4	4	4	3	3.50	4	4	4	3	3.75	4	3	2	2	3	3	2.83
108	1	1	1	1	1.00	1	1	1	1	1.00	1	4	3	3	2.75	1	4	1	3	2.25	4	2	3	3	3.00	1	1	1	1	1.00	1	1	1	2	4	4	3.83
109	4	2	4	3	3.25	4	4	4	4	4.00	2	3	3	3	2.75	1	1	2	1	1.25	3	2	3	3	2.75	2	2	2	2	2.00	3	4	2	3	3	3	1.17
110	2	2	2	2	2.00	4	2	3	3	3.00	2	3	2	2	2.25	1	1	2	1	1.25	3	2	2	3	2.75	2	2	4	4	2.00	3	4	2	3	3	3	3.00
111	3	3	3	4	3.25	1	2	3	4	2.50	4	4	4	4	4.00	4	4	4	3	3.75	4	3	2	4	3.25	3	3	3	3	3.00	4	2	3	2	2	2	2.17
112	3	3	3	3	3.00	2	2	2	3	2.25	3	2	3	3	2.75	3	3	3	4	3.25	3	1	3	3	2.50	3	2	3	2	2.50	3	1	3	3	3	3	3.00
113	1	1	1	1	1.00	2	2	2	2	2.00	2	2	2	2	2.00	2	2	2	1	1.75	1	2	2	3	2.00	3	2	1	2	2.00	3	1	3	3	3	3	2.67
114	1	1	1	2	1.25	1	1	1	1	1.00	1	2	2	1	1.50	4	4	4	4	4.00	1	3	2	1	1.75	4	2	1	1	2.00	1	1	2	2	3	3	2.00
115	2	4	2	4	3.00	2	2	3	2	2.25	2	3	3	2	2.50	3	3	1	2	2.25	2	1	1	2	1.50	2	3	1	2	2.00	2	3	2	1	2	2	2.00

No	Pelayanan (X1)					Kemudahan (X2)				Tingkat Bunga (X3)				Prosedur (X4)				Agunan (X5)				Lokasi (X6)				Keputusan Nasabah (Y)											
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Rata2	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Rata2	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Rata2	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	Rata2	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	Rata2	X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	Rata2	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Rata2
116	3	2	3	2	2.50	4	4	2	1	2.75	3	3	3	2	2.75	1	1	1	1	1.00	3	3	3	3	3.00	2	4	3	3	3.00	2	2	3	3	1	2	2.17
117	4	4	4	4	4.00	1	1	1	1	1.00	4	4	3	2	3.25	1	4	3	2	2.50	4	4	2	3	3.25	3	4	4	3	3.50	4	3	4	4	3	3	3.50
118	2	1	1	1	1.25	2	2	3	2	2.25	1	2	2	1	1.50	1	3	1	2	1.75	2	3	3	3	2.75	2	2	2	2	2.00	2	1	2	1	2	1	1.50
119	4	1	3	4	3.00	4	4	3	3	3.50	3	3	3	3	3.00	2	3	2	4	2.75	3	3	3	4	3.25	4	4	3	4	3.75	4	4	3	4	3	3	3.50
120	3	2	2	3	2.50	2	2	2	2	2.00	2	3	3	3	2.75	2	3	2	4	2.75	3	3	3	3	3.00	3	3	3	3	3.00	4	4	2	2	2	3	2.83
121	2	3	1	1	1.75	3	3	3	4	3.25	3	4	2	3	3.00	3	4	2	2	2.75	4	3	2	3	3.00	3	4	4	2	3.25	3	3	3	3	3	3	3.00
122	4	4	4	4	4.00	4	3	4	3	3.50	2	3	3	2	2.50	4	3	3	3	3.25	3	4	3	4	3.50	4	3	3	3	3.25	3	3	3	4	3	4	3.33
123	4	4	2	3	3.25	2	1	3	3	2.25	4	2	4	3	3.25	4	2	2	4	3.00	2	4	2	3	2.75	2	3	3	4	3.00	3	3	3	4	3	2	3.00
124	3	2	3	4	3.00	1	2	2	4	2.25	2	3	2	4	2.75	1	1	3	2	1.75	1	1	1	2	1.25	2	2	4	3	2.75	1	3	3	3	3	2	2.50
125	2	3	1	3	2.25	3	3	2	3	2.75	3	4	3	2	3.00	2	3	4	3	3.00	3	3	2	3	2.75	4	4	3	4	3.75	4	3	3	3	4	4	3.50
126	4	4	4	4	4.00	1	2	3	4	2.50	4	2	4	3	3.25	3	4	3	4	3.50	2	3	4	4	3.25	3	2	4	3	3.00	2	3	3	3	3	3	2.83
127	4	3	3	2	3.00	2	1	4	2	2.25	4	4	4	4	4.00	2	3	2	2	2.25	3	3	3	3	3.00	3	4	4	3	3.50	2	2	2	4	3	3	2.67
128	2	2	3	4	2.75	1	2	3	2	2.00	2	2	3	4	2.75	3	1	3	3	2.50	1	2	2	4	2.25	3	3	2	4	3.00	3	4	3	3	4	3	3.33
129	3	4	2	1	2.50	3	3	3	3	3.00	4	3	3	3	3.00	3	3	3	4	3.25	3	3	3	3	3.00	2	1	1	1	1.25	3	3	3	3	3	4	3.17
130	3	2	2	2	2.25	2	2	2	4	2.50	2	3	2	3	2.50	2	3	4	2	2.75	4	2	2	4	3.00	4	2	4	3	3.25	1	3	3	3	3	4	2.83
131	1	2	1	2	1.50	2	2	2	2	2.00	3	4	3	2	3.00	3	4	2	3	3.00	4	3	4	2	3.25	4	2	3	2	2.75	2	2	2	1	2	3	2.00
132	3	4	3	2	3.00	3	3	3	3	3.00	4	2	4	3	3.25	2	3	3	4	3.00	4	2	4	4	3.50	4	3	2	3	3.00	2	2	2	2	3	3	2.50
133	3	2	3	2	2.50	3	4	3	3	3.25	3	3	3	3	3.00	2	3	2	3	2.50	4	3	4	4	3.75	3	1	1	1	1.50	2	2	3	3	3	3	2.50
134	3	4	2	1	2.50	2	1	4	3	2.50	2	2	3	4	2.75	3	2	2	2	2.25	2	2	2	3	2.25	2	3	2	3	2.50	3	3	2	2	2	2	2.33
135	4	3	3	3	3.25	3	2	3	2	2.50	4	4	2	3	3.25	4	2	2	4	3.00	2	4	1	4	2.75	2	2	3	2	2.25	3	3	3	2	2	2	2.67
136	2	3	3	4	3.00	3	2	2	4	2.75	3	3	4	2	3.00	3	3	4	4	3.50	3	3	2	2	2.50	3	4	4	3	3.50	3	3	3	3	2	3	2.83
137	3	4	2	3	3.00	2	1	2	2	1.75	2	2	3	3	2.50	2	4	3	2	2.75	2	2	3	3	2.50	3	2	3	2	2.50	3	3	3	3	3	3	3.00
138	4	2	2	2	2.50	2	3	3	3	2.75	4	4	2	4	3.50	3	3	2	3	2.75	3	4	2	4	3.25	4	3	2	3	3.00	3	4	3	4	3	4	3.50
139	2	2	2	2	2.00	2	1	4	4	2.75	2	3	4	2	2.75	4	4	4	4	4.00	3	3	1	3	2.50	2	4	4	4	3.50	3	3	3	4	2	3	3.00
140	4	3	2	4	3.25	1	1	1	1	1.00	3	2	3	4	3.00	3	2	4	3	3.00	4	2	4	4	3.50	3	2	4	4	3.50	3	3	3	4	2	3	3.00
141	4	2	3	2	2.75	1	2	4	3	2.50	4	4	2	3	3.25	4	4	4	3	3.25	3	4	4	4	3.50	3	3	2	3	2.75	3	3	3	4	4	4	3.33
142	3	3	2	2	2.50	1	1	2	4	2.00	3	3	4	3	3.25	3	3	2	3	2.75	3	2	1	3	2.25	2	2	3	2	2.25	3	3	3	3	3	3	3.00
143	2	2	3	2	2.25	3	3	3	3	3.00	2	2	3	4	2.75	3	2	3	2	2.50	2	3	2	4	2.75	4	3	4	4	3.50	2	1	2	3	3	3	2.33
144	4	2	3	4	3.25	2	2	3	3	2.50	4	4	3	2	3.25	3	3	2	2	2.50	3	2	3	3	2.75	4	3	4	4	3.75	1	1	3	3	2	4	2.33
145	3	4	1	2	2.50	3	3	3	3	3.00	3	2	2	3	2.50	2	3	2	3	2.50	4	4	4	4	4.00	3	2	3	3	3.00	3	3	3	3	1	2	2.50
146	3	2	3	3	2.75	2	2	3	3	2.50	2	3	3	4	3.00	3	2	2	2	2.25	3	3	2	3	2.50	3	4	2	3	3.00	1	3	3	4	3	3	2.83
147	3	2	3	3	2.75	4	4	4	4	4.00	4	4	4	3	3.75	3	3	4	4	3.50	2	4	3	3	3.00	4	3	2	3	2.50	2	3	3	3	2	2	2.50
148	4	3	3	4	3.50	3	3	4	3	3.25	3	2	4	4	3.25	2	2	2	2	2.00	4	2	1	4	2.75	2	4	4	2	3.00	3	3	4	3	3	3	3.17
149	4	3	1	2	2.50	3	3	3	3	3.00	2	3	3	3	2.75	2	2	2	2	2.00	3	4	2	3	3.00	3	3	2	4	3.00	2	3	3	3	1	4	2.67
150	3	4	2	1	2.50	4	3	4	4	3.75	4	4	2	2	3.00	3	4	2	4	3.25	3	3	3	4	3.25	4	2	3	3	3.00	3	3	4	4	3	4	3.50

REKAPITULASI DATA RATA-RATA PENELITIAN 150 RESPONDEN

NO	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y	NO	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
1	3.00	4.00	3.75	3.00	3.25	2.50	3.67	51	2.50	1.50	2.00	3.25	3.00	2.50	2.00
2	2.75	3.25	3.25	3.00	3.25	2.75	3.17	52	3.25	2.75	3.00	3.50	2.00	3.00	3.50
3	2.75	2.50	3.00	2.75	2.75	2.75	3.00	53	2.75	1.00	2.00	2.00	2.75	2.00	2.00
4	3.25	2.00	2.25	2.25	3.00	2.25	2.33	54	2.50	3.00	3.00	3.50	2.75	3.50	3.50
5	3.25	2.50	3.25	3.00	3.25	3.50	3.33	55	3.00	2.75	2.75	3.00	3.25	3.00	3.00
6	3.75	3.50	3.50	2.25	3.25	2.75	3.33	56	3.25	3.00	2.75	2.75	3.00	2.75	2.67
7	3.00	2.50	2.75	2.50	3.00	2.50	2.83	57	3.25	2.75	2.50	2.00	2.75	2.75	2.00
8	2.00	2.00	2.25	2.25	2.75	2.50	2.33	58	3.00	3.00	2.50	2.75	2.75	2.75	2.67
9	3.00	2.75	2.75	3.00	3.00	2.25	2.83	59	3.50	2.75	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
10	3.00	2.00	3.00	1.75	1.50	2.50	1.83	60	4.00	3.00	3.75	3.75	2.00	3.25	3.67
11	2.75	3.50	3.75	3.25	3.25	3.50	3.17	61	2.75	2.50	2.50	2.00	2.50	1.25	2.00
12	2.50	3.00	3.00	3.25	3.75	3.00	2.83	62	3.25	3.50	1.75	3.75	3.50	2.25	3.67
13	1.00	2.50	2.75	2.00	2.75	2.75	2.83	63	2.75	2.50	2.50	2.25	3.25	1.00	2.33
14	2.00	3.50	3.00	3.75	3.25	3.25	3.00	64	3.00	3.00	3.50	3.25	2.50	2.75	3.33
15	3.00	2.75	2.75	1.75	2.50	3.00	2.67	65	3.50	3.75	4.00	2.75	3.25	3.25	2.67
16	3.00	3.75	2.75	3.25	2.50	3.00	2.67	66	3.25	1.25	1.25	2.00	3.00	2.75	1.50
17	3.00	2.00	2.00	3.25	2.00	1.50	2.00	67	3.25	2.50	2.75	3.00	3.00	3.00	2.83
18	3.25	2.50	4.00	3.00	3.00	3.25	2.83	68	3.00	2.25	1.50	2.50	1.50	2.00	1.50
19	2.50	1.50	3.25	3.00	2.75	2.75	2.83	69	3.50	3.00	3.50	4.00	3.25	2.50	3.17
20	3.50	3.75	3.75	3.00	3.00	3.00	2.83	70	3.00	4.00	4.00	4.00	2.50	3.75	4.00
21	3.00	3.25	2.75	2.25	3.75	3.25	3.17	71	2.75	3.00	2.50	2.25	3.25	2.75	2.67
22	2.50	1.25	3.25	2.50	3.25	3.00	3.00	72	2.00	2.50	2.00	1.50	3.00	1.00	2.00
23	2.75	3.50	3.75	3.25	3.50	3.50	2.83	73	2.25	3.00	3.00	2.50	2.25	2.25	2.67
24	3.50	3.75	3.75	2.75	3.75	3.00	3.00	74	1.00	2.50	2.00	2.50	4.00	1.75	1.50
25	2.50	3.00	3.25	2.00	2.75	2.75	2.83	75	3.00	2.75	3.00	2.50	3.00	1.50	3.00
26	2.75	2.50	3.00	3.25	2.75	2.00	2.50	76	3.50	2.50	2.00	2.25	2.00	2.50	2.00
27	1.00	2.50	3.25	3.50	3.25	3.25	3.00	77	3.00	2.50	2.75	2.75	2.75	3.00	2.67
28	3.00	3.50	1.50	2.50	2.00	2.25	2.67	78	2.75	3.00	2.50	2.25	2.50	3.00	2.33
29	1.75	3.25	3.00	1.50	1.75	1.00	1.83	79	2.50	3.25	3.00	2.25	2.75	2.75	2.83
30	2.00	3.50	2.50	2.00	2.75	2.25	2.50	80	3.00	2.75	2.50	2.50	2.50	2.75	2.50
31	3.75	2.75	2.75	2.75	3.50	3.00	3.33	81	1.00	2.50	1.50	1.00	1.50	3.25	1.00
32	3.00	2.50	2.75	2.75	3.00	3.25	3.17	82	2.00	2.00	1.75	2.75	2.75	2.50	1.83
33	2.75	3.25	3.00	2.75	2.75	3.00	2.83	83	3.50	2.50	3.00	2.50	2.25	3.50	3.33
34	3.00	4.00	2.25	2.50	2.50	3.00	2.33	84	2.50	2.50	2.50	2.00	3.25	3.25	2.67
35	3.00	2.75	3.50	3.00	3.00	2.00	3.17	85	2.75	4.00	2.75	2.50	3.75	3.00	2.83
36	3.50	3.00	2.75	3.25	3.00	1.25	3.00	86	3.00	2.50	3.00	2.25	2.75	1.75	3.00
37	3.00	2.75	2.50	2.75	2.75	3.25	2.83	87	1.00	2.75	3.00	2.50	3.00	2.75	3.00
38	2.00	3.00	2.00	1.25	2.25	2.50	2.33	88	3.00	3.25	3.00	1.75	2.75	3.00	3.00
39	3.00	3.50	2.75	2.25	3.00	2.75	3.00	89	3.25	4.00	3.00	2.50	3.25	3.00	3.00
40	1.50	2.50	2.25	1.25	2.50	2.50	2.50	90	3.00	2.75	2.50	2.50	2.75	2.00	2.83
41	1.75	2.50	2.25	2.25	2.00	2.25	2.00	91	2.00	2.50	3.00	2.50	3.50	2.75	2.83
42	1.00	1.00	2.00	1.50	4.00	1.00	1.83	92	2.75	3.50	3.75	3.50	4.00	3.50	3.50
43	3.00	3.50	2.25	2.50	2.75	2.25	2.83	93	3.00	3.25	2.50	3.25	3.75	3.00	2.50
44	1.75	1.50	1.50	2.50	2.50	2.50	2.50	94	2.50	1.50	2.75	3.00	2.75	2.75	2.83
45	1.50	3.00	2.50	2.75	2.75	2.50	2.67	95	3.50	2.50	3.00	3.50	3.50	3.00	3.00
46	3.25	3.25	3.00	2.75	3.75	3.00	3.50	96	2.75	2.75	3.25	2.25	2.75	1.50	3.33
47	3.50	2.75	2.25	2.75	2.50	2.75	2.67	97	3.25	3.00	3.00	2.75	2.75	1.50	3.00
48	3.25	1.00	1.75	2.25	1.75	2.75	1.50	98	1.25	2.00	1.50	2.50	2.25	2.50	1.83
49	2.75	1.25	2.00	3.00	2.00	2.25	1.83	99	2.75	2.50	1.75	2.50	3.00	2.25	1.83
50	1.00	3.00	2.00	3.00	1.50	1.50	1.50	100	3.00	2.75	3.00	2.00	2.25	1.75	2.67

NO	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
101	2.75	3.00	3.00	3.75	3.75	3.50	3.17
102	3.00	3.25	3.00	3.00	3.00	3.25	3.00
103	2.00	2.00	2.75	2.75	1.75	2.75	2.67
104	3.25	2.25	2.50	2.75	1.50	2.25	2.67
105	2.75	2.75	3.00	3.00	3.25	2.25	3.00
106	2.50	3.00	3.00	2.50	3.25	2.25	2.83
107	3.50	3.75	3.75	4.00	3.50	3.75	3.83
108	1.00	1.00	2.75	2.25	3.00	1.00	1.17
109	3.25	4.00	2.75	1.25	2.75	2.00	3.00
110	2.00	3.00	2.25	1.25	2.00	4.00	2.17
111	3.25	2.50	4.00	3.75	3.25	3.00	3.00
112	3.00	2.25	2.75	3.25	2.50	2.50	2.67
113	1.00	2.00	2.00	1.75	2.00	2.00	2.00
114	1.25	1.00	1.50	4.00	1.75	2.00	1.67
115	3.00	2.25	2.50	2.25	1.50	2.00	2.00
116	2.50	2.75	2.75	1.00	3.00	3.00	2.17
117	4.00	1.00	3.25	2.50	3.25	3.50	3.50
118	1.25	2.25	1.50	1.75	2.75	2.00	1.50
119	3.00	3.50	3.00	2.75	3.25	3.75	3.50
120	2.50	2.00	2.75	2.75	3.00	3.00	2.83
121	1.75	3.25	3.00	2.75	3.00	3.25	3.00
122	4.00	3.50	2.50	3.25	3.50	3.25	3.33
123	3.25	2.25	3.25	3.00	2.75	3.00	3.00
124	3.00	2.25	2.75	1.75	1.25	2.75	2.50
125	2.25	2.75	3.00	3.00	2.75	3.75	3.50
126	4.00	2.50	3.25	3.50	3.25	3.00	2.83
127	3.00	2.25	4.00	2.25	3.00	3.50	2.67
128	2.75	2.00	2.75	2.50	2.25	3.00	3.33
129	2.50	3.00	3.00	3.25	3.00	1.25	3.17
130	2.25	2.50	2.50	2.75	3.00	3.25	2.83
131	1.50	2.00	3.00	3.00	3.25	2.75	2.00
132	3.00	3.00	3.25	3.00	3.50	3.00	2.50
133	2.50	3.25	3.00	2.50	3.75	1.50	2.50
134	2.50	2.50	2.75	2.25	2.25	2.50	2.33
135	3.25	2.50	3.25	3.00	2.75	2.25	2.67
136	3.00	2.75	3.00	3.50	2.50	3.50	2.83
137	3.00	1.75	2.50	2.75	2.50	2.50	3.00
138	2.50	2.75	3.50	2.75	3.25	3.00	3.50
139	2.00	2.75	2.75	4.00	2.50	3.50	3.00
140	3.25	1.00	3.00	3.00	3.50	2.75	3.33
141	2.75	2.50	3.25	3.25	3.25	2.25	3.00
142	2.50	2.00	3.25	2.75	2.25	3.50	2.33
143	2.25	3.00	2.75	2.50	2.75	3.75	2.33
144	3.25	2.50	3.25	2.50	2.75	3.00	2.50
145	2.50	3.00	2.50	2.50	4.00	3.00	2.83
146	2.75	2.50	3.00	2.25	2.50	2.50	2.50
147	2.75	4.00	3.75	3.50	3.00	3.00	3.17
148	3.50	3.25	3.25	2.00	2.75	3.00	2.67
149	2.50	3.00	2.75	2.00	3.00	3.00	2.67
150	2.50	3.75	3.00	3.25	3.25	3.00	3.50

DATA KATEGORI RATA-RATA PENELITIAN 150 RESPONDEN

NO	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y	NO	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
1	S	SS	SS	S	SS	S	SS	51	S	STS	TS	SS	S	S	TS
2	S	SS	SS	S	SS	S	S	52	SS	S	S	SS	TS	S	SS
3	S	S	S	S	S	S	S	53	S	STS	TS	TS	S	TS	TS
4	SS	TS	TS	TS	S	TS	TS	54	S	S	S	SS	S	SS	SS
5	SS	S	SS	S	SS	SS	SS	55	S	S	S	S	SS	S	S
6	SS	SS	SS	TS	SS	S	SS	56	SS	S	S	S	S	S	S
7	S	S	S	S	S	S	S	57	SS	S	S	TS	S	S	TS
8	TS	TS	TS	TS	S	S	TS	58	S	S	S	S	S	S	S
9	S	S	S	S	S	TS	S	59	SS	S	S	S	S	S	S
10	S	TS	S	TS	STS	S	TS	60	SS	S	SS	SS	TS	SS	SS
11	S	SS	SS	SS	SS	SS	S	61	S	S	S	TS	S	STS	TS
12	S	S	S	SS	SS	S	S	62	SS	SS	TS	SS	SS	TS	SS
13	STS	S	S	TS	S	S	S	63	S	S	S	TS	SS	STS	TS
14	TS	SS	S	SS	SS	SS	S	64	S	S	SS	SS	S	S	SS
15	S	S	S	TS	S	S	S	65	SS	SS	SS	S	SS	SS	S
16	S	SS	S	SS	S	S	S	66	SS	STS	STS	TS	S	S	STS
17	S	TS	TS	SS	TS	STS	TS	67	SS	S	S	S	S	S	S
18	SS	S	SS	S	S	SS	S	68	S	TS	STS	S	STS	TS	STS
19	S	STS	SS	S	S	S	S	69	SS	S	SS	SS	SS	S	S
20	SS	SS	SS	S	S	S	S	70	S	SS	SS	SS	S	SS	SS
21	S	SS	S	TS	SS	SS	S	71	S	S	S	TS	SS	S	S
22	S	STS	SS	S	SS	S	S	72	TS	S	TS	STS	S	STS	TS
23	S	SS	SS	SS	SS	SS	S	73	TS	S	S	S	TS	TS	S
24	SS	SS	SS	S	SS	S	S	74	STS	S	TS	S	SS	TS	STS
25	S	S	SS	TS	S	S	S	75	S	S	S	S	S	STS	S
26	S	S	S	SS	S	TS	S	76	SS	S	TS	TS	TS	S	TS
27	STS	S	SS	SS	SS	SS	S	77	S	S	S	S	S	S	S
28	S	SS	STS	S	TS	TS	S	78	S	S	S	TS	S	S	TS
29	TS	SS	S	STS	TS	STS	TS	79	S	SS	S	TS	S	S	S
30	TS	SS	S	TS	S	TS	S	80	S	S	S	S	S	S	S
31	SS	S	S	S	SS	S	SS	81	STS	S	STS	STS	STS	SS	STS
32	S	S	S	S	S	SS	S	82	TS	TS	TS	S	S	S	TS
33	S	SS	S	S	S	S	S	83	SS	S	S	S	TS	SS	SS
34	S	SS	TS	S	S	S	TS	84	S	S	S	TS	SS	SS	S
35	S	S	SS	S	S	TS	S	85	S	SS	S	S	SS	S	S
36	SS	S	S	SS	S	STS	S	86	S	S	S	TS	S	TS	S
37	S	S	S	S	S	SS	S	87	STS	S	S	S	S	S	S
38	TS	S	TS	STS	TS	S	TS	88	S	SS	S	TS	S	S	S
39	S	SS	S	TS	S	S	S	89	SS	SS	S	S	SS	S	S
40	STS	S	TS	STS	S	S	S	90	S	S	S	S	S	TS	S
41	TS	S	TS	TS	TS	TS	TS	91	TS	S	S	S	SS	S	S
42	STS	STS	TS	STS	SS	STS	TS	92	S	SS	SS	SS	SS	SS	SS
43	S	SS	TS	S	S	TS	S	93	S	SS	S	SS	SS	S	S
44	TS	STS	STS	S	S	S	S	94	S	STS	S	S	S	S	S
45	STS	S	S	S	S	S	S	95	SS	S	S	SS	SS	S	S
46	SS	SS	S	S	SS	S	SS	96	S	S	SS	TS	S	STS	SS
47	SS	S	TS	S	S	S	S	97	SS	S	S	S	S	STS	S
48	SS	STS	TS	TS	TS	S	STS	98	STS	TS	STS	S	TS	S	TS
49	S	STS	TS	S	TS	TS	TS	99	S	S	TS	S	S	TS	TS
50	STS	S	TS	S	STS	STS	STS	100	S	S	S	TS	TS	TS	S

NO	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
101	S	S	S	SS	SS	SS	S
102	S	SS	S	S	S	SS	S
103	TS	TS	S	S	TS	S	S
104	SS	TS	S	S	STS	TS	S
105	S	S	S	S	SS	TS	S
106	S	S	S	S	SS	TS	S
107	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS
108	STS	STS	S	TS	S	STS	STS
109	SS	SS	S	STS	S	TS	S
110	TS	S	TS	STS	TS	SS	TS
111	SS	S	SS	SS	SS	S	S
112	S	TS	S	SS	S	S	S
113	STS	TS	TS	TS	TS	TS	TS
114	STS	STS	STS	SS	TS	TS	STS
115	S	TS	S	TS	STS	TS	TS
116	S	S	S	STS	S	S	TS
117	SS	STS	SS	S	SS	SS	SS
118	STS	TS	STS	TS	S	TS	STS
119	S	SS	S	S	SS	SS	SS
120	S	TS	S	S	S	S	S
121	TS	SS	S	S	S	SS	S
122	SS	SS	S	SS	SS	SS	SS
123	SS	TS	SS	S	S	S	S
124	S	TS	S	TS	STS	S	S
125	TS	S	S	S	S	SS	SS
126	SS	S	SS	SS	SS	S	S
127	S	TS	SS	TS	S	SS	S
128	S	TS	S	S	TS	S	SS
129	S	S	S	SS	S	STS	S
130	TS	S	S	S	S	SS	S
131	STS	TS	S	S	SS	S	TS
132	S	S	SS	S	SS	S	S
133	S	SS	S	S	SS	STS	S
134	S	S	S	TS	TS	S	TS
135	SS	S	SS	S	S	TS	S
136	S	S	S	SS	S	SS	S
137	S	TS	S	S	S	S	S
138	S	S	SS	S	SS	S	SS
139	TS	S	S	SS	S	SS	S
140	SS	STS	S	S	SS	S	SS
141	S	S	SS	SS	SS	TS	S
142	S	TS	SS	S	TS	SS	TS
143	TS	S	S	S	S	SS	TS
144	SS	S	SS	S	S	S	S
145	S	S	S	S	SS	S	S
146	S	S	S	TS	S	S	S
147	S	SS	SS	SS	S	S	S
148	SS	SS	SS	TS	S	S	S
149	S	S	S	TS	S	S	S
150	S	SS	S	SS	SS	S	SS

Tabel Rata-rata Variabel Tingkat Suku Bunga dari 150 Responden

No	Tingkat Bunga (X3)			
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4
1	4	4	3	4
2	3	3	3	4
3	3	4	3	2
4	2	2	2	3
5	3	3	4	3
6	4	4	3	3
7	3	3	3	2
8	2	2	3	2
9	3	2	3	3
10	3	3	3	3
11	3	4	4	4
12	3	3	3	3
13	2	3	3	3
14	3	3	3	3
15	3	2	3	3
16	3	3	3	2
17	2	2	2	2
18	4	4	4	4
19	4	3	3	3
20	4	4	4	3
21	3	3	2	3
22	3	3	3	4
23	3	4	4	4
24	4	4	4	3
25	4	3	3	3
26	3	3	3	3
27	4	3	3	3
28	1	2	1	2
29	3	3	3	3
30	3	3	1	3
31	3	2	3	3
32	2	3	3	3
33	2	4	3	3
34	2	3	2	2
35	2	4	4	4
36	2	3	3	3
37	2	3	3	2
38	2	2	2	2
39	2	3	3	3
40	2	2	3	2
41	2	2	2	3
42	1	2	2	3
43	2	3	2	2
44	2	2	1	1
45	2	4	2	2
46	3	3	3	3
47	2	3	2	2
48	1	2	2	2
49	1	4	2	1
50	3	3	1	1

No	Tingkat Bunga (X3)			
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4
51	3	3	1	1
52	3	3	3	3
53	2	1	3	2
54	2	4	3	3
55	3	3	2	3
56	2	3	3	3
57	2	3	2	3
58	4	1	2	3
59	3	3	3	3
60	4	4	3	4
61	3	3	2	2
62	2	2	1	2
63	2	2	3	3
64	4	3	3	4
65	4	4	4	4
66	1	1	1	2
67	2	3	3	3
68	1	2	2	1
69	3	3	4	4
70	4	4	4	4
71	2	3	3	2
72	1	2	2	3
73	3	3	2	4
74	1	3	3	1
75	1	3	4	4
76	2	2	2	2
77	3	3	2	3
78	3	3	2	2
79	2	3	3	4
80	3	3	2	2
81	1	2	2	1
82	2	2	2	1
83	3	2	3	4
84	3	3	2	2
85	3	3	2	3
86	3	3	3	3
87	3	3	3	3
88	3	3	3	3
89	3	3	3	3
90	2	2	3	3
91	3	3	3	3
92	3	4	4	4
93	3	2	3	2
94	2	3	3	3
95	3	3	3	3
96	4	3	3	3
97	3	3	3	3
98	2	1	2	1
99	2	2	2	1
100	2	3	4	3

No	Tingkat Bunga (X3)			
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4
101	3	3	3	3
102	3	3	3	3
103	3	3	3	2
104	2	3	3	2
105	3	3	3	3
106	3	3	3	3
107	4	4	3	4
108	1	4	3	3
109	2	3	3	3
110	2	3	2	2
111	4	4	4	4
112	3	2	3	3
113	2	2	2	2
114	1	2	2	1
115	2	3	3	2
116	3	3	3	2
117	4	4	3	2
118	1	2	2	1
119	3	3	3	3
120	2	3	3	3
121	3	4	2	3
122	2	3	3	2
123	4	2	4	3
124	2	3	2	4
125	3	4	3	2
126	4	2	4	3
127	4	4	4	4
128	2	2	3	4
129	4	3	3	2
130	2	3	2	3
131	3	4	3	2
132	4	2	4	3
133	3	3	3	3
134	2	2	3	4
135	4	4	2	3
136	3	3	4	2
137	2	2	3	3
138	4	4	2	4
139	2	3	4	2
140	3	2	3	4
141	4	4	2	3
142	3	3	4	3
143	2	2	3	4
144	4	4	3	2
145	3	2	2	3
146	2	3	3	4
147	4	4	4	3
148	3	2	4	4
149	2	3	3	3
150	4	4	2	2
Jumlah	452	435	418	449
Rata-rata	3.013333	2.9	2.786667	2.993333

✓

Uji Validitas Variabel Pelayanan (X1)

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	TOT X1
X1.1	Pearson Correlation	1.000	.491*	.499*	.450*	.796*
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X1.2	Pearson Correlation	.491*	1.000	.301*	.248*	.669*
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.002	.000
	N	150	150	150	150	150
X1.3	Pearson Correlation	.499*	.301*	1.000	.639*	.799*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X1.4	Pearson Correlation	.450*	.248*	.639*	1.000	.777*
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.	.000
	N	150	150	150	150	150
TOT_X1	Pearson Correlation	.796*	.669*	.799*	.777*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.
	N	150	150	150	150	150

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

Uji Reliabilitas Variabel Pelayanan (X1)

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

R E L I A B I L I T Y A N A L Y S I S - S C A L E (A L P H A)

Reliability Coefficients

N of Cases = 150.0

N of Items = 4

Alpha = .7553

Uji Validitas Variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2)

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	TOT X2
X2.1	Pearson Correlation	1.000	.676*	.511*	.333*	.824*
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X2.2	Pearson Correlation	.676*	1.000	.521*	.311*	.820*
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X2.3	Pearson Correlation	.511*	.521*	1.000	.544*	.806*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X2.4	Pearson Correlation	.333*	.311*	.544*	1.000	.676*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.	.000
	N	150	150	150	150	150
TOT_X2	Pearson Correlation	.824*	.820*	.806*	.676*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.
	N	150	150	150	150	150

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

Uji Reliabilitas Variabel Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2)

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

R E L I A B I L I T Y A N A L Y S I S - S C A L E (A L P H A)

Reliability Coefficients

N of Cases = 150.0

N of Items = 4

Alpha = .7881

Uji Validitas Variabel Tingkat Bunga Pinjaman (X3)

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	TOT X3
X3.1	Pearson Correlation	1.000	.431*	.362*	.387*	.760*
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X3.2	Pearson Correlation	.431*	1.000	.330*	.281*	.681*
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.001	.000
	N	150	150	150	150	150
X3.3	Pearson Correlation	.362*	.330*	1.000	.509*	.739*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X3.4	Pearson Correlation	.387*	.281*	.509*	1.000	.751*
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.	.000
	N	150	150	150	150	150
TOT_X3	Pearson Correlation	.760*	.681*	.739*	.751*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.
	N	150	150	150	150	150

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

Uji Reliabilitas Variabel Tingkat Bunga Pinjaman (X3)

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

R E L I A B I L I T Y A N A L Y S I S - S C A L E (A L P H A)

Reliability Coefficients

N of Cases = 150.0

N of Items = 4

Alpha = .7121

Uji Validitas Variabel Prosedur Permohonan Pinjaman (X4)

Correlations

		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	TOT X4
X4.1	Pearson Correlation	1.000	.277*	.286*	.400*	.717*
	Sig. (2-tailed)	.	.001	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X4.2	Pearson Correlation	.277*	1.000	.239*	.340*	.668*
	Sig. (2-tailed)	.001	.	.003	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X4.3	Pearson Correlation	.286*	.239*	1.000	.365*	.675*
	Sig. (2-tailed)	.000	.003	.	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X4.4	Pearson Correlation	.400*	.340*	.365*	1.000	.733*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.	.000
	N	150	150	150	150	150
TOT_X4	Pearson Correlation	.717*	.668*	.675*	.733*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.
	N	150	150	150	150	150

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

Uji Reliabilitas Variabel Prosedur Permohonan Pinjaman (X4)

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

R E L I A B I L I T Y A N A L Y S I S - S C A L E (A L P H A)

Reliability Coefficients

N of Cases = 150.0

N of Items = 4

Alpha = .6462

Uji Validitas Variabel Agunan (X5)

Correlations

		X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	TOT X5
X5.1	Pearson Correlation	1.000	.255*	.293*	.386*	.708*
	Sig. (2-tailed)	.	.002	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X5.2	Pearson Correlation	.255*	1.000	.346*	.374*	.695*
	Sig. (2-tailed)	.002	.	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X5.3	Pearson Correlation	.293*	.346*	1.000	.318*	.681*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X5.4	Pearson Correlation	.386*	.374*	.318*	1.000	.733*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.	.000
	N	150	150	150	150	150
TOT_X5	Pearson Correlation	.708*	.695*	.681*	.733*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.
	N	150	150	150	150	150

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

Uji Reliabilitas Variabel Agunan (X5)

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

R E L I A B I L I T Y A N A L Y S I S - S C A L E (A L P H A)

Reliability Coefficients

N of Cases = 150.0

N of Items = 4

Alpha = .6598

Uji Validitas Variabel Lokasi (X6)

Correlations

		X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	TOT X6
X6.1	Pearson Correlation	1.000	.237*	.235*	.337*	.594*
	Sig. (2-tailed)	.	.004	.004	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X6.2	Pearson Correlation	.237*	1.000	.541*	.502*	.789*
	Sig. (2-tailed)	.004	.	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X6.3	Pearson Correlation	.235*	.541*	1.000	.563*	.789*
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.	.000	.000
	N	150	150	150	150	150
X6.4	Pearson Correlation	.337*	.502*	.563*	1.000	.797*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.	.000
	N	150	150	150	150	150
TOT_X6	Pearson Correlation	.594*	.789*	.789*	.797*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.
	N	150	150	150	150	150

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

Uji Reliabilitas Variabel Lokasi (X6)

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

R E L I A B I L I T Y A N A L Y S I S - S C A L E (A L P H A)

Reliability Coefficients

N of Cases = 150.0

N of Items = 4

Alpha = .7285

Uji Validitas Variabel Keputusan Nasabah (Y)

Correlations

		Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	TOT_Y
Y1.1	Pearson Correlation	1.000	.530*	.217*	.231*	.357*	.315*	.673*
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.008	.004	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150	150	150
Y1.2	Pearson Correlation	.530*	1.000	.298*	.327*	.341*	.410*	.722*
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150	150	150
Y1.3	Pearson Correlation	.217*	.298*	1.000	.559*	.409*	.441*	.667*
	Sig. (2-tailed)	.008	.000	.	.000	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150	150	150
Y1.4	Pearson Correlation	.231*	.327*	.559*	1.000	.424*	.423*	.695*
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.000	.	.000	.000	.000
	N	150	150	150	150	150	150	150
Y1.5	Pearson Correlation	.357*	.341*	.409*	.424*	1.000	.500*	.704*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000
	N	150	150	150	150	150	150	150
Y1.6	Pearson Correlation	.315*	.410*	.441*	.423*	.500*	1.000	.722*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000
	N	150	150	150	150	150	150	150
TOT_Y	Pearson Correlation	.673*	.722*	.667*	.695*	.704*	.722*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.
	N	150	150	150	150	150	150	150

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

Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Nasabah (Y)

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 150.0

N of Items = 6

Alpha = .7824

Frequency Table

Pelayanan (X1)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	15	10.0	10.0	10.0
	Tidak Setuju	18	12.0	12.0	22.0
	Setuju	79	52.7	52.7	74.7
	Sangat Setuju	38	25.3	25.3	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	14	9.3	9.3	9.3
	Tidak Setuju	21	14.0	14.0	23.3
	Setuju	78	52.0	52.0	75.3
	Sangat Setuju	37	24.7	24.7	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Tingkat Bunga Pinjaman (X3)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	8	5.3	5.3	5.3
	Tidak Setuju	23	15.3	15.3	20.7
	Setuju	84	56.0	56.0	76.7
	Sangat Setuju	35	23.3	23.3	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Prosedur Permohonan Pinjaman (X4)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	9	6.0	6.0	6.0
	Tidak Setuju	36	24.0	24.0	30.0
	Setuju	72	48.0	48.0	78.0
	Sangat Setuju	33	22.0	22.0	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Agunan (X5)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	7	4.7	4.7	4.7
	Tidak Setuju	21	14.0	14.0	18.7
	Setuju	76	50.7	50.7	69.3
	Sangat Setuju	46	30.7	30.7	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Lokasi (X6)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	14	9.3	9.3	9.3
	Tidak Setuju	28	18.7	18.7	28.0
	Setuju	76	50.7	50.7	78.7
	Sangat Setuju	32	21.3	21.3	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Keputusan Nasabah (Y)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	9	6.0	6.0	6.0
	Tidak Setuju	29	19.3	19.3	25.3
	Setuju	89	59.3	59.3	84.7
	Sangat Setuju	23	15.3	15.3	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Correlations

Correlations

	Pelayanan (X1)	Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2)	Tingkat Bunga Pinjaman (X3)	Prosedur Permohonan Pinjaman (X4)	Agunan (X5)	Lokasi (X6)	Keputusan Nasabah (Y)
Pelayanan (X1)							
Pearson Correlation	1.000	.237*	.373*	.270*	.133	.241*	.472*
Sig. (2-tailed)		.003	.000	.001	.104	.003	.000
N	150	150	150	150	150	150	150
Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2)							
Pearson Correlation	.237*	1.000	.392*	.147	.259*	.247*	.462*
Sig. (2-tailed)	.003		.000	.074	.001	.002	.000
N	150	150	150	150	150	150	150
Tingkat Bunga Pinjaman (X3)							
Pearson Correlation	.373*	.392*	1.000	.383*	.354*	.370*	.667*
Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000
N	150	150	150	150	150	150	150
Prosedur Permohonan Pinjaman (X4)							
Pearson Correlation	.270*	.147	.383*	1.000	.261*	.278*	.495*
Sig. (2-tailed)	.001	.074	.000		.001	.001	.000
N	150	150	150	150	150	150	150
Agunan (X5)							
Pearson Correlation	.133	.259*	.354*	.261*	1.000	.173*	.415*
Sig. (2-tailed)	.104	.001	.000	.001		.034	.000
N	150	150	150	150	150	150	150
Lokasi (X6)							
Pearson Correlation	.241*	.247*	.370*	.278*	.173*	1.000	.441*
Sig. (2-tailed)	.003	.002	.000	.001	.034		.000
N	150	150	150	150	150	150	150
Keputusan Nasabah (Y)							
Pearson Correlation	.472*	.462*	.667*	.495*	.415*	.441*	1.000
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	150	150	150	150	150	150	150

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

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

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Keputusan Nasabah (Y)	2.7041	.5654	150
Pelayanan (X1)	2.7017	.6992	150
Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2)	2.6967	.7045	150
Tingkat Bunga Pinjaman (X3)	2.7833	.5926	150
Prosedur Permohonan Pinjaman (X4)	2.6617	.6327	150
Agunan (X5)	2.8267	.5800	150
Lokasi (X6)	2.6700	.6498	150

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Lokasi (X6), Agunan (X5), Pelayanan (X1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2), Prosedur Permohonan Pinjaman (X4), Tingkat Bunga Pinjaman (X3)	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah (Y)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.792 ^a	.628	.612	.3522

a. Predictors: (Constant), Lokasi (X6), Agunan (X5), Pelayanan (X1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2), Prosedur Permohonan Pinjaman (X4), Tingkat Bunga Pinjaman (X3)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	29.897	6	4.983	40.170	.000 ^a
	Residual	17.738	143	.124		
	Total	47.635	149			

a. Predictors: (Constant), Lokasi (X6), Agunan (X5), Pelayanan (X1), Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2), Prosedur Permohonan Pinjaman (X4), Tingkat Bunga Pinjaman (X3)

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah (Y)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1 (Constant)	.234	.201		1.163	.247			
Pelayanan (X1)	.156	.045	.192	3.422	.001	.472	.275	.175
Kemudahan Memperoleh Pinjaman (X2)	.144	.046	.179	3.163	.002	.462	.256	.161
Tingkat Bunga Pinjaman (X3)	.326	.061	.342	5.323	.000	.667	.407	.272
Prosedur Permohonan Pinjaman (X4)	.187	.051	.209	3.668	.000	.495	.293	.187
Agunan (X5)	.140	.054	.143	2.570	.011	.415	.210	.131
Lokasi (X6)	.123	.049	.141	2.509	.013	.441	.205	.128

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah (Y)

PEARSON PRODUCT MOMENT CORRELATIONS TABLE

α 5 %

N	2-tailed	1-tailed	N	2-tailed	1-tailed	N	2-tailed	1-tailed
3	0.99692	0.98769	53	0.27040	0.22824	103	0.19365	0.16298
4	0.95000	0.90000	54	0.26787	0.22607	104	0.19271	0.16218
5	0.87834	0.80538	55	0.26540	0.22397	105	0.19179	0.16140
6	0.81140	0.72930	56	0.26301	0.22193	106	0.19088	0.16063
7	0.75449	0.66944	57	0.26068	0.21994	107	0.18998	0.15987
8	0.70673	0.62149	58	0.25841	0.21800	108	0.18909	0.15912
9	0.66638	0.58221	59	0.25619	0.21611	109	0.18822	0.15838
10	0.63190	0.54936	60	0.25404	0.21427	110	0.18736	0.15765
11	0.60207	0.52140	61	0.25193	0.21248	111	0.18651	0.15693
12	0.57598	0.49726	62	0.24988	0.21073	112	0.18516	0.15589
13	0.55294	0.47616	63	0.24788	0.20902	113	0.18434	0.15520
14	0.53241	0.45750	64	0.24592	0.20736	114	0.18353	0.15451
15	0.51398	0.44086	65	0.24401	0.20573	115	0.18274	0.15384
16	0.49731	0.42590	66	0.24214	0.20414	116	0.18195	0.15317
17	0.48215	0.41236	67	0.24032	0.20259	117	0.18118	0.15251
18	0.46828	0.40003	68	0.23853	0.20107	118	0.18041	0.15186
19	0.45553	0.38873	69	0.23679	0.19959	119	0.17965	0.15122
20	0.44376	0.37834	70	0.23508	0.19814	120	0.17891	0.15059
21	0.43286	0.36874	71	0.23341	0.19671	121	0.17817	0.14996
22	0.42271	0.35983	72	0.23178	0.19532	122	0.17744	0.14935
23	0.41325	0.35153	73	0.23017	0.19396	123	0.17672	0.14874
24	0.40439	0.34378	74	0.22861	0.19263	124	0.17601	0.14813
25	0.39607	0.33652	75	0.22707	0.19132	125	0.17531	0.14754
26	0.38824	0.32970	76	0.22556	0.19004	126	0.17461	0.14695
27	0.38086	0.32328	77	0.22408	0.18879	127	0.17392	0.14637
28	0.37389	0.31722	78	0.22263	0.18756	128	0.17325	0.14579
29	0.36728	0.31149	79	0.22121	0.18635	129	0.17257	0.14523
30	0.36101	0.30606	80	0.21982	0.18517	130	0.17191	0.14466
31	0.35505	0.30090	81	0.21845	0.18401	131	0.17126	0.14411
32	0.34937	0.29599	82	0.21711	0.18287	132	0.17061	0.14356
33	0.34396	0.29132	83	0.21579	0.18175	133	0.16997	0.14302
34	0.33879	0.28686	84	0.21449	0.18065	134	0.16933	0.14248
35	0.33384	0.28259	85	0.21322	0.17957	135	0.16871	0.14195
36	0.32911	0.27852	86	0.21197	0.17851	136	0.16809	0.14143
37	0.32457	0.27461	87	0.21074	0.17747	137	0.16748	0.14091
38	0.32022	0.27086	88	0.20954	0.17644	138	0.16687	0.14040
39	0.31603	0.26727	89	0.20835	0.17544	139	0.16627	0.13989
40	0.31201	0.26381	90	0.20718	0.17445	140	0.16568	0.13939
41	0.30813	0.26048	91	0.20604	0.17348	141	0.16509	0.13889
42	0.30440	0.25728	92	0.20491	0.17252	142	0.16451	0.13840
43	0.30079	0.25419	93	0.20380	0.17158	143	0.16393	0.13791
44	0.29732	0.25121	94	0.20271	0.17065	144	0.16337	0.13743
45	0.29396	0.24833	95	0.20163	0.16974	145	0.16280	0.13695
46	0.29071	0.24555	96	0.20058	0.16885	146	0.16225	0.13648
47	0.28756	0.24286	97	0.19953	0.16797	147	0.16169	0.13602
48	0.28452	0.24026	98	0.19851	0.16710	148	0.16115	0.13556
49	0.28157	0.23773	99	0.19750	0.16624	149	0.16061	0.13510
50	0.27871	0.23529	100	0.19650	0.16540	150	0.16007	0.13465
51	0.27594	0.23292	101	0.19552	0.16457	151	0.15954	0.13420
52	0.27324	0.23062	102	0.19456	0.16375	156	0.15699	0.13204

Sumber : Database Microsoft Excel

TABEL F PADA α 5%

DF	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	161.4462	199.4995	215.7067	224.5833	230.1604	233.9875	236.7669	238.8842	240.5432	241.8819	242.9806
2	18.5128	19.0000	19.1642	19.2467	19.2963	19.3295	19.3531	19.3709	19.3847	19.3959	19.4050
3	10.1280	9.5521	9.2766	9.1172	9.0134	8.9407	8.8867	8.8452	8.8123	8.7855	8.7633
4	7.7086	6.9443	6.5914	6.3882	6.2561	6.1631	6.0942	6.0410	5.9988	5.9644	5.9358
5	6.6079	5.7861	5.4094	5.1922	5.0503	4.9503	4.8759	4.8183	4.7725	4.7351	4.7040
6	5.9874	5.1432	4.7571	4.5337	4.3874	4.2839	4.2067	4.1468	4.0990	4.0600	4.0274
7	5.5915	4.7374	4.3468	4.1203	3.9715	3.8660	3.7871	3.7257	3.6767	3.6365	3.6030
8	5.3176	4.4590	4.0662	3.8379	3.6875	3.5806	3.5005	3.4381	3.3881	3.3472	3.3129
9	5.1174	4.2565	3.8625	3.6331	3.4817	3.3738	3.2927	3.2296	3.1789	3.1373	3.1025
10	4.9646	4.1028	3.7083	3.4780	3.3258	3.2172	3.1355	3.0717	3.0204	2.9782	2.9430
11	4.8443	3.9823	3.5874	3.3567	3.2039	3.0946	3.0123	2.9480	2.8962	2.8536	2.8179
12	4.7472	3.8853	3.4903	3.2592	3.1059	2.9961	2.9134	2.8486	2.7964	2.7534	2.7173
13	4.6672	3.8056	3.4105	3.1791	3.0254	2.9153	2.8321	2.7669	2.7144	2.6710	2.6346
14	4.6001	3.7389	3.3439	3.1122	2.9582	2.8477	2.7642	2.6987	2.6458	2.6022	2.5655
15	4.5431	3.6823	3.2874	3.0556	2.9013	2.7905	2.7066	2.6408	2.5876	2.5437	2.5068
16	4.4940	3.6337	3.2389	3.0069	2.8524	2.7413	2.6572	2.5911	2.5377	2.4935	2.4564
17	4.4513	3.5915	3.1968	2.9647	2.8100	2.6987	2.6143	2.5480	2.4943	2.4499	2.4126
18	4.4139	3.5546	3.1599	2.9277	2.7729	2.6613	2.5767	2.5102	2.4563	2.4117	2.3742
19	4.3808	3.5219	3.1274	2.8951	2.7401	2.6283	2.5435	2.4768	2.4227	2.3779	2.3402
20	4.3513	3.4928	3.0984	2.8661	2.7109	2.5990	2.5140	2.4471	2.3928	2.3479	2.3100
21	4.3248	3.4668	3.0725	2.8401	2.6848	2.5727	2.4876	2.4205	2.3661	2.3210	2.2829
22	4.3009	3.4434	3.0491	2.8167	2.6613	2.5491	2.4638	2.3965	2.3419	2.2967	2.2585
23	4.2793	3.4221	3.0280	2.7955	2.6400	2.5277	2.4422	2.3748	2.3201	2.2747	2.2364
24	4.2597	3.4028	3.0088	2.7763	2.6207	2.5082	2.4226	2.3551	2.3002	2.2547	2.2163
25	4.2417	3.3852	2.9912	2.7587	2.6030	2.4904	2.4047	2.3371	2.2821	2.2365	2.1979
26	4.2252	3.3690	2.9752	2.7426	2.5868	2.4741	2.3883	2.3205	2.2655	2.2197	2.1811
27	4.2100	3.3541	2.9603	2.7278	2.5719	2.4591	2.3732	2.3053	2.2501	2.2043	2.1655
28	4.1960	3.3404	2.9467	2.7141	2.5581	2.4453	2.3593	2.2913	2.2360	2.1900	2.1512
29	4.1830	3.3277	2.9340	2.7014	2.5454	2.4324	2.3463	2.2782	2.2229	2.1768	2.1379
~	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
131	3.9134	3.0653	2.6737	2.4408	2.2834	2.1685	2.0802	2.0098	1.9520	1.9037	1.8624
132	3.9129	3.0648	2.6732	2.4403	2.2829	2.1680	2.0796	2.0092	1.9515	1.9031	1.8619
133	3.9123	3.0642	2.6727	2.4398	2.2823	2.1674	2.0791	2.0087	1.9509	1.9026	1.8613
134	3.9118	3.0637	2.6722	2.4392	2.2818	2.1669	2.0786	2.0082	1.9504	1.9020	1.8608
135	3.9113	3.0632	2.6717	2.4387	2.2813	2.1664	2.0781	2.0076	1.9499	1.9015	1.8602
136	3.9107	3.0627	2.6712	2.4382	2.2808	2.1659	2.0776	2.0071	1.9494	1.9010	1.8597
137	3.9102	3.0622	2.6707	2.4378	2.2803	2.1654	2.0771	2.0066	1.9488	1.9004	1.8592
138	3.9097	3.0617	2.6702	2.4373	2.2798	2.1649	2.0766	2.0061	1.9483	1.8999	1.8586
139	3.9092	3.0612	2.6697	2.4368	2.2793	2.1644	2.0761	2.0056	1.9478	1.8994	1.8581
140	3.9087	3.0608	2.6693	2.4363	2.2789	2.1639	2.0756	2.0051	1.9473	1.8989	1.8576
141	3.9083	3.0603	2.6688	2.4359	2.2784	2.1635	2.0751	2.0046	1.9469	1.8984	1.8571
142	3.9078	3.0598	2.6683	2.4354	2.2779	2.1630	2.0746	2.0042	1.9464	1.8980	1.8567
143	3.9073	3.0594	2.6679	2.4349	2.2775	2.1625	2.0742	2.0037	1.9459	1.8975	1.8562
144	3.9068	3.0589	2.6674	2.4345	2.2770	2.1621	2.0737	2.0033	1.9455	1.8970	1.8557
145	3.9064	3.0585	2.6670	2.4341	2.2766	2.1616	2.0733	2.0028	1.9450	1.8965	1.8552
146	3.9059	3.0580	2.6666	2.4336	2.2762	2.1612	2.0728	2.0024	1.9445	1.8961	1.8548
147	3.9055	3.0576	2.6661	2.4332	2.2757	2.1608	2.0724	2.0019	1.9441	1.8956	1.8543
148	3.9051	3.0572	2.6657	2.4328	2.2753	2.1604	2.0720	2.0015	1.9437	1.8952	1.8539
149	3.9046	3.0568	2.6653	2.4324	2.2749	2.1599	2.0716	2.0010	1.9432	1.8948	1.8534
150	3.9042	3.0564	2.6649	2.4320	2.2745	2.1595	2.0711	2.0006	1.9428	1.8943	1.8530

Sumber : Database Microsoft Excel

Tabel Distribusi t

DF	α					DF	α				
	0.005	0.01	0.025	0.05	0.1		0.005	0.01	0.025	0.05	0.1
1	63.6559	25.4519	12.7062	6.3137	3.0777	101	2.6254	2.2753	1.9837	1.6601	1.2900
2	9.9250	6.2054	4.3027	2.9200	1.8856	102	2.6249	2.2750	1.9835	1.6599	1.2899
3	5.8408	4.1765	3.1824	2.3534	1.6377	103	2.6244	2.2746	1.9833	1.6598	1.2898
4	4.6041	3.4954	2.7765	2.1318	1.5332	104	2.6239	2.2743	1.9830	1.6596	1.2897
5	4.0321	3.1634	2.5706	2.0150	1.4759	105	2.6235	2.2740	1.9828	1.6595	1.2897
6	3.7074	2.9687	2.4469	1.9432	1.4398	106	2.6230	2.2737	1.9826	1.6594	1.2896
7	3.4995	2.8412	2.3646	1.8946	1.4149	107	2.6226	2.2734	1.9824	1.6592	1.2895
8	3.3554	2.7515	2.3060	1.8595	1.3968	108	2.6221	2.2731	1.9822	1.6591	1.2894
9	3.2498	2.6850	2.2622	1.8331	1.3830	109	2.6217	2.2728	1.9820	1.6590	1.2894
10	3.1693	2.6338	2.2281	1.8125	1.3722	110	2.6213	2.2725	1.9818	1.6588	1.2893
11	3.1058	2.5931	2.2010	1.7959	1.3634	111	2.6209	2.2722	1.9816	1.6587	1.2892
12	3.0545	2.5600	2.1788	1.7823	1.3562	112	2.6204	2.2719	1.9814	1.6586	1.2892
13	3.0123	2.5326	2.1604	1.7709	1.3502	113	2.6200	2.2717	1.9812	1.6584	1.2891
14	2.9768	2.5096	2.1448	1.7613	1.3450	114	2.6196	2.2714	1.9810	1.6583	1.2890
15	2.9467	2.4899	2.1315	1.7531	1.3406	115	2.6193	2.2711	1.9808	1.6582	1.2890
16	2.9208	2.4729	2.1199	1.7459	1.3368	116	2.6189	2.2709	1.9806	1.6581	1.2889
17	2.8982	2.4581	2.1098	1.7396	1.3334	117	2.6185	2.2706	1.9804	1.6580	1.2888
18	2.8784	2.4450	2.1009	1.7341	1.3304	118	2.6181	2.2704	1.9803	1.6579	1.2888
19	2.8609	2.4334	2.0930	1.7291	1.3277	119	2.6178	2.2701	1.9801	1.6578	1.2887
20	2.8453	2.4231	2.0860	1.7247	1.3253	120	2.6174	2.2699	1.9799	1.6576	1.2886
21	2.8314	2.4138	2.0796	1.7207	1.3232	121	2.6171	2.2696	1.9798	1.6575	1.2886
22	2.8188	2.4055	2.0739	1.7171	1.3212	122	2.6167	2.2694	1.9796	1.6574	1.2885
23	2.8073	2.3979	2.0687	1.7139	1.3195	123	2.6164	2.2692	1.9794	1.6573	1.2885
24	2.7970	2.3910	2.0639	1.7109	1.3178	124	2.6161	2.2689	1.9793	1.6572	1.2884
25	2.7874	2.3846	2.0595	1.7081	1.3163	125	2.6157	2.2687	1.9791	1.6571	1.2884
26	2.7787	2.3788	2.0555	1.7056	1.3150	126	2.6154	2.2685	1.9790	1.6570	1.2883
27	2.7707	2.3734	2.0518	1.7033	1.3137	127	2.6151	2.2683	1.9788	1.6569	1.2883
28	2.7633	2.3685	2.0484	1.7011	1.3125	128	2.6148	2.2681	1.9787	1.6568	1.2882
29	2.7564	2.3638	2.0452	1.6991	1.3114	129	2.6145	2.2679	1.9785	1.6568	1.2881
30	2.7500	2.3596	2.0423	1.6973	1.3104	130	2.6142	2.2677	1.9784	1.6567	1.2881
31	2.7440	2.3556	2.0395	1.6955	1.3095	131	2.6139	2.2675	1.9782	1.6566	1.2880
32	2.7385	2.3518	2.0369	1.6939	1.3086	132	2.6136	2.2673	1.9781	1.6565	1.2880
33	2.7333	2.3483	2.0345	1.6924	1.3077	133	2.6133	2.2671	1.9780	1.6564	1.2879
34	2.7284	2.3451	2.0322	1.6909	1.3070	134	2.6130	2.2669	1.9778	1.6563	1.2879
35	2.7238	2.3420	2.0301	1.6896	1.3062	135	2.6127	2.2667	1.9777	1.6562	1.2879
36	2.7195	2.3391	2.0281	1.6883	1.3055	136	2.6125	2.2665	1.9776	1.6561	1.2878
37	2.7154	2.3363	2.0262	1.6871	1.3049	137	2.6122	2.2663	1.9774	1.6561	1.2878
38	2.7116	2.3337	2.0244	1.6860	1.3042	138	2.6119	2.2661	1.9773	1.6560	1.2877
39	2.7079	2.3313	2.0227	1.6849	1.3036	139	2.6117	2.2659	1.9772	1.6559	1.2877
40	2.7045	2.3289	2.0211	1.6839	1.3031	140	2.6114	2.2658	1.9771	1.6558	1.2876
41	2.7012	2.3267	2.0195	1.6829	1.3025	141	2.6111	2.2656	1.9769	1.6557	1.2876
42	2.6981	2.3246	2.0181	1.6820	1.3020	142	2.6109	2.2654	1.9768	1.6557	1.2875
43	2.6951	2.3226	2.0167	1.6811	1.3016	143	2.6106	2.2653	1.9767	1.6556	1.2875
44	2.6923	2.3207	2.0154	1.6802	1.3011	144	2.6104	2.2651	1.9766	1.6555	1.2875
45	2.6896	2.3189	2.0141	1.6794	1.3007	145	2.6102	2.2649	1.9765	1.6554	1.2874
46	2.6870	2.3172	2.0129	1.6787	1.3002	146	2.6099	2.2648	1.9763	1.6554	1.2874
47	2.6846	2.3155	2.0117	1.6779	1.2998	147	2.6097	2.2646	1.9762	1.6553	1.2873
48	2.6822	2.3139	2.0106	1.6772	1.2994	148	2.6094	2.2644	1.9761	1.6552	1.2873
49	2.6800	2.3124	2.0096	1.6766	1.2991	149	2.6092	2.2643	1.9760	1.6551	1.2873
50	2.6778	2.3109	2.0086	1.6759	1.2987	150	2.6090	2.2641	1.9759	1.6551	1.2872
51	2.6757	2.3095	2.0076	1.6753	1.2984	151	2.6088	2.2640	1.9758	1.6550	1.2872
52	2.6737	2.3082	2.0066	1.6747	1.2980	152	2.6086	2.2638	1.9757	1.6549	1.2871
53	2.6718	2.3069	2.0057	1.6741	1.2977	153	2.6083	2.2637	1.9756	1.6549	1.2871
54	2.6700	2.3056	2.0049	1.6736	1.2974	154	2.6081	2.2635	1.9755	1.6548	1.2871
55	2.6682	2.3044	2.0040	1.6730	1.2971	155	2.6079	2.2634	1.9754	1.6547	1.2870
56	2.6665	2.3033	2.0032	1.6725	1.2969	156	2.6077	2.2632	1.9753	1.6547	1.2870
57	2.6649	2.3022	2.0025	1.6720	1.2966	157	2.6075	2.2631	1.9752	1.6546	1.2870
58	2.6633	2.3011	2.0017	1.6716	1.2963	158	2.6073	2.2630	1.9751	1.6546	1.2869
59	2.6618	2.3000	2.0010	1.6711	1.2961	159	2.6071	2.2628	1.9750	1.6545	1.2869
60	2.6603	2.2990	2.0003	1.6706	1.2958	160	2.6069	2.2627	1.9749	1.6544	1.2869
61	2.6589	2.2981	1.9996	1.6702	1.2956	161	2.6067	2.2626	1.9748	1.6544	1.2868
62	2.6575	2.2971	1.9990	1.6698	1.2954	162	2.6065	2.2624	1.9747	1.6543	1.2868
63	2.6561	2.2962	1.9983	1.6694	1.2951	163	2.6063	2.2623	1.9746	1.6543	1.2868
64	2.6549	2.2954	1.9977	1.6690	1.2949	164	2.6061	2.2622	1.9745	1.6542	1.2867
65	2.6536	2.2945	1.9971	1.6686	1.2947	165	2.6060	2.2620	1.9744	1.6541	1.2867

Sumber : Database Microsoft Excel