

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan perekonomian merupakan suatu indikasi keberhasilan ekonomi disuatu negara yang dapat dikenali dengan adanya peningkatan pendapatan nasional yang selama beberapa periode yang terjadi akibat adanya kenaikan kapasitas produksi suatu perekonomian. Salah satu faktor penting dalam suatu perkembangan atau perubahan perekonomian adalah dengan adanya kegiatan usaha kecil dan menengah yang merupakan unit usaha produktif yang dapat berdiri sendiri dan dapat dilakukan oleh orang-orang dan badan usaha disemua sektor ekonomi (Safriani, 2020).

Seiring dengan berkembangnya perekonomian suatu negara, maka semakin meningkat permintaan atau kebutuhan masyarakat terhadap suatu pendanaan. Dengan begitu pemerintah mulai menggandeng atau mendorong pihak Badan Usaha Milik Negara ataupun tidak ikut serta dalam membiayai pembangunan potensi perekonomian bangsa. Salah satu kebijakan tersebut adalah dengan melakukan penyaluran dana modal usaha kepada masyarakat untuk membiayai guna meningkatkan pengusaha mikro sebagai alat untuk pembangunan suatu negara (Safriani, 2020).

Baitul mal wat tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasii dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi usaha kecil kebawah dan untuk mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul maal wat tamwil juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah dan mwnyalurkan kepada yang membutuhkan. Dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, juga menjadi lembaga ekonomi (Rohimah, 2020).

Melihat perkembangan lembaga keuangan syariah, seharusnya pihak lembaga keuangan tersebut dapat menerapkan strategi agar masyarakat bisa termotivasi untuk menjadi nasabah BMT dan menabung, Lembaga keuangan harus meningkatkan kualitas pelayanan. Masyarakat akan memilih menjadi nasabah apabila pemberi jasa berdasarkan kepentingan dan setelah menikmati jasa tersebut cenderung akan membandingkan dengan yang mereka harapkan. Selain itu juga nasabah membutuhkan komitmen dan kesungguhan pegawai dalam melayani anggota.

Dengan pesatnya perkembangan BMT ketika itu, BMT menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang mempunyai peranan penting di tengah-tengah masyarakat khususnya bagi masyarakat yang mempunyai pendapatan rendah. Pendirian BMT juga berdampak positif bagi ekonomi kerakyatan yang berusaha untuk mengurangi kemiskinan dan pengangguran yang menjadi masalah besar di negara ini. Ada tiga alasan mengapa BMT dapat berkembang dan tumbuh menjadi pesat, yaitu: (1) Tingginya permintaan masyarakat untuk mendapatkan pembiayaan dari BMT karena mereka tidak mempunyai akses untuk mendapatkan pinjaman dari sektor perbankan. Ditambah lagi dengan ketatnya prosedur dan aturan yang ditentukan oleh pihak bank; (2) Tingginya keinginan masyarakat Muslim yang mengharuskan bertransaksi pada prinsip-prinsip syariah. BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah sesuai dengan keinginan masyarakat tersebut; (3) Kesuksesan dari beberapa BMT di Indonesia membuat masyarakat juga ingin mendirikan institusi yang sama. Ditambah lagi dengan pendirian institusi BMT tersebut relatif sangat mudah dan tidak perlu modal yang besar (Safitri, 2017).

Pada BMT kegiatan keuangannya juga terhindar dan jauh dari praktik bunga yang menyebabkan riba, hingga dapat bertahan jika terjadi krisis moneter yang menyebabkan naiknya suku bunga hal ini dikarenakan pada BMT tidak menggunakan sistem bunga melainkan dengan sistem bagi hasil. (Dewi dan Astari, 2017, hlm.114) Oleh karena itu pada

BMT UGT Nusantara Banjarmasin salah satu produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah adalah pembiayaan murabahah yaitu dengan prinsip jual beli. Pembiayaan murabahah adalah jual beli barang pada harga asal ditambah dengan tambahan keuntungan sesuai kesepakatan. Pada akad murabahah sipenjual harus memberitahukan kepada pembeli harga produk maupun barang yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. (Antonio, 2001, hlm.101)

Dalam hal ini pihak BMT telah melakukan hal yang dapat mempermudah para pedagang kecil (nasabah) yang akan membuka usaha tetapi terkendala dengan biaya dalam melengkapi usahanya seperti terkendala dalam melengkapi peralatan usaha, perlengkapan, atau barang apapun yang nantinya akan menunjang usaha mereka. Yang dilakukan BMT yaitu pihak BMT membeli barang keperluan pedagang tersebut dan menjualnya kepada pedagang kecil yang membutuhkan barang tersebut dengan harga beli yang asli ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan antara BMT dan pedagang kecil tersebut. Kemudian jika nasabah tersebut setuju dengan kesepakatan mengenai keuntungan yang diambil maka nasabah akan melakukan pembayaran secara cicilan kepada pihak BMT.

Seperti yang diteladani oleh Rasulullah SAW yang mencontohkan membangun usaha ataupun berdagang dengan cara yang halal baik dalam penjualannya maupun dari sumber-sumber dananya. Seperti halnya yang telah dijelaskan di Al-Qur'an pada surah Ali-Imron [3] ayat 130 dan pada surah Al- Baqarah [2] ayat 275 di bawah ini :

a. Ali-Imron [3] ayat 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ

تُقْلِحُونَ ﴿١٣﴾

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.” (QS. Ali-Imron [3] ayat 130)

b. Al-Baqarah [2] ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (QS. Al-Baqarah [2] ayat 275)

Dalam penelitian yang mengkaji keputusan nasabah, terdapat banyak variabel yang dapat mempengaruhi, seperti promosi, harga, citra merek, kepercayaan, dan kepuasan. Namun, peneliti memilih untuk memfokuskan pada lokasi dan kualitas pelayanan karena kedua variabel ini merupakan faktor yang paling mendasar dan langsung dirasakan oleh calon nasabah dalam proses pengambilan keputusan. Lokasi menjadi penting karena BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah melayani masyarakat menengah ke bawah yang umumnya membutuhkan akses cepat, mudah dijangkau, dan dekat dengan tempat tinggal atau aktivitas

sehari-hari. Jika lokasi kurang strategis, maka peluang untuk menarik nasabah akan semakin kecil meskipun produk yang ditawarkan kompetitif. Penelitian oleh Sari & Widodo (2023) dalam *Jurnal Manajemen dan Bisnis* menunjukkan bahwa lokasi yang mudah diakses secara signifikan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih lembaga keuangan syariah, terutama bagi masyarakat yang mengutamakan efisiensi waktu dan biaya transportasi.

Selain itu, kualitas pelayanan menjadi variabel yang sangat krusial dalam membangun kepercayaan dan loyalitas nasabah, khususnya di sektor keuangan mikro yang bersaing dalam pelayanan langsung dan relasi personal dengan nasabah. Layanan yang ramah, cepat, dan mampu memenuhi kebutuhan nasabah akan meningkatkan kepuasan serta memperbesar kemungkinan keputusan menabung di lembaga tersebut. Penelitian terbaru oleh Putri & Rahmawati (2024) dalam *Jurnal Ekonomi Syariah* mengungkapkan bahwa kualitas pelayanan yang prima menjadi salah satu faktor dominan dalam menarik dan mempertahankan nasabah BMT. Hal ini diperkuat dengan temuan bahwa pelayanan yang baik dapat mengimbangi kekurangan pada aspek lain, seperti keterbatasan produk atau promosi yang minim. Oleh karena itu, dalam konteks BMT UGT Nusantara, variabel lokasi dan kualitas pelayanan menjadi prioritas utama yang harus diperhatikan, karena keduanya memiliki dampak langsung dan signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung dibandingkan variabel lainnya.

Maka pada penelitian ini memfokuskan pada lokasi dan kualitas pelayan lembaga keuangan mikro syariah yaitu Baitul Maal wat Tamwil (BMT). Berdirinya BMT salah satunya memiliki peran untuk membantu kalangan masyarakat menengah ke bawah guna menjadi sarana alternatif untuk memudahkan pendanaan masyarakat yang cukup mudah juga cepat dan agar terhindar dari *debt collector* (rentenir/lintah darat) serta BMT juga beroperasi berdasarkan asas syariah Islam, dengan salah satu fungsi BMT juga sebagai lembaga keuangan dan lembaga ekonomi.

BMT UGT Nusantara dengan lokasinya yang berada di jalan simpang sungai merupakan lokasi yang kurang strategis karena banyak masyarakat yang tidak mengetahui keberadaan BMT UGT Nusantara ini, maka dari itu kurangnya minat masyarakat untuk menabung dan menjadi nasabah di BMT UGT Nusantara. Serta kualitas pelayanan harus ditingkatkan karena apabila baik maka masyarakat akan tertarik untuk menjadi nasabah dan menabung di BMT UGT Nusantara. Jadi menurut observasi awal yang dilakukan oleh peneliti adalah lokasi yang strategis akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung di BMT UGT Nusantara dan kualitas pelayanan yang baik juga akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung di BMT UGT Nusantara.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai masalah tersebut dengan judul **“Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di Baitul Maal Wat Tamwil UGT Nusantara Banjarmasin ”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut dapat dirumuskan masalahnya yaitu:

1. Apakah Lokasi Dan Kualitas Pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin?
2. Apakah Lokasi Dan Kualitas Pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yakni :

1. Untuk mengetahui pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan secara parsial terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan secara simultan terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Untuk meningkatkan ilmu pengetahuan, wawasan serta pengalaman penulis dengan meneliti sebagai sumbangan pemikiran mengenai “Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin”, untuk mendapatkan masukan yang diharapkan dapat digunakan dalam mengembangkan bahan perkuliahan yang telah ada.

2. Secara Praktis

Penelitian ini memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang adanya *Baitul maal wat tamwil* (BMT) UGT Nusantara tersebut bisa membantu perekonomian masyarakat yang ada di Banjarmasin. Bagi akademik, diharapkan dapat membantu dalam memberikan informasi yang berguna bagi peneliti berikutnya, dan bagi penulis ini diharapkan berguna dan memberikan wawasan mengenai *Baitul maal wat tamwil* (BMT) UGT Nusantara yang telah ada dan membantu perekonomian masyarakat.

E. Definisi Operasional

Memperjelaskan tentang judul yang akan diteliti, untuk menghindari kekeliruan dan kesalahan dalam memahami judul ini, maka perlu adanya definisi 8 operasional untuk memberikan batasan istilah dan penegasan judul penelitian, yakni sebagai berikut :

1. Pengaruh

Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang. Keterkaitan antara beberapa faktor yang memiliki hubungan. Disini kita dapat melihat keterkaitan anantara dua variabel atau lebih, serta pengaruhnya (Sulasa, 2013). Dalam penelitian ini, pengaruh yang dimaksud adalah pengaruh lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah untuk menabung di *Baitul Maal wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin.

2. Lokasi

Lokasi adalah ilmu yang menyelidiki tata ruang (spatial order) kegiatan ekonom, atau ilmu yang menyelidiki alokasi grafis dari sumber-sumber yang potensial, serta hubungannya dengan atau pengaruhnya terhadap keberadaan berbagai macam usaha atau kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial (Kotler *et. al*, 2012). Dalam penelitian ini, lokasi yang dimaksud adalah letak *Baitul Maal wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin yang diharapkan memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah untuk menabung, baik dari sisi kemudahan akses, jarak, maupun kenyamanan lingkungan sekitarnya.

3. Kualitas Pelayanan

Menurut Parasuraman, Zeithaml dan Berry (1988) kualitas layanan adalah upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi harapan pelanggan (Akbar dkk., 2019, hlm. 4488). Kualitas pelayanan merupakan ukuran sejauh mana suatu layanan yang diberikan dapat memenuhi harapan

pelanggan. Dalam penelitian ini, kualitas pelayanan yang dimaksud adalah mutu layanan yang diberikan oleh *Baitul Maal wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin, yang diharapkan berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk menabung, dilihat dari aspek kecepatan pelayanan, keramahan pegawai, kenyamanan fasilitas, serta ketepatan informasi yang diberikan.

4. Keputusan Nasabah

Keputusan merupakan hasil pemecahan dalam suatu masalah yang harus dihadapi dengan tegas. Dalam Kamus Besar Ilmu Pengetahuan pengambilan keputusan didefinisikan pemilihan keputusan atau kebijakan yang didasarkan atas kriteria tertentu. Proses ini meliputi dua pilihan alternatif atau lebih karena seandainya hanya terdapat satu alternatif tidak akan ada satu keputusan yang akan diambil, (Dagun, 2011). Nasabah adalah orang-orang atau badan hukum yang memiliki kepentingan yang sama yaitu sebagai pemilik sekaligus pengguna jasa itu sendiri, berpartisipasi aktif untuk mengembangkan usaha, (Alin, 2015). Keputusan nasabah yang dimaksud adalah keputusan nasabah untuk menabung di *Baitul Maal wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin yang dipengaruhi oleh faktor lokasi dan kualitas pelayanan yang mereka terima.

5. Menabung

Menabung merupakan kegiatan menyisihkan sebagian uang atau pendapatan yang dimiliki untuk disimpan dengan tujuan untuk mengelola uang tersebut. Manfaat menabung bisa diperoleh hasilnya ketika kita menjalani kegiatan menabung ini secara rutin dan tekun, (Hadinoto, 2011). Dalam penelitian ini, menabung yang dimaksud adalah aktivitas nasabah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) UGT Nusantara Banjarmasin dalam menyimpan

dana secara teratur, yang dipengaruhi oleh faktor lokasi dan kualitas pelayanan yang diberikan oleh BMT tersebut.

6. *Baitul maal wat tamwil* (BMT) UGT Nusantara

Baitul maal wat tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi usaha kecil kebawah dan untuk mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. *Baitul maal wat tamwil* juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah dan mwnyalurkan kepada yang membutuhkan.

F. Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan penelitian ini, penulis mendapatkan beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan ini. Oleh karena itu peneliti melakukan pembedaan dan persamaan dengan penelitian sebelumnya. Berdasarkan hasil penelitian yang akan dilakukan, maka penelitian memaparkan perkembangan skripsi dan karya ilmiah, yaitu :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Rizqa Ramadhani mahasiswa kampus Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga. Permasalahan yang akan dibahas oleh penelitian ini adalah “pengaruh kualitas pelayanan yang terdiri dari *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, *emphaty*, dan *tanggibles* serta lokasi BMT terhadap keputusan nasabah untuk menabung di BMT Sumber Mulia”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, dengan jumlah populasi nasabah 300 nasabah yang merupakan jumlah keseluruhan nasabah di BMT Sumber Mulia. Sedangkan responnya adalah 30 responden. Pada penelitian ini hasil akhirnya adalah kesediaan

karyawan dan pengelolaan BMT Sumber Mulia untuk lebih peduli dengan memberikan pemahaman dan perhatian kepada nasabah menyebabkan nasabah mau untuk menabung, (Ramdhaning, 2012). Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah kualitas pelayanan yang ada harus ditingkatkan agar nasabah berminat untuk menabung di BMT UGT Nusantara serta lokasinya yang kurang strategis juga akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk mnabung di BMT UGT Nusantara. Persamaan pada penelitian ini yaitu pada variabel yang dipakai yaitu kualitas pelayanan dan keputusan nasabah.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Laili Maghfiroh mahasiswi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya dengan judul skripsi “Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung” (studi kasus pada nasabah BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo). Hasil penelitian yang didapatkan yaitu terdapat tujuh belas indikator yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung, yang mencakup 6 faktor yang terbentuk yaitu, pertama faktor reputasi memiliki 3 indikator meliputi sudah dikenal dimasyarakat, bagi hasilnya besar, dan produk sesuai prinsip Islam. Kedua faktor lokasi memiliki 4 indikator meliputi ajakan teman, merupakan lembaga keuangan Islam, keamanan dan lokasi strategis. Ketiga faktor bagi hasil memiliki 4 indikator, meliputi hasil bagi hasil yang jelas, akses mudah, bagi hasil yang menguntungkan, dan dekat dengan tempat tinggal. Keempat faktor pelayanan memiliki 2 indikator meliputi kesopanan, dan keramaha. Kelima, faktor referensi (acuan) memiliki 2 indikator meliputi bebas riba dan relasi. Keenam, faktor produk memiliki 2 indikator meliputi pemerosesan cepat dan kemudahan transaksi. Dari 6 faktor yang terbentuk terdapat faktor dominan yang dapat mempengaruhi minat yaitu faktor reputasi yang memiliki nilai 18,368. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor reputasi sangat mempengaruhi terhadap minat nasabah dalam menabung. Berdasarkan hasil

penelitian, untuk pihak BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo diharapkan dapat meningkatkan faktor reputasi agar dapat memperbanyak nasabah dalam menggunakan produk tabungan di BMT AnNur Rewwin Sidoarjo, (Maghfiroh, 2012). Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah kualitas pelayanan yang ada harus ditingkatkan agar nasabah berminat untuk menabung di BMT UGT Nusantara serta lokasinya yang kurang strategis juga akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung di BMT UGT Nusantara. Persamaan pada penelitian ini yaitu pada variabel yang dipakai yaitu lokasi dan kualitas pelayanan.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Irma Sari dan merupakan salah satu mahasiswa Institut Agama Negeri Islam (IAIN) Curup. Adapun judul peneliti yang ia lakukan adalah “prospek pendirian baytul mal wat tanwil (BMT) sebagai Upaya Pemberdayaan Usaha Kecil dan Mikro (UKM) di Kabupaten Rejang Lebong,” Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran pemerintah yakni Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Rejang Lebong dalam pemberdayaan UKM belum optimal dan masih banyak kekurangan-kekurangan yang dirasakan langsung oleh beberapa pemilik UKM di Kabupaten Rejang Lebong. Adapun prospek pendirian BMT di Kabupaten Rejang Lebong, berpotensi untuk dapat berkembang dengan baik karena didukung oleh beberapa faktor terutama faktor keberadaan UKM yang mendukung jika adanya sebuah lembaga keuangan mikro seperti BMT yang akan mendukung perkembangan usaha mereka, (Sari, 2012). Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah kualitas pelayanan yang ada harus ditingkatkan agar nasabah berminat untuk menabung di BMT UGT Nusantara serta lokasinya yang kurang strategis juga akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk mnabung di BMT UGT Nusantara. Persamaan pada penelitian ini yaitu BMT digunakan untuk tempat menabung.

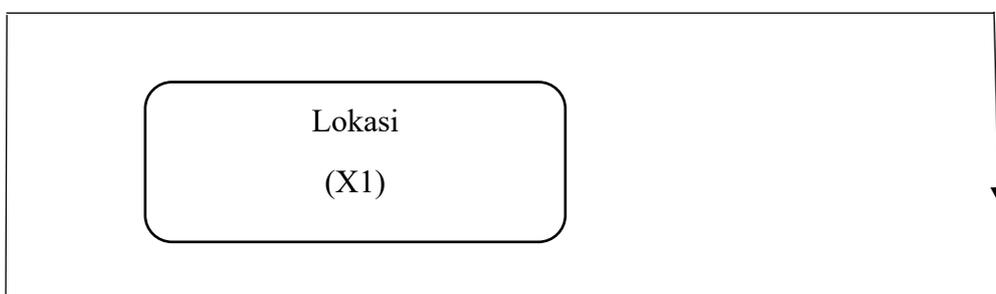
4. Penelitian yang dilakukan oleh Ulfa Nurlatifah merupakan salah satu mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Judulnya yaitu “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Religiusitas dan Lokasi Terhadap Keputusan Menjadi Anggota BMT Mardhatillah Berkah Purwakarta”. Jenis penelitian ini menggunakan metode lapangan dengan pendekatan kuantitatif sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 80 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan BMT Mardhatillah Berkah Purwakarta memberikan pelayanan yang cepat, tepat, sesuai dan terpercaya terhadap anggotanya, (Nurlatifah, 2015). Sikap seseorang dapat memperlihatkan atau menunjukkan intensitas seseorang untuk menjadi orang beragama yang bertransaksi sesuai syariah agama Islam pada BMT tersebut. Serta lokasi pelayanan BMT Mardhatillah Berkah Purwakarta yang strategis dan mudah dijangkau oleh anggota BMT tersebut. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah kualitas pelayanan yang ada harus ditingkatkan agar nasabah berminat untuk menabung di BMT UGT Nusantara serta lokasinya yang kurang strategis juga akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung di BMT UGT Nusantara. Persamaan pada penelitian ini yaitu pada variabel Kualitas Pelayanan, Lokasi, dan Keputusan Nasabah.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Rifai salah satu mahasiswa kampus Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Judul dari penelitian ini adalah “Pengaruh Produk, Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Anggota (Studi Pada BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Yogyakarta). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 75 responden dari anggota BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta. Data Penelitian menggunakan teknik purposive sampling, (Rifai 2016). Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk, lokasi dan kualitas pelayanan terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan anggota BMT Bina Ihsanul Fikri

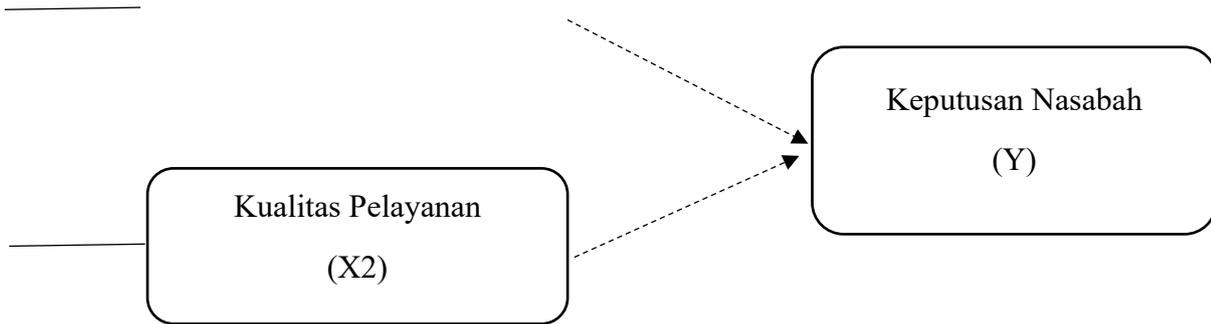
Yogyakarta. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah kualitas pelayanan yang ada harus ditingkatkan agar nasabah berminat untuk menabung di BMT UGT Nusantara serta lokasinya yang kurang strategis juga akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung di BMT UGT Nusantara. Persamaan pada penelitian ini yaitu pada variabel Lokasi dan Kualitas pelayanan.

G. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan gambaran pengaruh antar variabel, yaitu variabel independen (variabel bebas) dan variabel dependen (variabel terikat) (Istiqomah, 2019). Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu variabel independen (variabel bebas) dan variabel dependen (variabel terikat). Variabel independen dilambangkan dengan huruf (X) yaitu Lokasi (X1) dan Kualitas Pelayanan (X2). Sedangkan Keputusan Nasabah sebagai variabel dependen yang dilambangkan dengan huruf (Y). Untuk mengetahui apakah elemen-elemen pada tiap variabel memiliki pengaruh yang signifikan atau tidak, maka kerangka berpikir peneliti gambarkan sebagai berikut:

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran





Sumber: Data Diolah, 2025

Keterangan:

- > : Pengaruh secara parsial
 —————> : Pengaruh secara simultan

H. Hipotesis

Hipotesis yang diduga dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hipotesis parsial

Ho: tidak terdapat pengaruh secara parsial antara variabel Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin.

Ha: terdapat pengaruh secara parsial antara variabel Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin.

2. Hipotesis Simultan

Ho: tidak terdapat pengaruh secara simultan antara variabel Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin.

Ha: terdapat pengaruh secara simultan antara variabel Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* UGT Nusantara Banjarmasin.

I. Sistematika Pembahasan

Penyusunan proposal skripsi ini dilakukan dari beberapa bab, sistematika penulisannya yaitu :

Bab 1 adalah Pendahuluan. Pada bab ini membahas tentang pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, dan sistematika penulisan.

Bab II adalah Landasan Teori. Pada bab ini menyajikan dan menerangkan mengenai beberapa teori dari buku maupun literatur yang berkaitan dengan bahasan penelitian yakni tentang Pengaruh, Lokasi, Kualitas, Pelayanan, Keputusan, Nasabah, Menabung, *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) UGT Nusantara.

Bab III adalah Metode Penelitian. Pada bab ini, akan dipaparkan informasi mulai dari jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, dan teknik analisis data.

Bab IV adalah analisis data dan hasil penelitian. Pada bab ini berisi tentang penyajian data, analisis data dan hasil penelitian..

Bab V adalah penutup. Pada bab ini merupakan bab penutup, bagian ini berisikan kesimpulan dari penelitian dan saran-saran yang membangun dan relevan agar penelitian ini berdampak positif bagi semua pihak.