

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK KREDIT
USAHA RAKYAT (KUR) DI BANK BRI CABANG
PALOPO**

skripsi

*Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo
untuk Melakukan Penelitian Skripsi dalam Rangka Menyelesaikan Studi Jenjang
Sarjana Strata 1 (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah*



**PROGRAM STUDI PERBANKA SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2023**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK KREDIT
USAHA RAKYAT (KUR) DI BANK BRI CABANG
PALOPO**

skripsi

*Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo
untuk Melakukan Penelitian Skripsi dalam Rangka Menyelesaikan Studi Jenjang
Sarjana Strata 1 (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah*



Diajukan Oleh:
Asmi Anjani
18 0402 0220

Pembimbing:

Dr. Adzan Noor Bakri, SE.Sy., MA.Ek.

**PROGRAM STUDI PERBANKA SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2023**

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan seksama proposal penelitian skripsi berjudul:

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
DALAM MEMILIH PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) DI
BANK BRI CABANG PALOPO**

yang ditulis oleh :

Nama : Asmi Anjani

NIM : 18 0402 0220

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa proposal penelitian skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada ujian/seminar proposal.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.



Dr. Adzan Noor Bakri, SE.Sy., MA.Ek.

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Asmi Anjani

NIM : 18 0402 0220

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada didalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana dikemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Palopo, 6 september 2023

Yang Membuat Pernyataan



Asmi anjani

NIM 18 0402 0220

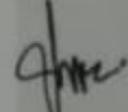
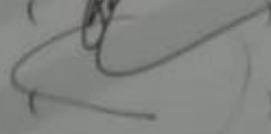
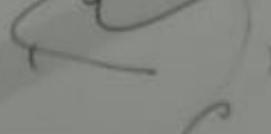
HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Fakor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Bank BRI Cabang Palopo yang ditulis oleh Asmi Anjani Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 18 0402 0220, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Selasa, tanggal 18 Oktober 2023 Miladiyah bertepatan dengan 03 Rabiul Akhir 1445 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 18 Oktober 2023



TIM PENGUJI

- 1. Dr. H. Anis Marwing, S.H., M.H.I. Ketua Sidang ()
- 2. Dr. F... S.E.I., M.F. Sekretaris Sidang ()
- 3. Dr. T... S.H. Penguji I ()
- 4. Hendri... S.E., M.M. Penguji II ()
- 5. Dr. Adzan Noor Bas... S.E.S., MA Pembimbing ()

Mengetahui:

a.n. Rektor IAIN Palopo
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah



Anis Marwing, S.H.I., M.H.I.
NIP 1961124 200901 2 006

Indra Setiawan, S.E., M.M.
NIP 19891207 201903 1 005

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ

سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَاصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Yang telah menganugerahkan Rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul” Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Bank Bri Cabang Palopo” dapat diselesaikan dengan proses yang panjang secara maksimal.

Shalawat dan salam atas junjungan Nabi besa Muhammad SAW, beserta keluarga, para sahabat, Tabi'in Tabiut Tabi'in, yang dimana beliau telah banyak mengorbankan waktu, tenaga, bahkan nyawa dan hartanya demi memperjuangkan Islam sehingga para pengikutnya sebagai makhluk akhir zaman dapat menikmati indahny ber-Islam dan beriman.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian penulisan skripsi ini, peneliti banyak sekali menghadapi kesulitan. Namun dengan kesabaran dan ketekunan serta ikhtiar dan doa, maupun dukungan moral dari berbagai pihak sehingga dengan syukur Alhamdulillah skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik, walaupun penulis dengan sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna.

Penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan terkhusus untuk kedua orang tua tercinta Bapak Arianto dan Ibu Arliana yang sangat luar biasa dalam memberi cinta, kasih sayang dan dukungan serta doa-doanya dalam keadaan apapun selama ini. Penulis juga menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Rektor IAIN Palopo, Bapak Dr. Abbas Langaji M.Ag. , Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan, Bapak Dr. Munir Yusuf, M.Pd. , Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum Bapak Dr. Masruddin, S.S., M.Hum.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Ibu Dr. Hj, Anita Marwing, S.HI., Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Dr. Fasiha, M.El., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, perencanaan, dan Keuangan, Ibu Muzayyanah Jabani, S.T., M.M. dan Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerja Sama, Bapak Muhammad Ilyas, S.Ag., M.A.
3. Ketua Prodi Program Studi Perbankan Syariah, Bapak Edi Indra Setiawan, S.E., M.M. begitupun juga dengan Sekretaris Program Studi, Ibu Nur Ariani Aqidah, S.E., M.Sc.
4. Pembimbing, Bapak Dr. Adzan Noor Bakri, SE.Sy., MA.Ek. yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti dengan Ikhlas dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Penguji I, Bapak Dr. Takdir, S.H., M.H. yang telah banyak memberikan arahan dan masukan untuk meyelesaikan skripsi ini.
6. Penguji II, Bapak Hendra Safri, S.E., M.M. yang telah memberikan arahan

dan masukan untuk menyelesaikan skripsi ini.

7. Bapak Ibu dosen dan staf IAIN Palopo yang telah banyak membantu dan memberikan tambahan ilmu, mendidik peneliti selama berada di IAIN Palopo khususnya dalam bidang Perbankan Syariah yang memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Kepada Kakek Nasri dan Nenek Sapiha atas perannya sebagai orang tua kedua, yang sangat luar biasa dan memberikan cinta, kasih sayang dan dukungan dalam keadaan apapun.
9. Magfirah, Asdita, Ella Saputri dan Ayu selaku sahabat dan satu Angkatan yang telah memberi banyak dorongan dan membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini dan orang terkasih yang tidak bisa saya sebutkan Namanya yang sudah sangat membantu, menemani dalam keadaan suka maupun duka serta memberi banyak dukungan.
10. Teman-teman seperjuangan terutama Angkatan 2018 Program Studi Perbankan Syariah
11. Serta pihak-pihak yang telah mendukung yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung.

Kemudian hanya kepada Allah SWT penyusun berdoa semoga mereka mendapat pahala atas kebaikan dan keikhlasan mereka mendapatkan balasan yang jauh lebih baik dari Allah SWT.

Semoga skripsi ini menjadi salah satu wujud peneliti dan bermanfaat, serta dapat bernilai ibadah di sisinya Aamiin.

Palopo, 06 September 2023



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut :

1. Konsonan

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	s\`a	s\`	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	h}a	h}	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	z\`al	z\`	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	s}ad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	d}ad	d}	de (dengan titik di bawah)
ط	t}a	t}	te (dengan titik di bawah)
ظ	z}a	z}	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah</i>	a	a
اِ	<i>kasrah</i>	i	i
اُ	<i>dammah</i>	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	<i>Fathah dan ya'</i>	ai	a dan i
اُو	<i>Fathah dan wau</i>	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوْل : *hauḷa*

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا... آ... اى	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau	ā	a dan garis di atas
ى	<i>Kasrah</i> dan <i>ya'</i>	ī	I dangaris di atas
و	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	ū	U dan garis di atas

Contoh:

مَات : *maṭa*

رَمَى : *rama*

قِيلَ : *qila*

يَمُوتُ : *yamutu*

4. *Ta' marbutah*

Transliterasi untuk *ta' marbutah* ada dua, yaitu: *ta' marbutah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta' marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta' marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta' marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudhah al-athfal*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madinah al-fadhilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. Syaddah (*Tasydid*)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid* (ـَ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbana* -

نَجَّيْنَا : *najjaina* -

الْحَقُّ : *al-haqq*

نُعِيمَ : *nu'ima*

عَدُوُّ : *'aduwwun*

Jika huruf *kasrah* (ى) ber-*tasydid* diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ى), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi i.

Contoh:

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Aliyy atau ‘Aly)

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (*alif lam ma‘arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (*az-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-biladu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'muruna*

النَّوْعُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

مِرْتٌ : *umirtu*

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'an*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fi Zilal al-Qur'an

Al-Sunnah qabl al-tadwin

9. *Lafz al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

بِاللهِ *billah* دِينُهُ *dinullah* _

Adapun *ta' marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةِ اللهِ *hum fi rahmatillah* _

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

Wa maa Muhammadun illaa rasuul

Inna awwala baitin wudi 'a linnaasi lallazii bi Bakkata mubaarakan

Syahru Ramadhaan al-lazii unzila fiih al-Qur'aan

Nashiir al-Diin al-Thuusii

Abuuu Nashr al-Faraabii

Al-Gazaali

Al-Munqiz min al-Dhalaal

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abu> (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abu al-Walid Muhammad ibn Rusyd, ditulismenjadi: Ibnu Rusyd, Abu al-Walid Muhammad (bukan: Rusyd, Abu al-Wali d Muhammad Ibnu)
Nasr Hamid Abu Zaid, ditulismenjadi: Abu Zaid, Nasr Hamid (bukan: Zaid, Nasr Hamid Abu)

11. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>shubhanahu wa ta'ala</i>
saw.	=	<i>shallallahu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al-salam</i>
H	=	Hijrah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
Wr.	=	<i>Warahmatullaahi</i>
Wb.	=	<i>Wabarakaatuh</i>
l.	=	Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali 'Imraan/3: 4

B. Daftar Istilah

Beberapa Istilah yang dibakukan adalah

Accidental Sampling = Metode penentuan sampel dengan mengambil responden yang kebetulan ada atau tersedia di suatu tempat sesuai dengan konteks penelitian.

Deposito = Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dan bank.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
PRAKATA.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	vii
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi
ABSTRAK	xxii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN TEORI.....	6
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	6
B. Kajian Teori.....	8
1. Perilaku Konsumen Bisnis	8
2. Konsep Pemasaran Bisnis	14
C. Kerangka Pikir	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	20
A. Jenis Penelitian.....	20
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	20
C. Defenisi Operasional Variabel	20
D. Populasi dan Sampel.....	22
E. Teknik Pengumpulan Data	23
F. Instrumen Penelitian.....	23
G. Uji Validitas dan Relibilitas Instrumen	24
H. Metode Analisis Data	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
A. Gambaran Lokasi Penelitian	31
B. Hasil Penelitian	41

C. Pembahasan.....	59
BAB V PENUTUP.....	65
A. Simpulan	65
B. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA.....	68
LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Perilaku Konsumen Bisnis.....	11
Gambar 2.2 Model Tahap Keputusan Konsumen Bisnis.....	16
Gambar 2.3 Kerangka Pikir	19
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas P-Plot	49
Gambar 4.2 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	51



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Nasabah	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	7
Tabel 3.1 Skala Pengukuran.....	24
Tabel 3.2 Rekapitulasi Uji Validasi Variabel (X1).....	25
Tabel 3.3 Rekapitulasi Uji Validasi Variabel (X2).....	26
Tabel 3.4 Rekapitulasi Uji Validasi Variabel (X3).....	26
Tabel 3.5 Uji Reabilitas (X1).....	27
Tabel 4.1 Distribusi Frekuensi Pernyataan 1	41
Tabel 4.2 Distribusi Frekuensi Pernyataan 2	41
Tabel 4.3 Distribusi Frekuensi Pernyataan 3	42
Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Pernyataan 4	42
Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Pernyataan 5	43
Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Pernyataan 6	43
Tabel 4.7 Distribusi Frekuensi Pernyataan 7	44
Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi Pernyataan 8	44
Tabel 4.9 Distribusi Frekuensi Pernyataan 9	45
Tabel 4.10 Distribusi Frekuensi Pernyataan 10	45
Tabel 4.11 Distribusi Frekuensi Pernyataan 11	46
Tabel 4.12 Distribusi Frekuensi Pernyataan 12	46
Tabel 4.13 Distribusi Frekuensi Pernyataan 13	47
Tabel 4.14 Distribusi Frekuensi Pernyataan 14	47
Tabel 4.15 Hasil Uji Normalis	48
Tabel 4.16 Hasil Uji Multikolinieritas	50
Tabel 4.17 Hasil Uji Regresi Lincar Berganda	52
Tabel 4.18 Hasil Uji Proposal	54
Tabel 4.19 Hasil Uji Simltan (F).....	57
Tabel 4.20 Hasil Uji Determinasi	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner

Lampiran 2 Izin Meneliti

Lampiran 3 Dokumentasi

Lampiran 4 Riwayat Hidup



ABSTRAK

Asmi Anjani, 2023, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Kredit Usaha Rakyat (Kur) Di Bank Bri Cabang Palopo*, dibimbing oleh Adzan Noor Bakri.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah dalam memilih Dana KUR BRI (Bank Rakyat Indonesia) sebagai produk perbankan. Dua faktor utama yang dievaluasi dalam penelitian ini adalah Faktor Administrasi dan Pelayanan (X1) serta Faktor Suku Bunga (X2). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Faktor Administrasi dan Pelayanan (X1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI secara parsial. Ini mengindikasikan bahwa kualitas pelayanan yang baik, respons yang cepat terhadap kebutuhan nasabah, dan efisiensi administrasi merupakan faktor-faktor yang sangat penting dalam memengaruhi minat nasabah untuk memilih produk perbankan, khususnya Dana KUR BRI. Selain itu, Faktor Suku Bunga (X2) juga ditemukan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI secara parsial. Suku bunga yang lebih rendah memberikan motivasi kepada nasabah untuk memilih Dana KUR BRI karena pinjaman menjadi lebih terjangkau, dan hal ini memberikan potensi pengembalian investasi yang lebih baik. Hasil penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi Bank Rakyat Indonesia dan lembaga keuangan lainnya dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan mengelola suku bunga untuk meningkatkan minat nasabah dalam memilih produk Dana KUR BRI dan produk perbankan serupa.

Kata Kunci: *Administrasi, pelayanan, suku bunga*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia adalah negara yang kaya akan sumber daya alam, memiliki potensi untuk menjadi negara yang makmur dan maju. Namun, sejumlah faktor menghambat kemajuan tersebut, salah satunya adalah masalah keuangan. Banyak pelaku usaha di Indonesia membutuhkan modal usaha agar bisnis mereka dapat berjalan dengan lancar. Untuk mengatasi masalah ini, banyak lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, menawarkan produk pembiayaan sebagai salah satu alternatif masyarakat untuk mendapatkan pinjaman. Salah satu produk pembiayaan yang populer adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR).

KUR adalah program yang dirancang untuk memberikan bantuan modal usaha kepada masyarakat, terutama yang bergerak dalam sektor usaha mikro. Namun, ada perbedaan signifikan dalam tingkat minat masyarakat terhadap produk KUR. Beberapa orang mememanfaatkannya dengan baik, sementara yang lain tidak tertarik sama sekali. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi masyarakat dalam mengambil pembiayaan KUR menjadi pertanyaan penting dalam konteks ekonomi yang tidak stabil, di mana banyak orang kehilangan pekerjaan atau mengalami penurunan pendapatan.

Perkembangan ekonomi yang pesat saat ini di Indonesia sangat bergantung pada sektor perbankan. Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah salah satu bank pemerintah yang memegang peran penting dalam menggerakkan ekonomi. BRI

memberikan skema penjaminan yang difokuskan pada lima sektor usaha, termasuk pertanian, perikanan dan kelautan, kehutanan, industri, dan perdagangan. Salah satu produk kredit yang mereka tawarkan adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR).

KUR telah terbukti menjadi instrumen yang efektif dalam mengembangkan usaha mikro di Indonesia. Ini memungkinkan usaha mikro yang berpotensi tumbuh tetapi belum berkembang pesat untuk mendapatkan akses ke modal. Data penyaluran KUR oleh BRI cabang Palopo menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam tiga tahun terakhir, yaitu dari tahun 2019 hingga 2021. Peningkatan ini mencerminkan minat yang meningkat dari masyarakat dalam memanfaatkan produk KUR.

Namun, ada kebutuhan untuk lebih memahami faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam mengambil pembiayaan KUR. Dalam konteks kota Palopo, sejumlah variabel dapat memengaruhi keputusan masyarakat, seperti tingkat pendapatan, pengetahuan tentang produk KUR, aksesibilitas ke layanan keuangan, dan aspek sosial dan budaya. Oleh karena itu, penelitian ini akan mengkaji faktor-faktor ini secara lebih mendalam untuk memahami mengapa masyarakat di Palopo memilih atau tidak memilih pembiayaan KUR sebagai sumber modal usaha mereka. Penelitian ini akan memberikan wawasan yang berharga untuk pengembangan produk keuangan yang lebih sesuai dengan kebutuhan masyarakat di kota Palopo dan sekitarnya.

Table 1.1 Perkembang Jumlah Nasabah BRI Cabang Palopo 2019-2021

Tahun	Jumlah Debitur (Nasabah)
2019	143
2020	195
2021	214

Sumber: BRI Cabang Palopo

Sejalan dengan realisasi Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang terus meningkat dan memiliki jumlah nasabah yang juga semakin meningkat dari tahun ke tahun, sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan minat nasabah untuk mengambil KUR khususnya pada PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) cabang Palopo.

Menurut Afyanti (2021) menemukan bahwa persepsi nasabah terhadap pelayanan yang baik, prosedur pengambilan kredit mudah dan nyaman dalam melakukan transaksi memiliki pengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam mengambil Kredit Usaha Rakyat (KUR) mikro sebagai pengembangan usaha dan memberikan pinjaman modal bagi nasabah sehingga mereka dapat terus menjalankan usahanya tanpa khawatir masalah modal.¹

Menurut Nurul Izza (2019) menemukan bahwa pelayanan, suku bunga dan prosedur kredit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah dalam mengambil Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk meningkatkan atau menambah asset usaha.²

¹ Afyanti, "Minat Nasabah terhadap KUR di Bank BRI Unit Lero Kec. Suppa Kab. Pinrang (Analisis Ekonomi Islam)", (2021), <http://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/2497>

² Izza, Nurul, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Pengambilan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada PT. Bank Mandiri Persero TBK KCP Palangga", (2019), <http://repository.stienobel-indonesia.ac.id/bitstream/handle/123456789/252/Untitled>.

Berdasarkan hal tersebut banyak faktor yang menjadi kendala yang dapat dilihat untuk mengetahui seberapa tinggi minat masyarakat untuk menjadi nasabah pada pengambilan produk Kredit Usaha Kerja (KUR) sebagai salah satu alternatif dalam pembiayaan modal kerja. Kemudian untuk mengetahui bagaimana perkembangan usaha dari dampak pengambilan produk KUR. Dengan mempertimbangkan data tersebut, penulis ingin untuk mengetahui apa yang menjadi minat nasabah dalam mengambil produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) sehingga penulis tertarik mengadakan penelitian “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Bank BRI Cabang Palopo”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapa tinggi minat nasabah dalam mengambil produk KUR di Bank BRI Cabang Palopo?
2. Faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah dalam memilih program KUR di Bank BRI Cabang Palopo.?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan seberapa tinggi minat nasabah dalam mengambil produk KUR di Bank BRI Cabang Palopo.

2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah dalam memilih program KUR di Bank BRI Cabang Palopo.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, maka manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis, diharapkan penelitian ini dapat meningkatkan ilmu pengetahuan, wawasan serta pengalaman penulis dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk KUR pada Bank BRI.
2. Bagi lembaga kampus, tersedianya hasil penelitian dalam bidang Perbankan khususnya faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk KUR pada Bank BRI.
3. Bagi bank syariah khususnya BSI cabang Palopo diharapkan penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi dalam meningkatkan layanan terhadap nasabah khususnya pada pelayanan produk KUR.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu yang relevan adalah untuk mendapatkan suatu bahan dalam melakukan perbandingan dan acuan serta untuk menghindari anggapan terhadap kesamaan dengan hasil penelitian yang dibuat peneliti, maka dari itu mencantumkan suatu hasil penelitian yang terdahulu.

Sejauh ini penelitian yang mengkaji “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memilih atau Mengambil Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR)”, sudah banyak dilakukan oleh penelitian terdahulu seperti yang dilakukan oleh Hasri Ramadani³, Novi Yurisni⁴, dan Nurul Izza⁵. Beberapa penelitian tersebut sama-sama mengkaji pengaruh variabel pelayanan terhadap seseorang untuk memilih produk KUR, yang mana dari hasil penelitiannya mengidentifikasi bahwa variabel pelayanan mempunyai pengaruh signifikan terhadap seseorang untuk memilih atau mengambil Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Selanjutnya peneliti yang juga mengkaji tentang “Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih atau mengambil produk kredit

³ Hasri Ramadani, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makassar” .

⁴ Novy Yurisni, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Debitur UMKM Menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR)”. Universitas Negeri Malang, 2018.

⁵ Nurul Izza, “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada PT. Bank Mandiri Persero TBK KCP Palangga,” 2019.

usaha rakyat (KUR)” yaitu penelitian yang dilakukan oleh Listywati dkk⁶ dan Irmayani⁷. Kedua penelitian tersebut meneliti dan mengkaji perihal pengaruh variabel motivasi terhadap seseorang untuk memilih atau mengambil produk kredit usaha rakyat (KUR). Yang mana hasil penelitian dari kedua peneliti diatas mengidentifikasi bahwa variabel motivasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap seseorang untuk memilih atau mengambil kredit usaha rakyat (KUR).

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Variabel	Peneliti	Kesimpulan
1.	Variabel Pelayanan	Hasri Ramadani, Novi Yurisni dan Nurul Izza	Variabel pelayanan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap seseorang untuk memilih produk KUR.
2	Variabel Motivasi	Listywati dkk dan Irmayani	Variabel motivasi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap seseorang untuk memilih KUR.

Berdasarkan tabel 2.1 penelitian terdahulu yang telah diuraikan diatas, dari banyaknya variabel yang mempengaruhi yang mempengaruhi seseorang untuk memilih atau mengambil produk kredit usaha rakyat (KUR). Maka peneliti

⁶Liling Listyawati, Andry Herawati, dan Sarwani, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pengambilan Kredit Usaha Rakyat Pada Debitur Bank Rakyat Indonesia Di Kota Surabaya,” 2018.

⁷Irmayani, “Keputusan Masyarakat Memilih Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Kantor BRI Unit Teppo Kab. Pinrang (Analisis Manajemen Syariah)” (Skripsi, Parepare, IAIN Parepare, 2020).

menggunakan variabel yang berbeda dengan penelitian sebelumnya, yang mana variabel tersebut jarang diteliti oleh peneliti lain. Adapun variabel yang digunakan yaitu administrasi (X1) dan suku bunga (X2).

B. Kajian Teori

1. Perilaku Konsumen Bisnis dan Teori Keputusan Pembelian Konsumen Bisnis

a. Perilaku Konsumen Bisnis

Perilaku konsumen bisnis merupakan perilaku pembelian dari organisasi yang membeli barang atau layanan yang digunakan dalam produksi produk atau layanan lainnya atau untuk tujuan dijual kembali atau menyewakannya kembali ke pihak lain untuk mendapatkan laba. Perilaku pembelian bisnis (*business buying process*) mengacu pada perilaku pembelian organisasi yang membeli barang dan jasa untuk digunakan dalam produksi produk dan jasa lainnya yang di jual, di sewakan, atau di pasok kepada pihak lain. Perilaku pembelian juga meliputi perilaku perusahaan eceran dan grosir yang membeli barang untuk dijual kembali atau menyewakan produk itu kepada orang lain untuk mendapatkan laba. Dalam proses pembelian bisnis para pembeli bisnis mendapatkan produk dan jasa yang dibeli oleh organisasi mereka. Dan kemudian menemukan, mengevaluasi, dan memilih di antara pemasok dan merek alternative lainnya. Pemasaran bisnis ke bisnis (B to B) harus melakukan yang terbaik untuk memahami pasar bisnis dan perilaku pembelian bisnis. Lalu, seperti bisnis yang menjual ke pembeli akhir,

mereka harus membangun hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan bisnis untuk menciptakan nilai pelanggan yang unggul.⁸

Konsumen (pelanggan berdasarkan tipe atau jenisnya dapat digolongkan sebagai berikut:

- 1) Konsumen akhir atau konsumen rumah tangga, yaitu konsumen yang melakukan pembelian atau keperluan konsumsi sendiri dan tidak untuk diperjualbelikan.
- 2) Konsumen bisnis (konsumen organisasional, konsumen industrial) adalah konsumen yang melakukan pembelian untuk keperluan pemrosesan lebih lanjut, dan diperjualbelikan atau disewakan kepada pihak lain. Konsumen tipe ini meliputi organisasi bisnis maupun organisasi nirlaba (seperti rumah sakit, sekolah, instansi pemerintah, dan sebagainya).⁹

Perilaku konsumen merupakan studi yang mengkaji tentang bagaimana individu menentukan keputusan untuk menggunakan sumber daya yang dimiliki (waktu, uang, dan usaha) untuk mendapatkan barang, atau jasa yang nantinya akan di konsumsi. Dalam studi ini juga dikaji tentang apa yang mereka beli, mengapa mereka membeli, dimanah mereka membeli dan bagaimana mereka menggunakannya. Perilaku konsumen merupakan proses yang kompleks dan Multi dimensional, sehingga untuk

⁸ Philip Kotler dan Gary Amstrong, "*Prinsip-prinsip Pemasaran*", ed.12, (Jakarta: Erlangga, 2008), h.198

⁹ Siti Aliyati Albushairi, Nuril Huda, Ahmad Rifani, "*Perilaku Konsumen*", ed. 1 (Depok: Rajawali Press, 2018), h. 3-4

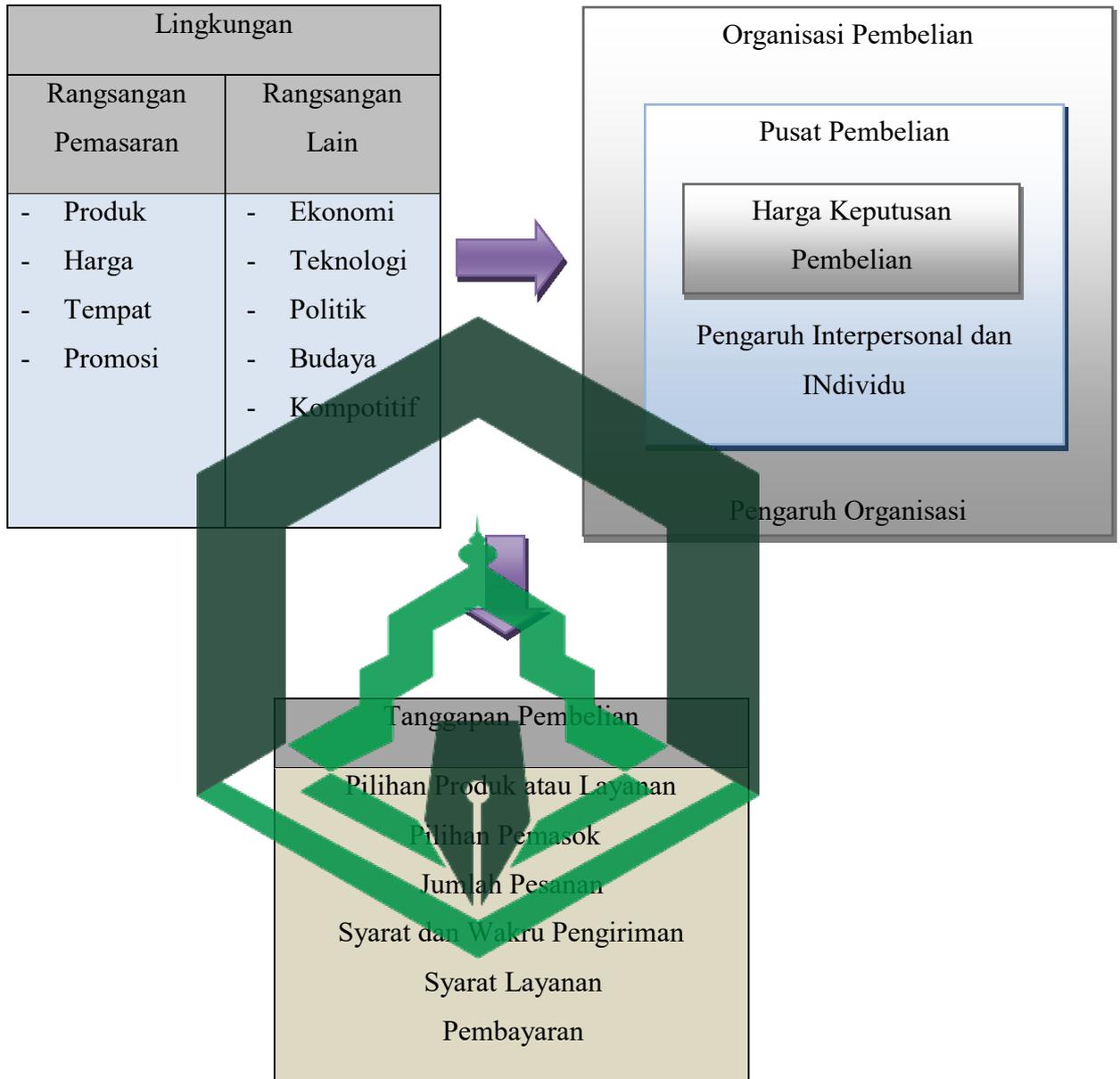
memahami perilaku konsumen pemasar tidak hanya berhenti pada perilaku konsumen semata saja namun juga perlu mengaitkannya dengan strategi pemasaran yang akan disusun.

1) Model Perilaku Konsumen Bisnis

Menurut Armstrong, perilaku konsumen di pengaruhi oleh lingkungan dan rangsangan pemasaran sehingga pemasar memiliki tugas untuk bagaimana kemudian mampu merubah mised pembeli terhadap produk dan jasa, dengan memperhatikan kualitas, pengiriman, layanan, dan syarat pembayaran yang telah disepakati dari kedua belah pihak. Adapun model perilaku konsumen bisnis dapat di gambarkan seperti tampak pada Gambar 1 dibawah ini.



Gambar 2.1 Model Perilaku Konsumen Bisnis



2) Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Secara garis besar terdapat dua faktor yang dapat menstimulus perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan untuk membeli, yaitu faktor internal dan Suku Bunga.

a) Faktor Internal terdiri dari:

- Karakteristik konsumen yang meliputi: budaya, sosial, dan pribadi.
- Psikologi konsumen yang meliputi: motivasi, persepsi, pembelajaran, dan memori.

b) Suku Bunga terdiri dari:

- Faktor lingkungan yang meliputi: ekonomi, teknologi, politik dan budaya,
- Faktor bauran pemasaran.

b. Teori keputusan pembelian konsumen bisnis

Proses pembelian sendiri menurut Kotler kiranya dapat kita jabarkan melalui lima tahap, yakni pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembeli. Jenis proses pembelian dimulai jauh sebelum pembelian sesungguhnya dan berlanjut dalam waktu yang lama setelah pembelian. Maka tak heran lagi jika pemasaran memberikan perhatian keseluruhan pada proses pembelian ketimbang dengan keputusan pembelian, karena proses pengenalan produk bagi perusahaan inilah yang menjadi penentu adanya minat seseorang dalam melakukan pembelian.

Maka dalam proses pembelian, konsumen tidak hanya mengungkan tolak ukur membeli dengan pertimbangan dari segi harga pada tingkatan merek suatu barang. Namun dalam konsep ini. Ada banyak

faktor yang menjadi pemicu terjadinya proses pembelian sehingga dapat membentuk minat bagi setiap pembeli. Tentunya dalam konsep ini banyak kalangan dari masyarakat yang menjadikan standar minat dalam membeli adalah dari peringkat merek yang berkualitas bahkan dengan harga yang fantastis, namun sekiranya perlu diketahui bahwa pola pikir ini tidak bisa dijadikan stigma yang mendasar, karena minat dalam membeli juga bisa timbul dari sikap orang lain, yang artinya bahwa perilaku seseorang individu dapat dipengaruhi oleh orang terdekat sehingga bisa merubah minat dalam membeli tergantung pada situasi dan kondisi tertentu. Faktor yang kedua yaitu faktor situasional yang tidak diharapkan. Konsumen mungkin membentuk niat pembelian berdasarkan faktor-faktor seperti pendapatan, harga dan manfaat produk yang diharapkan. Namun, kejadian tak terduga bisa merubah niat pembeli. Sebagai contoh, ketika salah satu teman memberitahu bahwa ia pernah kecewa dengan produk yang pernah kita sukai atau tawarkan pada dia, maka dalam hal ini, perlu adanya preferensi karena niat pembelian tidak selalu sejalan dengan pilihan tidak selalu sejalan dengan pilihan pembelian yang aktual.

Terkait dengan konsep pada keputusan pembeli yang telah dipaparkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa proses timbulnya sebuah keputusan tentunya didasari dengan adanya minat, sehingga dapat kita jabarkan bahwa minat sendiri bisa dipengaruhi oleh beberapa faktor, dan perlu untuk diketahui bahwa minat sendiri tidak timbul secara spontan

atau dalam hal ini timbul karena adanya suatu hal yang mendasari atau adanya pemicu, dan ini bisa menjadi salah satu hal yang tidak terduga pada setiap kondisi tertentu.

2. Konsep Pemasaran Bisnis dan Kepuasan Pembelian Konsumen Bisnis

Menurut Philip Kotler terkait konsep pemasaran, mengungkapkan bahwa dalam mencapai tujuan sebuah organisasi atau dalam hal ini perusahaan, tergantung pada tingkat kebutuhan dan keinginan pasar sasaran agar kepuasan konsumen terpenuhi lebih baik dari pada pesaing. Maka dalam konsep pemasaran harus memperhatikan nilai pelanggan guna menuju penjualan lebih baik.

Pemasaran bisnis juga cakupannya dengan % sangat sedikit dibanding \$, tetapi dalam hal ini jumlah pembelian yang jauh lebih besar dilakukan oleh para konsumen. Untuk itu pemasaran sendiri sangat penting bagi sebuah perusahaan yang tidak lain, guna sebagai faktor mendorong perusahaan untuk kemudian mengembangkan produk atau layanannya yang disesuaikan dengan tingkat kebutuhan dan preferensi pasar.

Philip kotler dalam hal ini juga menjelaskan bahwa tingkat kepuasan konsumen tergantung pada bagaimana sebuah perusahaan menyajikan kualitas produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Sehingga akan menimbulkan kepuasan tersendiri terhadap konsumen tergantung dari produk dan jasa yang dibutuhkan konsumen.

Dalam proses pembelian bisnis, pembeli menentukan produk dan layanan mana yang perlu dibeli oleh organisasi mereka. Dalam hal ini proses bisnis ke bisnis, dalam artian pemasar harus melakukan yang terbaik untuk memahami pasar bisnis dan perilaku pembeli bisnis, kedua belah pihak harus membangun hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan bisnis, agar tercipta nilai pelanggan yang unggul.

Maka dalam hal ini cakupan pasar bisnis sangat besar. Terbukti, dimana pasar bisnis melibatkan lebih banyak dolar dalam melakukan pasar konsumen. Dalam artian, sebuah perusahaan atau produsen menjual produk atau jasa mereka secara langsung ke konsumen akhir yang dilakukan antara organisasi dan pelanggan.¹⁰

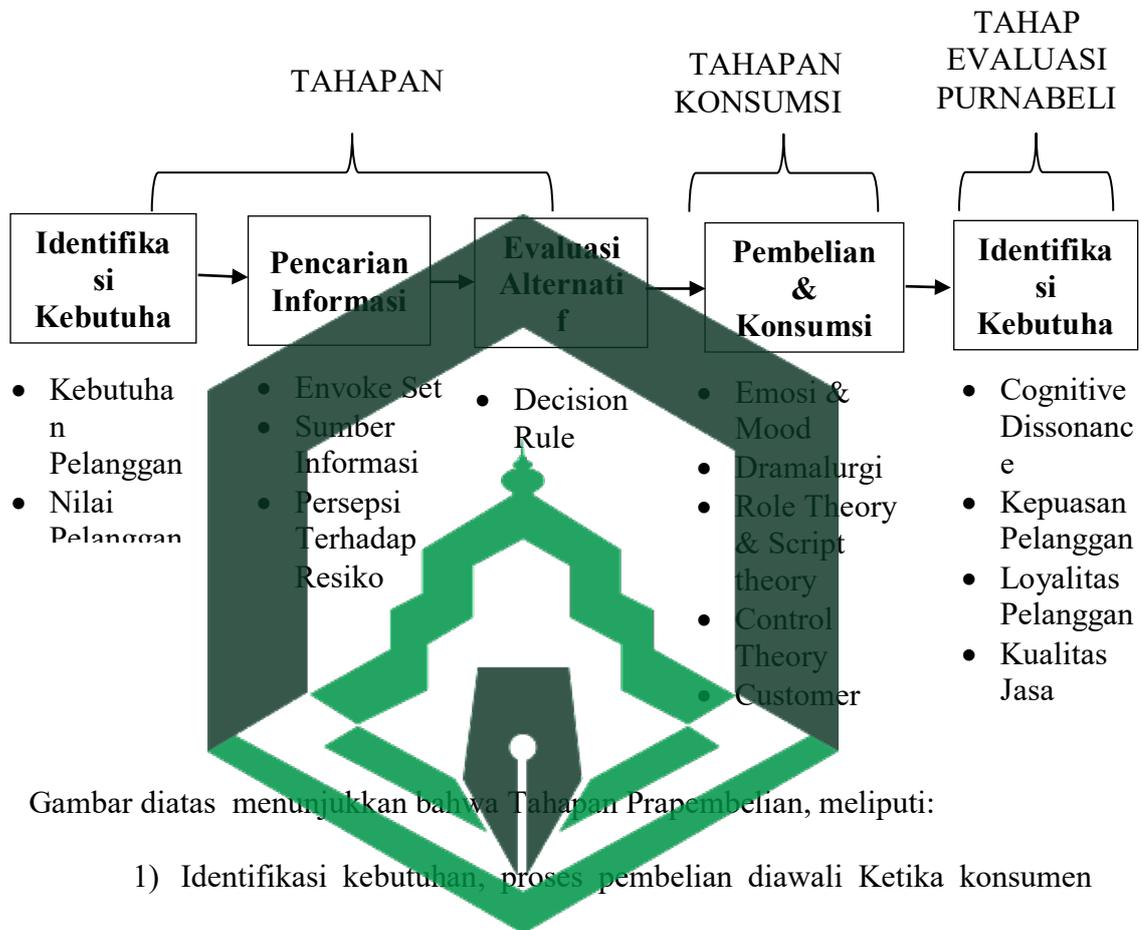
a. Proses Keputusan Konsumen Jasa

Proses keputusan konsumen dalam memilih produk maupun jasa dapat diklasifikasikan dalam tiga tahap utama, yaitu prapembelian, konsumsi, dan evaluasi pembeli. Tahap prapembelian dan pemakaian jasa meliputi tiga proses yaitu identifikasi kebutuhan, pencarian informasi dan evaluasi alternatif. Tahap konsumsi merupakan tahap proses keputusan konsumen, di mana konsumen membeli dan menggunakan produk atau jasa. Sedangkan tahap evaluasi purnabeli merupakan tahap proses pembuatan keputusan konsumen sewaktu konsumen menentukan apakah ia telah membuat

¹⁰ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles Of Marketing*, ed.12, (Jakarta: Erlangga, 2008), h.163

keputusan pembelian yang tepat. Tahap dalam keputusan jasa dapat dilihat pada Gambar berikut.

Gambar 2.2 Model Tahap Keputusan Konsumen Bisnis



Gambar diatas menunjukkan bahwa Tahapan Prapembelian, meliputi:

- 1) Identifikasi kebutuhan, proses pembelian diawali Ketika konsumen mendapatkan stimulant (pikiran, Tindakan, atau motivasi) yang mendorong dirinya untuk mempertimbangkan pembelian barang atau jasa tertentu. Stimulus (pikiran, Tindakan, atau motivasi) yang mendorong konsumen untuk melakukan pembelian jasa dapat berupa: commercial cues, social cues, dan physical cues.

2) Pencarian Informasi, identifikasi kebutuhan memerlukan solusi yang biasanya berupa pembelian barang atau jasa spesifik. Sebelum memutuskan tipe produk, merek spesifik, dan pemasok yang akan dipilih, konsumen biasanya mengumpulkan berbagai informasi mengenai alternatif yang ada. Namun dalam proses keputusan pembelian jarang sekali dijumpai ada konsumen yang mempertimbangkan semua alternatif produk atau merek yang ada dipasar.

3) Evaluasi Alternatif. Setelah terkumpul berbagai alternatif solusi, kemudian konsumen mengevaluasi dan menyeleksi untuk menemukan pilihan akhir. Proses evaluasi bisa sistematis (menggunakan serangkaian Langkah formal seperti: model multiatribut, bisa pula non sistematis (memilih secara acak atau semata-mata mengandalkan intuisi).

a) Tahap Pembelian dan Konsumsi Jasa

Salah satu perbedaan fundamental antara pembelian barang dan pembelian jasa adalah menyangkut proses produksi dan konsumsi. Pada barang, tahap pembelian dan konsumsi biasanya terpisah. Meskipun terdapat interaksi antara pemasaran dan pelanggan selama tahap pembelian actual, tahap pemakaian barang biasanya terlepas dari pengaruh langsung para pemasar. Pelanggan bisa memilih kapan, dimana, dan bagaimana mereka menggunakan produk. Sebaliknya,

Sebagian besar jasa diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan. Konsekuensinya, perusahaan jasa berpeluang besar untuk secara aktif membantu pelanggan memaksimalkan nilai dari pengalaman konsumsinya. Penyedia jasa bisa secara efektif mempengaruhi proses konsumsi dan evaluasi.

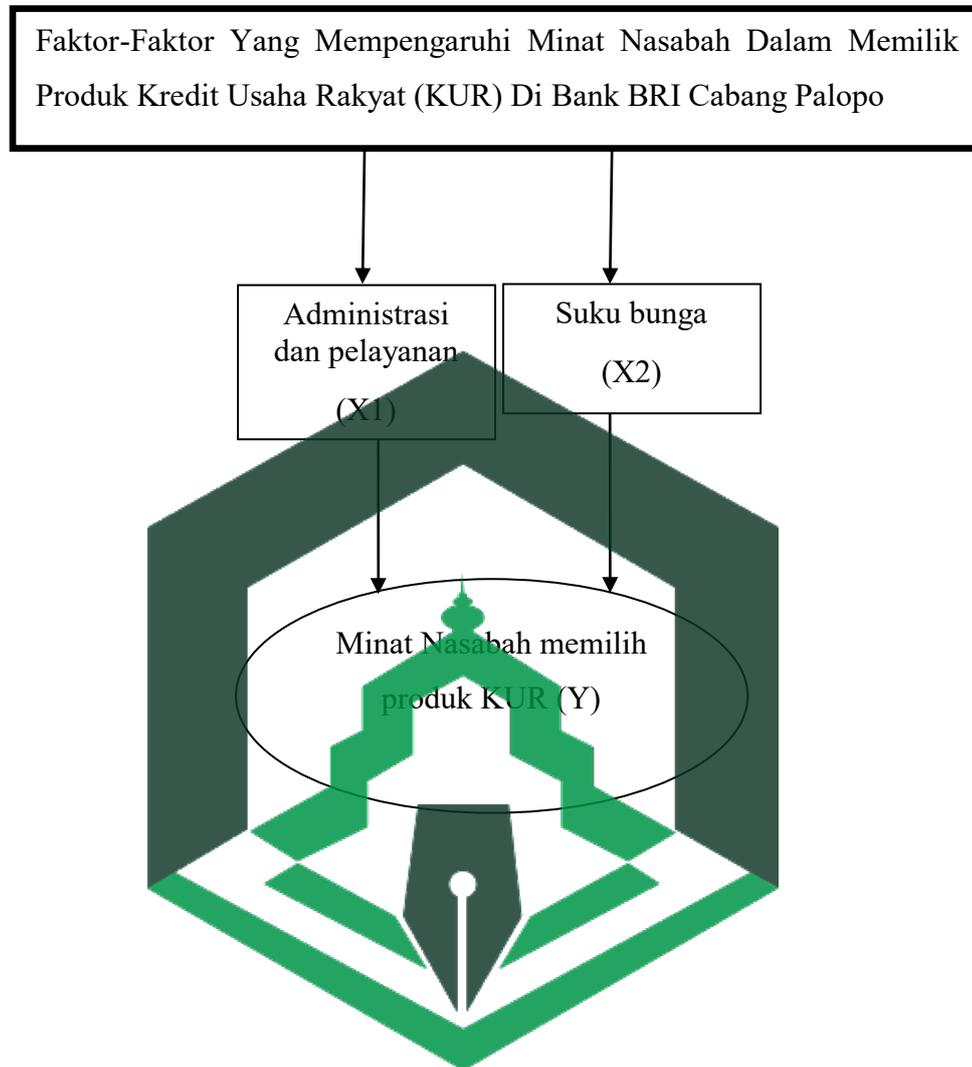
b) Tahap Evaluasi Purnabeli

Setelah pilihan dibuat dan jasa dibeli serta dikonsumsi, evaluasi purnabeli akan berlangsung. Dalam tahap ini, konsumen mungkin mengalami disonansi kognitif (keraguan menyangkut ketepatan keputusan pembelian). Pemasar biasanya berusaha untuk meminimalkan disonansi kognitif pelanggan dengan berbagai strategi, antara lain; melakukan kontak purnabeli dengan pelanggan, menyediakan reassuring letters dikemasan produk, menyediakan garansi dan jaminan, dan memperkuat keputusan pelanggan iklan.

C. Kerangka Pikir

Untuk mencapai tujuan penelitian berikut ini disusun kerangka pikir berdasarkan kajian teoritik yang telah dilakukan. Kerangka pikir penelitian ini digambarkan dalam bentuk bagan berikut:

Gambar 2.3 Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Pemilihan metode kuantitatif digunakan sebab objek yang diteliti merupakan perilaku individu dan situasi sosial dimana membutuhkan data primer. Dimana data tersebut harus diambil dari objek penelitian secara langsung serta dapat memahami fenomena yang terjadi secara mendalam.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Bank BRI Cabang Palopo, Jl. Boting, Wara, Kota Palopo, Sulawesi Selatan. Rencana jadwal penelitian ditinjau dari persiapan saat memulai penelitian dari studi literatur, penyusunan proposal, seminar proposal, pengumpulan data, analisis data, hingga tahap akhir yaitu pembuatan laporan akhir.

C. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel merupakan sesuatu yang akan menjadi objek atau sering sebagai faktor yang berperan dalam peristiwa atau gejala yang akan dipelajari sehingga diperoleh informasi tentangnya, kemudian ditarik kesimpulan. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi proses keputusan nasabah dalam pengambilan program KUR di Bank BRI Cabang Palopo. Definisi operasional variabel dalam penelitian ini adalah :

1. Minat nasabah

Minat nasabah merupakan perilaku seseorang atau keinginan yang besar terhadap sesuatu yang membuatnya merasa tertarik kepada suatu pilhan. Adapun indikator yang dijadikan acuan terbentuknya minat nasabah, yaitu:

- a. Emosi
- b. Kognisi

2. Administrasi

Administrasi merupakan keseluruhan proses pelaksanaan keputusan-keputusan yang telah diambil oleh dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya (Siagian, 2016:4). Adapun indikator administrasi yaitu:

- a. Keandalan
- b. Ketanggapan
- c. Perhatian

3. Suku bunga

Menurut Sunariyah (2013) definisi suku bunga adalah harga dari pinjaman. Suku bunga dinyatakan sebagai persentase uang pokok per unit waktu. Bunga merupakan suatu ukuran harga sumber daya yang digunakan oleh debitur yang harus dibayarkan kepada kreditur. Adapun indikator suku bunga, terdiri dari:

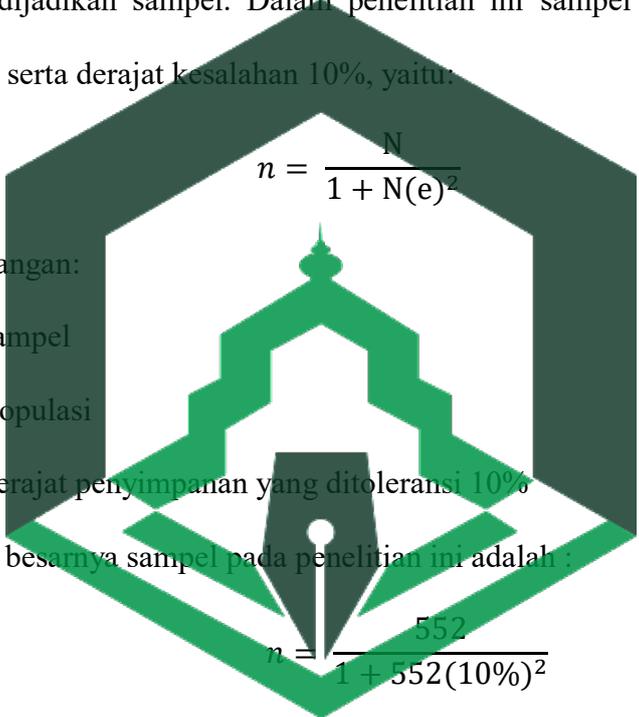
- a. Besarnya suku bunga dalam persentase
- b. Metode hitung bunga kredit



D. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat umum atau nasabah yang mengambil produk Kredit Kerja Rakyat (KUR) pada Bank BRI cabang Palopo periode tahun 2019 hingga 2021 yang berjumlah 552 nasabah.

Metode yang digunakan dalam menentukan sampel yaitu *random sampling*. Teknik ini digunakan karena setiap populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dijadikan sampel. Dalam penelitian ini sampel ditentukan dengan rumus Slovin serta derajat kesalahan 10%, yaitu:



$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan:

n = Sampel

N = Populasi

e = Derajat penyimpangan yang ditoleransi 10%

Maka besarnya sampel pada penelitian ini adalah :

$$n = \frac{552}{1 + 552(10\%)^2}$$

$$n = \frac{552}{1 + 552(0.1)^2}$$

$$n = \frac{552}{6,52}$$

$$n = 84,662$$

Jadi, total sampel yang dijadikan objek pada penelitian ini sebanyak 85 responden.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Kuesioner/angket merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberikan daftar pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.
2. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan data.
3. Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung pada sebuah objek untuk mengumpulkan fakta, skor dan nilai, verbalisasi atau kata-kata mengenai hasil pengamatan objek tersebut.

F. Instrument Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, mengukur fenomena, dan menganalisis data yang sesuai dengan masalah yang dihadapi pada subjek atau sampel yang diamati¹¹. Dalam penelitian ini instrumen yang digunakan adalah kuesioner yang ditujukan kepada nasabah yang mengambil Kredit Usaha Rakyat (KUR) di BRI cabang Palopo. Jawaban dari setiap item instrumen menggunakan skala *likert* mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negative, yang berupa kata-kata pada table berikut ini:

¹¹ Heru Kurniawan, *pengantar Praktis Penyusunan Instrumen Penelitian*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2021), h.1

Tabel 3.1 Skala pengukuran

Jawaban	Symbol	Skor
Sangat Setuju	SS	5
Setuju	S	4
Ragu-ragu	RG	3
Tidak Setuju	TS	2
Sangat Tidak Setuju	STS	1

G. Uji Validitas dan Relibilitas Instrumen

1. Uji Validitas Instrumen

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner dengan menggunakan bantuan program *statiscal packagefor sciences* (SPSS). Untuk menuji validitas digunakan pendekatan korelasi yaitu dengan cara mengkorelasikan antara skor butir pertanyaan dengan skor totalnya. Bila nilai korelasinya positif maka butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid. Pengambilan keputusannya bahwa setiap indikator valid apabila nilai r hitung lebih kecil atau sama dengan nilai r tabel atau nilai r hitung berada di bawah 0,05. Untuk menentukan nilai r hitung dengan program SPSS yang dinyatakan dengan nilai *correted item total correltion*¹².

Setelah mengumpulkan kuesioner dari responden kemudian dilakukan uji validitas kembali terhadap data yang diperoleh. Uji validitas dipergunakan untuk

¹² Nurul Khadijah, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Menabung di Perbankan Syariah di Kota Medan".

mendapatkan data itu valid atau dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur (Sugiyono, 2014). Uji validitas dilakukan untuk membandingkan R hitung dengan R tabel jika R hitung > R tabel maka dinyatakan valid. Hasil uji validitas dapat dilihat lampiran tabel .

a. Administrasi dan Pelayanan

Tabel 3. 2 Rekapitulasi Uji Validitas Variabel (X1)

Pernyataan	R-hitung	R-Tabel	Keterangan
X1.1	0,625	0,278	Valid
X1.2	0,718	0,278	Valid
X1.3	0,779	0,278	Valid
X1.4	0,682	0,278	Valid
X1.5	0,542	0,278	Valid
X1.6	0,656	0,278	Valid
X1.7	0,653	0,278	Valid
X1.8	0,654	0,278	Valid
X1.9	0,793	0,278	Valid

Sumber : Data diolah (2023)

Berdasarkan rekapitulasi data di atas dapat dijelaskan bahwa pernyataan yang disajikan variabel *Administrasi dan Pelayanan* (X1) sesuai uji validitas SPSS 26 maka ada 9 pernyataan pada variabel ini dinyatakan valid, hal ini karena r-hitung lebih besar dari r-tabel.

b. Suku Bunga

Tabel 3.3 Rekapitulasi Uji Validitas Variabel (X2)

Pernyataan	R-hitung	R-Tabel	Keterangan
X2.1	0,717	0,278	Valid
X2.2	0,650	0,278	Valid
X2.3	0,805	0,278	Valid
X2.4	0,754	0,278	Valid
X2.5	0,759	0,278	Valid
X2.6	0,779	0,278	Valid

Sumber : Data diolah (2023)

Berdasarkan rekapitulasi data di atas dapat dijelaskan bahwa pernyataan yang disajikan variabel *Suku Bunga* (X2) sesuai uji validitas SPSS 26 maka ada 6 pernyataan pada variabel ini dinyatakan valid, hal ini karena r-hitung lebih besar dari r-tabel.

c. Minat Nasabah

Tabel 3.4 Rekapitulasi Uji Validitas Variabel (Y)

Pernyataan	R-hitung	R-Tabel	Keterangan
Y1	0,708	0,278	Valid
Y2	0,689	0,278	Valid
Y3	0,679	0,278	Valid
Y4	0,740	0,278	Valid
Y5	0,755	0,278	Valid
Y6	0,695	0,278	Valid

Sumber : Data diolah (2023)

Berdasarkan rekapitulasi data di atas dapat dijelaskan bahwa pernyataan yang disajikan variabel Minat Nasabah (Y) sesuai uji validitas SPSS 26 maka ada 6 pernyataan pada variabel ini dinyatakan valid, hal ini karena r-hitung lebih besar dari r-tabel.

3. Uji Realibilitas Instrumen

Uji realibilitas dapat dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh butir item pertanyaan dalam kuesioner/angket penelitian. Adapun dasar pengambilan keputusan menurut V. Wiratna Sujarweti (2014) adalah jika nilai *cronbach's Alpha* $>0,60$ maka kuesioner dinyatakan reliabel atau konsisten. Sementara, jika nilai *cronbach's Alpha* $<0,60$ maka kuesioner dinyatakan tidak konsisten¹³

Uji reabilitas adalah data untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel, suatu kuesioner dinyatakan *reliable* jika jawaban responden terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Adapun uji reabilitas yang dilakukan terhadap instrumen pada penelitian ini dapat dijelaskan pada tabel berikut :

Tabel 3.5 Uji Reliabilitas (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
0.854	9

Sumber : Data diolah (2023)

¹³ Wiranta Sujarweni, *SPSS untuk penelitian*, Ed. 1 (Yogyakarta: Pustaka Baru Press 2014), h. 193

Dari tabel 23 dijelaskan bahwa hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa data dalam penelitian ini dinyatakan *Reliable* karena nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,60 atau Cronbach's Alpha $> 0,60$.

H. Metode Analisis Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis data sebagai berikut:

1. Analisis Deskriptif



Analisis deskriptif merupakan analisis yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan data yang telah terkumpul tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi. Analisis deskriptif digunakan untuk menganalisis karakteristik responden yang menggunakan produk KUR di Bank BRI Cabang Palopo. Data-data yang diperoleh dikelompokkan berdasarkan jawaban yang sama ke dalam Tabel. Data yang telah dikelompokkan ke dalam tabel dipersentasekan berdasarkan jumlah responden. Persentase terbesar merupakan jawaban yang paling dominan dari masing-masing peubah yang diteliti. Analisis ini digunakan untuk menganalisis karakteristik debitur KUR di Bank BRI Cabang Palopo.

2. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Berganda

Metode Analisis Berganda adalah suatu metode analisis untuk melihat pengaruh antara dua atau lebih variabel independen (X_1 ,

X_2, \dots, X_n) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negative dengan memprediksi nilai variabel dependen jika nilai variabel independen meningkat atau menurun. Data yang digunakan biasanya dalam skala interval atau rasio. Persamaan regresi linera berganda sebagai berikut:

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Variabel terikat

X_1, X_2 = Variabel bebas

b_1, b_2 = Koefisien regresi yang akan diukur

α = Konstanta

e = Error

b. Uji parsial (uji-t)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen secara individu berpengaruh terhadap variabel dependen. Pada tingkat signifikan 5% dengan kriteria pengujian yang digunakan yaitu jika signifikan $< 0,05$ H_0 ditolak dan jika signifikan $> 0,05$ maka H_0 diterima. Dalam hal ini peneliti akan menguji secara parsial antara variabel administrasi (X_1), suku bunga (X_2), terhadap minat nasabah (Y).

c. Uji simultan (uji-F)

Uji simultan bertujuan untuk mencari apakah variabel independen secara bersama-sama (simultan) mempengaruhi variabel dependen. Pada tingkat signifikan 5% dengan kriteria pengujian yang digunakan jika nilai signifikan $<0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Maka, semua variabel independen memiliki pengaruh terhadap variabel dependen dan jika nilai signifikan $>0,05$ maka H_0 diterima, maka semua variabel independen tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

Bank Rakyat Indonesia (BRI) merangkak dari jejak sejarah pada tahun 1895, saat lahirnya "De Poerwokertosche Hulp en Spaarbank der Inlandsche Hoofden" di Purwokerto, Jawa Tengah. Panggilan inilah yang menjadi benih awal yang berkembang menjadi pohon besar. Tahun 1942 datang bersama pendudukan Jepang, semua perbankan swasta melebur menjadi "Bank Negara Indonesia" (BNI). Namun semangat tak berkeputusan. Pada 1946, BRI lahir kembali sebagai cabang BNI di Purwokerto, mengalirkan semangat untuk melayani rakyat.

Bersamaan dengan tahun 1950-an, sinar pertumbuhan memancar. Cabang BRI menghampiri berbagai pelosok, membangun fondasi erat dengan UMKM dan pertanian. Seiring 1960-an, BRI merambah lebih jauh, membantu masyarakat dengan penyediaan dana yang terjangkau. Tahun 1992 menjadi tonggak penting, saat BRI memilih Go Public (IPO) dan mencatat sahamnya di Bursa Efek Indonesia. Kemudian, era 2000-an melihat transformasi dan digitalisasi. Teknologi inti terpusat muncul di 2008, mewarnai transformasi operasional.

Dalam mengamini era digital, aplikasi perbankan seluler diluncurkan pada tahun 2015. Warna perubahan terus membara. Program inklusi dan literasi keuangan, juga bantuan teknis kepada UMKM semakin memperkuat BRI. Pandemi COVID-19 melambungkan peran digital, menjadikan BRI lebih dekat dengan nasabah, terus mengawal ekonomi nasional. BRI tak hanya sebatas bank,

tapi pilar ekonomi masyarakat Indonesia. Dari pedesaan hingga perkotaan, jejaknya terhampar luas. Dengan penuh semangat, BRI terus bergerak maju, menjadi penopang ekonomi yang kuat bagi seluruh negeri!

Bank BRI (Bank Rakyat Indonesia) adalah salah satu bank terbesar di Indonesia dan fokus pada pelayanan perbankan kepada masyarakat Indonesia, terutama segmen nasabah dari kalangan ekonomi menengah ke bawah. Bank BRI memiliki cabang-cabang yang tersebar di seluruh penjuru Indonesia, termasuk di kota-kota besar, daerah pedesaan, dan pulau-pulau terpencil. Lokasi penelitian Bank BRI dapat beragam, tergantung pada tujuan dan fokus penelitian tersebut. Beberapa lokasi penelitian yang mungkin berkaitan dengan Bank BRI meliputi:

1. Kantor Pusat Bank BRI: Terletak di Jakarta, kantor pusat Bank BRI adalah titik pusat operasional dan pengambilan keputusan penting bagi bank ini. Penelitian di sini mungkin berkaitan dengan strategi perbankan, inovasi teknologi, manajemen risiko, dan lainnya.
2. Cabang-cabang Utama: Cabang-cabang besar di kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Bandung, dan Medan juga dapat menjadi tempat penelitian terkait pengelolaan cabang, pengalaman nasabah, efisiensi operasional, dan lain sebagainya.
3. Daerah Pedesaan: Bank BRI memiliki fokus kuat pada pelayanan perbankan di daerah pedesaan dan terpencil. Penelitian di lokasi-lokasi ini mungkin berkaitan dengan inklusi keuangan, pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal, dan peningkatan akses perbankan.

4. Lokasi Teknologi: Dalam era digital, lokasi-lokasi terkait teknologi seperti pusat data atau pusat pengembangan perangkat lunak juga dapat menjadi objek penelitian terkait inovasi teknologi dalam layanan perbankan.
5. Pusat Pelatihan dan Pengembangan: Bank BRI juga memiliki pusat pelatihan untuk karyawan dan pegawai baru. Lokasi ini dapat menjadi tempat penelitian terkait pengembangan sumber daya manusia, peningkatan produktivitas karyawan, dan pelatihan yang berkaitan dengan pelayanan perbankan.

Berikut adalah beberapa tambahan informasi terkait Bank BRI dan gambaran lokasi penelitiannya:

1. Unit Layanan Keuangan Mikro (ULPKM):

Bank BRI memiliki unit layanan khusus yang menangani keuangan mikro dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Lokasi-lokasi ini bisa menjadi subjek penelitian terkait dengan pembiayaan mikro, pengembangan UMKM, dan dampak ekonomi pada tingkat lokal.

2. ATM dan Teknologi Keuangan:

Poin-poin penelitian juga dapat berhubungan dengan teknologi keuangan yang digunakan oleh Bank BRI, seperti ATM, layanan perbankan online, dan aplikasi perbankan seluler. Penelitian ini mungkin mencakup aspek-aspek seperti keamanan, kemudahan penggunaan, dan penerimaan nasabah terhadap teknologi tersebut.

3. Kantor Cabang di Pulau-Pulau Terpencil:

Sebagai bank yang melayani segmen ekonomi menengah ke bawah di seluruh Indonesia, Bank BRI juga memiliki cabang-cabang di pulau-pulau terpencil. Lokasi-lokasi ini bisa menjadi objek penelitian terkait tantangan dan peluang dalam memberikan layanan perbankan di daerah yang sulit dijangkau.

4. Inklusi Keuangan

Penelitian tentang inklusi keuangan di Indonesia dapat melibatkan Bank BRI sebagai salah satu pemain utama dalam menyediakan layanan keuangan bagi masyarakat yang belum terjangkau oleh layanan perbankan konvensional. Fokus penelitian dapat mencakup dampak inklusi keuangan pada pemberdayaan ekonomi masyarakat dan pengentasan kemiskinan.

5. Kemitraan dengan Lembaga Pemerintah dan Non-Pemerintah:

Bank BRI juga bekerja sama dengan berbagai lembaga pemerintah dan non-pemerintah dalam berbagai program sosial dan ekonomi. Penelitian dapat difokuskan pada kolaborasi ini dan dampaknya terhadap pembangunan ekonomi dan sosial di tingkat lokal dan nasional.

Bank BRI (Bank Rakyat Indonesia) menawarkan berbagai produk dan layanan perbankan kepada nasabahnya. Berikut adalah beberapa produk dan layanan yang umumnya ditawarkan oleh Bank BRI:

1. Tabungan: Bank BRI menyediakan berbagai jenis tabungan, termasuk tabungan reguler, tabungan haji, tabungan pendidikan, dan tabungan khusus untuk anak-anak.

2. Deposito: Deposito adalah produk investasi jangka pendek atau menengah di mana nasabah menyetorkan sejumlah dana dan menerima bunga atas simpanannya setelah jangka waktu tertentu.
3. Giro: Giro adalah rekening yang memungkinkan nasabah untuk melakukan transaksi perbankan seperti penyetoran dan penarikan dengan mudah. Rekening giro umumnya tidak memberikan bunga.
4. Kredit: Bank BRI menawarkan berbagai jenis kredit, termasuk kredit kendaraan bermotor, kredit rumah, dan kredit modal kerja untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).
5. Kartu Debit dan Kartu Kredit: Bank BRI mengeluarkan kartu debit dan kartu kredit yang dapat digunakan untuk transaksi pembayaran di berbagai tempat, baik secara fisik maupun online.
6. Pembayaran dan Transfer: Nasabah dapat melakukan pembayaran tagihan, transfer dana antar rekening, dan transfer ke bank lain melalui layanan perbankan online atau melalui mesin ATM.
7. Layanan Perbankan Digital: Bank BRI memiliki layanan perbankan online dan aplikasi perbankan seluler yang memungkinkan nasabah untuk mengakses rekening mereka, melakukan transaksi, dan mengelola keuangan secara mudah.
8. Asuransi: Bank BRI juga bekerja sama dengan perusahaan asuransi untuk menyediakan produk asuransi jiwa dan asuransi kendaraan.

9. Investasi: Bank BRI bisa menawarkan produk investasi seperti reksa dana, obligasi, dan produk investasi lainnya yang sesuai dengan profil risiko nasabah.
10. Layanan Valuta Asing: Nasabah dapat menggunakan layanan valuta asing untuk pertukaran mata uang dan transaksi internasional.
11. Pembayaran Gaji dan Pengelolaan Payroll: Bank BRI juga menyediakan layanan untuk perusahaan dalam hal pembayaran gaji karyawan dan pengelolaan payroll.
12. Layanan Keuangan Mikro: Bank BRI memiliki layanan khusus untuk sektor keuangan mikro, seperti KUR (Kredit Usaha Rakyat) dan KUR Mikro.

Dana KUR (Kredit Usaha Rakyat) adalah program pemerintah Indonesia yang bertujuan untuk memberikan dukungan finansial kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar mereka dapat mengembangkan usaha mereka dan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi negara. Dana KUR disalurkan melalui berbagai lembaga keuangan, termasuk Bank BRI. Berikut ini adalah penjelasan lebih rinci tentang dana KUR:

1. Tujuan Utama:

Tujuan utama dari program KUR adalah untuk meningkatkan akses UMKM terhadap pembiayaan yang terjangkau dan mendukung pertumbuhan sektor UMKM di Indonesia. KUR diharapkan dapat mendorong pelaku UMKM untuk meningkatkan produktivitas, kualitas, dan daya saing usaha mereka.

2. Skema Pinjaman:

Dana KUR disalurkan melalui skema pinjaman yang memiliki suku bunga lebih rendah dibandingkan dengan pinjaman komersial biasa. Ini membantu mengurangi beban biaya pinjaman bagi UMKM, yang seringkali memiliki keterbatasan akses terhadap pembiayaan.

3. Sumber Dana:

Dana KUR berasal dari berbagai sumber, termasuk dana pemerintah dan dana yang dihimpun oleh lembaga keuangan yang berpartisipasi dalam program ini. Bank BRI merupakan salah satu lembaga yang terlibat dalam penyediaan dana KUR kepada UMKM.

4. Penerima Manfaat:

Penerima manfaat dari KUR adalah para pelaku UMKM yang memenuhi persyaratan tertentu, seperti memiliki usaha yang sah, memiliki rencana penggunaan dana yang jelas, dan mampu membuktikan kemampuan untuk membayar pinjaman.

5. Plafon dan Jangka Waktu:

Program KUR menetapkan plafon maksimum pinjaman yang dapat diberikan kepada penerima manfaat. Plafon ini dapat berbeda tergantung pada jenis usaha dan sektor. Jangka waktu pinjaman juga bervariasi, biasanya dalam rentang waktu yang wajar untuk jenis usaha tersebut.

6. Proses Pengajuan:

Pelaku UMKM yang berminat mendapatkan pinjaman KUR dapat mengajukan permohonan kepada lembaga keuangan yang berpartisipasi, seperti Bank BRI. Permohonan akan dievaluasi berdasarkan kelayakan usaha dan kemampuan membayar pinjaman.

7. Penggunaan Dana:

Dana KUR dapat digunakan untuk berbagai keperluan usaha, seperti pembelian peralatan, modal kerja, perluasan usaha, pembelian bahan baku, dan lain sebagainya.

8. Pengawasan dan Pemantauan:

Pemerintah dan lembaga keuangan yang terlibat dalam program KUR melakukan pengawasan dan pemantauan terhadap penggunaan dana serta perkembangan usaha penerima pinjaman.

Program KUR memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan inklusi keuangan di Indonesia dengan memberikan kesempatan bagi UMKM untuk berkembang lebih baik. Namun, persyaratan dan mekanisme program KUR dapat mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, jika Anda tertarik untuk mengajukan pinjaman KUR atau ingin mendapatkan informasi lebih lanjut, disarankan untuk menghubungi Bank BRI atau sumber resmi terkait program KUR di pemerintah Indonesia.

Program KUR (Kredit Usaha Rakyat) dan bagaimana pelaksanaannya biasanya dilakukan:

1. Persyaratan Penerima KUR: Pelaku UMKM yang ingin mendapatkan pinjaman KUR harus memenuhi sejumlah persyaratan tertentu, seperti memiliki usaha yang sah dan berjalan, memiliki rencana penggunaan dana yang jelas, dan mampu membuktikan kemampuan untuk membayar pinjaman. Persyaratan ini dapat berbeda-beda tergantung pada lembaga keuangan yang memberikan KUR.
2. Proses Evaluasi: Setelah pelaku UMKM mengajukan permohonan pinjaman KUR, lembaga keuangan seperti Bank BRI akan melakukan proses evaluasi. Evaluasi ini melibatkan penilaian terhadap usaha pelaku UMKM, rencana penggunaan dana, dan kemampuan membayar pinjaman.
3. Suku Bunga Rendah: Salah satu fitur utama dari KUR adalah suku bunga yang rendah dibandingkan dengan pinjaman komersial biasa. Suku bunga ini bertujuan untuk membuat pinjaman lebih terjangkau bagi UMKM.
4. Besar Plafon Pinjaman: Program KUR menetapkan plafon maksimum pinjaman yang dapat diberikan kepada penerima manfaat. Plafon ini beragam tergantung pada jenis usaha dan sektor. Ini memastikan bahwa pinjaman tetap dalam batas yang layak dan sesuai dengan kebutuhan usaha.
5. Pelatihan dan Pendidikan Keuangan: Beberapa lembaga keuangan yang menyediakan KUR juga dapat menyelenggarakan pelatihan dan pendidikan

keuangan bagi para penerima pinjaman. Tujuannya adalah untuk membantu UMKM dalam mengelola keuangan usaha dengan lebih baik.

6. Pengawasan Penggunaan Dana: Lembaga keuangan yang memberikan KUR biasanya memiliki mekanisme pengawasan untuk memastikan bahwa dana yang diberikan benar-benar digunakan untuk keperluan usaha dan pembayaran kembali pinjaman.
7. Bantuan Teknis: Selain pinjaman, beberapa program KUR juga dapat menyediakan bantuan teknis dan konsultasi bagi UMKM, seperti pembinaan usaha, peningkatan kualitas produk, dan pemasaran.
8. Kemitraan dengan Lembaga Pemerintah dan Swasta: Program KUR sering melibatkan kemitraan antara lembaga keuangan, pemerintah, dan sektor swasta. Ini bertujuan untuk menyediakan akses yang lebih luas dan dukungan yang lebih holistik bagi UMKM.
9. Dampak Ekonomi: Program KUR memiliki dampak positif terhadap ekonomi nasional dengan mendorong pertumbuhan sektor UMKM, menciptakan lapangan kerja, dan mendukung pemerataan ekonomi.
10. Perubahan dan Peningkatan: Program KUR dapat mengalami perubahan dan peningkatan dari waktu ke waktu untuk lebih efektif dalam mendukung perkembangan UMKM dan merespons perubahan kondisi ekonomi.

B. Hasil Penelitian

1. Distribusi Frekuensi

Tabel 4.1 Distribusi Frekuensi Pernyataan 1

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	10	10.0
Tidak Setuju	20	20.0
Netral	30	30.0
Setuju	25	25.0
Sangat Setuju	15	15.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 1. Dari 100 responden, 10 orang sangat tidak setuju, 20 orang tidak setuju, 30 orang netral, 25 orang setuju, dan 15 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 1.

Tabel 4.2 Distribusi Frekuensi Pernyataan 2

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	5	5.0
Tidak Setuju	15	15.0
Netral	35	35.0
Setuju	25	25.0
Sangat Setuju	20	20.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 2. Dari 100 responden, 5 orang sangat tidak setuju, 15 orang tidak setuju, 35 orang netral, 25 orang setuju, dan 20 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 2.

Tabel 4.3 Distribusi Frekuensi Pernyataan 3

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	12	12.0
Tidak Setuju	18	18.0
Netral	32	32.0
Setuju	22	22.0
Sangat Setuju	16	16.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 3. Dari 100 responden, 12 orang sangat tidak setuju, 18 orang tidak setuju, 32 orang netral, 22 orang setuju, dan 16 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 3.

Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Pernyataan 4

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	8	8.0
Tidak Setuju	22	22.0
Netral	28	28.0
Setuju	25	25.0
Sangat Setuju	17	17.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 4. Dari 100 responden, 8 orang sangat tidak setuju, 22 orang tidak setuju, 28 orang netral, 25 orang setuju, dan 17 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 4.

Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Pernyataan 5

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	9	9.0
Tidak Setuju	20	20.0
Netral	28	28.0
Setuju	26	26.0
Sangat Setuju	17	17.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 5. Dari 100 responden, 9 orang sangat tidak setuju, 20 orang tidak setuju, 28 orang netral, 26 orang setuju, dan 17 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 5.

Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Pernyataan 6

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	11	11.0
Tidak Setuju	19	19.0
Netral	31	31.0
Setuju	24	24.0
Sangat Setuju	15	15.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 6. Dari 100 responden, 11 orang sangat tidak setuju, 19 orang tidak setuju, 31 orang netral, 24 orang setuju, dan 15 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 6.

Tabel 4.7 Distribusi Frekuensi Pernyataan 7

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	10	10.0
Tidak Setuju	18	18.0
Netral	29	29.0
Setuju	27	27.0
Sangat Setuju	16	16.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 7. Dari 100 responden, 10 orang sangat tidak setuju, 18 orang tidak setuju, 29 orang netral, 27 orang setuju, dan 16 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 7.

Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi Pernyataan 8

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	8	8.0
Tidak Setuju	20	20.0
Netral	32	32.0
Setuju	26	26.0
Sangat Setuju	14	14.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 8. Dari 100 responden, 8 orang sangat tidak setuju, 20 orang tidak setuju, 32 orang netral, 26 orang setuju, dan 14 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 8.

Tabel 4.9 Distribusi Frekuensi Pernyataan 9

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	9	9.0
Tidak Setuju	19	19.0
Netral	30	30.0
Setuju	27	27.0
Sangat Setuju	15	15.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 9. Dari 100 responden, 9 orang sangat tidak setuju, 19 orang tidak setuju, 30 orang netral, 27 orang setuju, dan 15 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 9.

Tabel 4.10 Distribusi Frekuensi Pernyataan 10

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	12	12.0
Tidak Setuju	18	18.0
Netral	31	31.0
Setuju	25	25.0
Sangat Setuju	14	14.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 10. Dari 100 responden, 12 orang sangat tidak setuju, 18 orang tidak setuju, 31 orang netral, 25 orang setuju, dan 14 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 10.

Tabel 4.11 Distribusi Frekuensi Pernyataan 11

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	11	11.0
Tidak Setuju	19	19.0
Netral	30	30.0
Setuju	26	26.0
Sangat Setuju	14	14.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 11. Dari 100 responden, 11 orang sangat tidak setuju, 19 orang tidak setuju, 30 orang netral, 26 orang setuju, dan 14 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 11.

Tabel 4.12 Distribusi Frekuensi Pernyataan 12

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	8	8.0
Tidak Setuju	21	21.0
Netral	32	32.0
Setuju	25	25.0
Sangat Setuju	14	14.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 12. Dari 100 responden, 8 orang sangat tidak setuju, 21 orang tidak setuju, 32 orang netral, 25 orang setuju, dan 14 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 12.

Tabel 4.13 Distribusi Frekuensi Pernyataan 13

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	9	9.0
Tidak Setuju	18	18.0
Netral	31	31.0
Setuju	27	27.0
Sangat Setuju	15	15.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 13. Dari 100 responden, 9 orang sangat tidak setuju, 18 orang tidak setuju, 31 orang netral, 27 orang setuju, dan 15 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 13.

Tabel 4.14 Distribusi Frekuensi Pernyataan 14

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	11	11.0
Tidak Setuju	19	19.0
Netral	30	30.0
Setuju	26	26.0
Sangat Setuju	14	14.0
Total	100	100.0

Sumber: data diolah

Tabel di atas menunjukkan distribusi frekuensi untuk Pernyataan 14. Dari 100 responden, 11 orang sangat tidak setuju, 19 orang tidak setuju, 30 orang netral, 26 orang setuju, dan 14 orang sangat setuju terhadap Pernyataan 14.

2. Uji asumsi klasik

a. Uji normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji tingkat signifikan antar variabel bebas (independen) terhadap variabel terikatnya (dependen). Yang mana dalam hal ini guna melihat apakah distribusi residual tersebut berdistribusi normal atau tidak, jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05. Adapun hasil ujinya memakai *kolmogorov-smirnov* yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.15 Hasil uji normalitas

One-sample kolmogorov-smirnov test

	Unstandardized residual
N	10
Normal parameters ^{a,b}	Mean 0e-7 Std. Deviation .27514755
Most extreme differences	Absolute .261 Positive .261 Negative -.144
Kolmogorov-smirnov z	.826
Asymp. Sig. (2-tailed)	.502

A. Test distribution is normal.

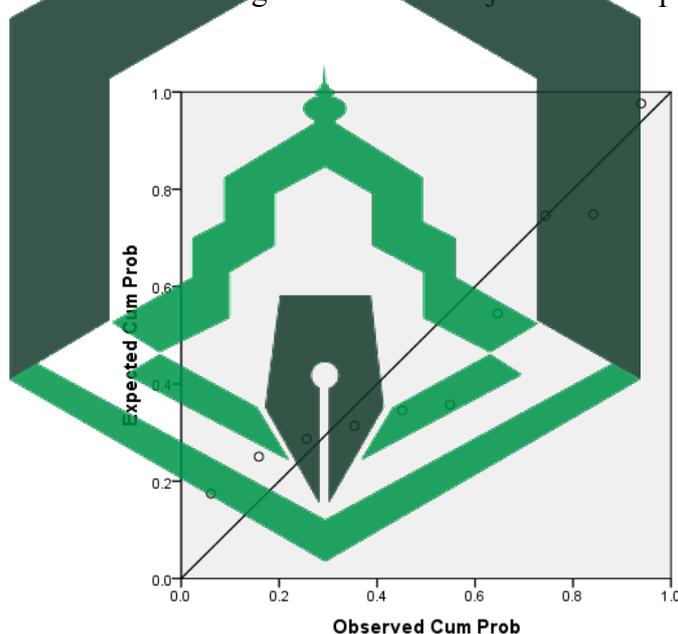
B. Calculated from data.

sumber: diolah menggunakan spss 20

Berdasarkan hasil uji normalitas pada penelitian ini memakai metode *kolmorov smirnov* diperoleh hasil signifikan sebesar 0,502 yang mana hasil

tersebut lebih besar nilainya dari taraf signifikan yaitu 0,05 atau ($0,502 > 0,05$). Oleh karenanya bisa disimpulkan bahwa dari hasil uji normalitas tersebut ialah bisa disimpulkan berdistribusi normal.

Selain itu, ketika memakai uji normalitas maka dibutuhkan grafik *p-plot* yang tujuannya guna memperkuat pembuktian apakah data yang diuji tersebut berdistribusi normal atau tidak. Yang mana suatu variabel bisa dikatakan berdistribusi normal jika data atau titik-titik tersebut menyebar di kisaran garis diagonal dan penyebaran titik-titik data searah mengikuti garis diagonal. Berikut ini ialah gambar 4.2 hasil uji normalitas pada kurva *p-plot*.



Gambar 4.1. Hasil uji normalitas *p-plot*

Merujuk pada gambar 4.2 menggambarkan bahwa titik-titik tersebut tidak jauh dari garis diagonal. Oleh sebab itu, model regresi bisa dikatakan berdistribusi normal.

b. Uji multikolinieritas

Dalam penelitian ini, guna menguji apakah ada hubungan yang kuat antar variabel independen atau terjadi interkorelasi yaitu dengan memakai metode *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF). Yang mana dengan asumsi jika nilai *tolerance* > 0,10 atau sama dengan nilai VIF < 10 sehingga bisa dikatakan data tersebut tidak terjadi gejala multikolinieritas.

Tabel 4.16 Hasil uji multikolinieritas

Coefficients ^a		Collinearity statistics	
Model		Tolerance	Vif
1	(constant)		
	Administrasi dan Pelayanan	.186	5.368
	Suku Bunga	.186	5.368

A. Dependent variable: Minat nasabah

Sumber: diolah menggunakan spss 20

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas di atas menggambarkan hasil bahwa nilai VIF pada variabel faktor Administrasi dan Pelayanan (x1) dan nilai variabel Suku Bunga (x2) masing-masing sebesar 5,368 atau VIF kedua variabel tersebut kurang dari 10, dan nilai *tolerance* dari ketiga variabel tersebut lebih besar dari 0,1 kemudian bisa ditarik kesimpulan bahwa data di atas tidak terjadi multikolinieritas antar variabel.

c. Uji heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas bertujuan guna menguji apakah dalam model regresi yang tercipta terjadi ketidaksamaan varian dari residual model regresi. Dimana dapat dikatakan data yang baik jika data pada penelitian tidak terjadi heteroskedastisitas. Berikut hasil uji dengan memakai metode *scatterplot* yaitu sebagai berikut :



Gambar 4.2 hasil uji heteroskedastisitas

Merujuk pada hasil uji heteroskedastisitas memakai *scatterplot* bisa dilihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu y. Hal tersebut dapat menggambarkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak digunakan dalam menganalisis.

d. Uji regresi linear berganda

Tabel 4.17 Hasil uji regresi linear berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized coefficients		Standardized coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error			
(constant)	66.451	.514		129.300	.000
1. Administrasi dan Pelayanan	1.084e-011	.000	.494	3.102	.017
Suku Bunga	8.495e-012	.000	.514	3.225	.015

A. Dependent variable: Minat nasabah

Sumber: diolah menggunakan spss 20

Dari kesamaan regresi linear berganda diperoleh dari hasil perhitungan spss 20 yaitu sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2x_2 + +e$$

$$Y = 66,451 + 1,084X_1 + 8,495x_2 + e$$

Merujuk pada kesamaan regresi linear berganda di atas maka bisa ditarik kesimpulan yaitu :

- 1) Konstanta sebesar 66,451 yang berarti bahwa bila besarnya indeks pengembangan manusia dalam pengentasan kemiskinan saat belum diberi pengaruh dari variabel faktor Administrasi dan Pelayanan dan juga faktor alokasi pengeluaran dibidang kesehatan ialah 66,451.

- 2) Nilai koefisien regresi faktor Administrasi dan Pelayanan (b_1) sebesar 1,084 menyatakan pengentasan kemiskinan akan mengalami peningkatan. Dengan asumsi bahwa nilai coefficient tersebut positif yang artinya terjadi korelasi antar factor Administrasi dan Pelayanan dengan pengentasan kemiskinan di Kabupaten Luwu Timur.
- 3) Nilai koefisien regresi faktor dibidang kesehatan (b_2) sebesar 8,495 menyatakan kenaikan satu satuan peningkatan pengentasan kemiskinan masyarakat jika alokasi pengeluaran indek kesehatan meningkat.. Dengan asumsi bahwa nilai coefficient tersebut positif yang artinya terjadi korelasi antar factor alokasi pengeluaran dibidang kesehatan dengan pengentasan kemiskinan di Kabupaten Luwu Timur

Kesamaan model ini, mengartikan bahwa faktor yang paling menonjol terhadap tingkat pembangunan manusia dalam mengentaskan kemiskinan ialah faktor alokasi pengeluaran di bidang kesehatan. Yang mana nilainya lebih besar daripada variabel lain.

1. Uji hipotesis

a. Uji t

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Apabila probabilitas lebih kecil dari 0,05, maka hasilnya signifikan dan berarti terdapat pengaruh dari variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Atau apabila $T \text{ hitung} > T \text{ table}$ atau

tingkat signifikan $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, dan begitupun sebaliknya apabila T hitung $< T$ table atau tingkat signifikan $< 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hasil uji t bias dilihat pada table 4. 6 dibawah ini

Tabel 4.18 hasil uji parsial (T)

Coefficients^a

	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
(constant)	66.451	.514		129.300	.000
1 Administrasi dan Pelayanan					
Suku Bunga		8.495e-012	.514	3.225	.015

A. Dependent variable: Minat nasabah

Sumber: diolah menggunakan spss 20

Tujuan dalam pengujian t memiliki tujuan agar mengetahui ada atau tidaknya pengaruh parsial (sendiri) yang didistribusikan variabel X (bebas) terhadap variabel Y (terikat).

Adapun hal yang dijadikan sebagai patokan dalam mengambil keputusan yaitu sebagai berikut :

Bila nilai sig $< 0,05$, atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka ada pengaruh variabel x terhadap variabel y.

Bila nilai sig > 0,05, atau thitung > ttabel maka tidak ada pengaruh variabel x terhadap variabel y.

Dikemukakan bahwa ttabel untuk $df = n - k = 10 - 3 = 7$ dengan signifikansi 5% (0,05) ialah ttabel = 1,894 guna mengetahui apakah hipotesis yang diajukan ialah signifikan atau tidak, maka wajib dilakukan perbandingan antara thitung dengan ttabel. Yang mana bila nilai thitung > ttabel maka H_1 bisa diterima, bahkan sebaliknya thitung < ttabel maka H_1 ditolak.

1) Menguji signifikan variabel faktor Administrasi dan Pelayanan (X_1)

H_1 : Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Administrasi dan Pelayanan secara parsial terhadap minat nasabah memilih dana kur BRI.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Administrasi dan Pelayanan secara parsial terhadap minat nasabah memilih dana kur BRI.

Terlihat bahwa Thitung koefisien Administrasi dan Pelayanan adalah 3,102 sedangkan Ttabel dihitung pada table t-test, dimana nilai $\alpha = 0,05$ karena digunakan hipotesis dua arah, maka ketika mencari Ttabel, nilai α dibagi 2 menjadi 0,025 dan $df = 7$ (didapat dari rumus $n - k$, dimana n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel). Didapat Ttabel adalah 1,894.

Variabel tersebut memiliki nilai p-value $0,017 < 0,05$ artinya signifikan, sedangkan $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($3,102 > 1,894$), maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien faktor Administrasi dan Pelayanan secara parsial berpengaruh terhadap minat nasabah.

2) Menguji signifikan variabel Suku Bunga (X_2)

H_2 : Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Suku Bunga secara parsial terhadap minat nasabah memilih dana kur BRI.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Suku Bunga secara parsial terhadap minat nasabah memilih dana kur BRI.

Terlihat bahwa T_{hitung} koefisien alokasi pengeluaran dibidang kesehatan adalah 3,225 sedangkan T_{tabel} dihitung pada table t-test, dimana nilai $\alpha=0,05$ karena digunakan hipotesis dua arah, maka ketika mencari T_{tabel} , nilai α dibagi 2 menjadi 0,025 dan $df=7$ (didapat dari rumus $n-k$, dimana n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel). Didapat T_{tabel} adalah 1,894.

Variabel tersebut memiliki nilai p-value $0,015 < 0,05$ artinya signifikan, sedangkan $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($3,225 > 1,894$), maka H_0 ditolak dan H_2 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien Suku Bunga secara parsial berpengaruh terhadap minat nasabah memilih dana kur BRI.

b. Uji f

Adapun yang dijadikan patokan dalam mengambil keputusan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh simultan (bersama-sama) memberikan pengaruh variabel bebas (independen) terhadap variabel terikat (dependen) yaitu sebagai berikut :

- 1) Bila nilai $\text{sig} < 0,05$, atau $f_{\text{hitung}} > f_{\text{tabel}}$ maka ada pengaruh secara simultan terhadap variabel Y.
- 2) Bila nilai $\text{sig} > 0,05$, $f_{\text{hitung}} < f_{\text{tabel}}$ maka tidak ada pengaruh secara simultan terhadap variabel Y.

Pada f_{tabel} untuk uji f ialah dengan memakai rumus $df_1 = k - 1 = 3 - 1 = 2$ dan $df_2 = 10 - k = 10 - 3 = 7$ dengan signifikan 5% atau 0,05 ialah $f_{\text{tabel}} = 4,74$.

Tabel 4.19 hasil uji simultan (F)

Model	Sum of squares	Df	Mean square	F	Sig.
1					
Regression	19.893	2	9.946	102.185	.000 ^b
Residual	.681	7	.097		
Total	20.574	9			

A. Dependent variable: Minat nasabah

B. Predictors: (constant), Suku Bunga, Administrasi dan Pelayanan

Sumber: diolah menggunakan spss 20

Merujuk pada tabel di atas, nilai f_{hitung} didapat nilai sebesar 102.185 sedangkan pada f_{tabel} 4,740. Nilai ini menunjukkan bahwa nilai f_{hitung} lebih besar dari f_{tabel} atau $102.185 > 4,740$ dan taraf signifikan ialah $0,000 < 0,05$. Untuk itu, bisa dikatakan bahwa ketiga variabel yaitu administrasi dan pelayanan dan suku bunga secara bersama-sama memiliki minat nasabah memilih dana kur BRI

c. Uji determinansi (r^2)

Tabel 4.20 hasil uji determinansi

Model summary^b

Model	R	R square	Adjusted r square	Std. Error of the estimate
1	.983 ^a	.967	.957	.31199

A. Predictors: (constant), Suku Bunga, Administrasi dan Pelayanan

B. Dependent variable: Minat nasabah

Sumber: diolah menggunakan spss 20

Merujuk pada tabel di atas maka didapat nilai koefisien (r) sebesar 0,983 dan nilai square 0,967 atau 96,7%. Hal tersebut mengartikan bahwa keputusan nasabah didapat oleh variabel independen sebesar 96,7% , adapun sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

C. Pembahasan

Pada penelitian tersebut, terdapat dua variabel independen yang diuji pengaruhnya terhadap minat nasabah dalam memilih Dana KUR (Kredit Usaha Rakyat) BRI. Variabel pertama adalah "Administrasi dan Pelayanan" (X1), sedangkan variabel kedua adalah "Suku Bunga" (X2). Dalam penelitian ini, dilakukan pengujian terhadap signifikansi masing-masing variabel terhadap minat nasabah.

1. Pengaruh Administrasi dan Pelayanan (X1):

Berdasarkan hasil analisis, Thitung (koefisien regresi) untuk variabel "Administrasi dan Pelayanan" adalah 3,102, dan Ttabel pada tingkat signifikansi $\alpha=0,05$ dengan derajat kebebasan $df=7$ adalah 1,894. Nilai p-value yang dihasilkan adalah 0,017, yang lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha=0,05$. Selain itu, Thitung (3,102) juga lebih besar daripada Ttabel (1,894). Oleh karena itu, H_0 (Tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Administrasi dan Pelayanan secara parsial terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI) ditolak dan H_1 (Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Administrasi dan Pelayanan secara parsial terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI) diterima.

Dalam teori ekonomi dan pemasaran, kualitas administrasi dan pelayanan yang baik dalam layanan perbankan dapat berpengaruh positif terhadap persepsi dan minat nasabah. Pelayanan yang efisien, respon yang cepat terhadap pertanyaan atau masalah nasabah, dan proses administrasi yang lancar dapat

meningkatkan kepuasan nasabah dan memotivasi mereka untuk memilih produk atau layanan dari bank tertentu.

2. Pengaruh Suku Bunga (X_2):

Hasil analisis menunjukkan bahwa T_{hitung} (koefisien regresi) untuk variabel "Suku Bunga" adalah 3,225, dan T_{tabel} pada tingkat signifikansi $\alpha=0,05$ dengan derajat kebebasan $df=7$ adalah 1,894. Nilai p -value yang dihasilkan adalah 0,015, yang juga lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha=0,05$. Selain itu, T_{hitung} (3,225) juga lebih besar daripada T_{tabel} (1,894). Oleh karena itu, H_0 (Tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Suku Bunga secara parsial terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI) ditolak dan H_2 (Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan Suku Bunga secara parsial terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI) diterima.

Teori ekonomi dan perilaku konsumen mendukung konsep bahwa suku bunga yang lebih rendah dapat meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan produk perbankan, termasuk Dana KUR. Suku bunga yang lebih rendah dapat membuat pinjaman lebih terjangkau bagi nasabah dan mendorong mereka untuk mengambil langkah lebih lanjut dalam memilih produk tersebut. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa faktor Administrasi dan Pelayanan serta Suku Bunga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih Dana KUR BRI. Dengan demikian, hasil penelitian ini sejalan dengan teori ekonomi dan pemasaran yang menyoroti pentingnya

pelayanan yang baik dan suku bunga yang bersaing dalam memengaruhi perilaku konsumen dalam memilih produk perbankan.

Hasil penelitian yang menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan dari variabel Administrasi dan Pelayanan serta Suku Bunga terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI memiliki implikasi yang penting dalam konteks layanan perbankan dan strategi bisnis. Hasil penelitian ini, seperti yang disebutkan sebelumnya, menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan dari variabel Administrasi, Pelayanan, dan Suku Bunga terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI. Temuan ini memiliki implikasi penting dalam konteks layanan perbankan dan strategi bisnis. Sebagai bagian dari pemahaman yang lebih luas tentang pilihan konsumen dan loyalitas, hasil penelitian ini dapat dikaitkan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fasiha, dkk. (2023) yang membahas pengaruh kualitas produk dan kualitas layanan terhadap loyalitas konsumen di minimarket Palopo. Penelitian Fasiha, dkk. menunjukkan bahwa peningkatan kualitas produk (X1) dan kualitas layanan (X2) di minimarket secara positif mempengaruhi loyalitas konsumen. Implikasi Terhadap Strategi Bisnis dalam Layanan Keuangan Dalam konteks layanan keuangan, hasil penelitian ini dan temuan dari penelitian Fasiha, dkk. memberikan pandangan yang kuat tentang pentingnya fokus pada kualitas layanan dan produk. Ketika kita menghubungkan temuan-temuan ini, terdapat persamaan dalam pengaruh positif yang kualitas produk dan kualitas layanan memiliki pada tingkat kepuasan dan loyalitas konsumen. Dalam konteks bisnis perbankan seperti BRI, strategi untuk

meningkatkan kualitas administrasi dan pelayanan dapat menjadi kunci untuk menjaga dan meningkatkan minat nasabah dalam memilih Dana KUR BRI. Lebih jauh, mengintegrasikan peningkatan kualitas produk dan layanan di minimarket Palopo dengan praktik yang sama dalam layanan perbankan dapat menjadi inspirasi bagi BRI dan institusi keuangan lainnya dalam meningkatkan hubungan dengan nasabah mereka¹⁴. pembahasan dengan lebih mendalam:

1. Pentingnya Administrasi dan Pelayanan:

Dalam konteks perbankan, administrasi dan pelayanan yang efisien dan berkualitas merupakan faktor utama yang memengaruhi persepsi nasabah terhadap suatu bank. Layanan yang ramah, respon cepat terhadap pertanyaan dan masalah, serta kemudahan proses administrasi adalah elemen-elemen penting dalam meningkatkan kepuasan nasabah. Hasil penelitian yang menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan dari variabel Administrasi dan Pelayanan terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI menunjukkan bahwa bank memiliki potensi untuk memperkuat keunggulan kompetitif dengan memfokuskan pada peningkatan kualitas pelayanan dan proses administrasi yang lebih baik.

2. Pengaruh Suku Bunga Terhadap Minat Nasabah:

Suku bunga merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk perbankan, termasuk Dana KUR.

¹⁴ Fasiha, Fasiha, et al. "The Effect of Product Quality and Service Quality on Consumer Loyalty at Palopo Minimarkets." *Ikonomika: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 7.2 (2022): 177-192.

Dengan suku bunga yang lebih rendah, nasabah cenderung lebih tertarik untuk memanfaatkan produk ini karena pinjaman menjadi lebih terjangkau dan memberikan potensi pengembalian investasi yang lebih baik. Oleh karena itu, hasil penelitian yang menyatakan adanya pengaruh positif dan signifikan dari variabel Suku Bunga terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI memberikan pandangan penting kepada bank dalam merancang kebijakan suku bunga yang bersaing.

3. Dampak pada Strategi Pemasaran dan Produk:

Hasil penelitian ini memberikan dorongan bagi Bank BRI untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan, termasuk proses administrasi yang lebih efisien dan efektif. Penerapan teknologi dalam proses pelayanan dan administrasi juga dapat menjadi solusi untuk meningkatkan kepuasan nasabah. Selain itu, strategi pemasaran yang menekankan suku bunga yang bersaing dapat menjadi poin diferensiasi yang menarik bagi nasabah dalam memilih produk Dana KUR BRI.

4. Implikasi Praktis dan Riset Lanjutan:

Hasil penelitian ini memiliki implikasi praktis yang kuat bagi Bank BRI dan lembaga keuangan lainnya. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri perbankan, pemberian perhatian khusus pada faktor-faktor seperti administrasi, pelayanan, dan suku bunga dapat menjadi langkah strategis untuk mempertahankan dan menarik nasabah. Selanjutnya, penelitian lanjutan dapat melibatkan lebih banyak variabel lainnya seperti reputasi bank,

kemudahan akses, dan faktor psikologis dalam memahami perilaku nasabah dalam memilih produk perbankan.

5. Keterbatasan Penelitian:

Adapun keterbatasan penelitian ini adalah kurangnya inklusi variabel lain yang juga dapat memengaruhi minat nasabah, seperti faktor psikologis, faktor ekonomi makro, dan faktor demografis nasabah. Penelitian lanjutan dengan cakupan variabel yang lebih luas dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah dalam memilih produk perbankan.

Dalam kesimpulan, hasil penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi Bank BRI dan industri perbankan secara keseluruhan dalam memahami bagaimana faktor Administrasi dan Pelayanan serta Suku Bunga dapat memengaruhi minat nasabah dalam memilih produk Dana KUR BRI. Dengan memahami faktor-faktor ini, bank dapat mengoptimalkan strategi bisnis, meningkatkan kepuasan nasabah, dan meraih keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang dilakukan terhadap hasil penelitian, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor Administrasi dan Pelayanan (X1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI secara parsial. Hasil ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan, respon yang cepat, serta efisiensi administrasi merupakan faktor penting dalam memengaruhi minat nasabah memilih produk perbankan, khususnya Dana KUR BRI.
2. Faktor Suku Bunga (X2) juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah memilih Dana KUR BRI secara parsial. Suku bunga yang lebih rendah memotivasi nasabah untuk memilih produk Dana KUR BRI karena pinjaman menjadi lebih terjangkau dan memberikan potensi pengembalian investasi yang lebih baik.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, terdapat beberapa saran yang dapat diambil untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut:

1. Peningkatan Kualitas Pelayanan: Bank BRI sebaiknya terus fokus pada peningkatan kualitas pelayanan kepada nasabah. Langkah-langkah seperti pelatihan karyawan dalam berinteraksi dengan nasabah, penggunaan teknologi

untuk mempercepat proses pelayanan, serta memberikan solusi efektif terhadap masalah nasabah dapat meningkatkan kepuasan dan minat nasabah.

2. Optimalisasi Proses Administrasi: Efisiensi administrasi juga perlu ditingkatkan. Penggunaan sistem digitalisasi dan otomatisasi dapat membantu mempercepat proses administrasi, mengurangi kesalahan, dan memberikan pengalaman yang lebih lancar bagi nasabah.
3. Penyediaan Suku Bunga yang Bersaing: Dalam menghadapi persaingan di pasar perbankan, Bank BRI sebaiknya terus memonitor dan menyesuaikan suku bunga produk Dana KUR BRI agar tetap bersaing dengan bank lain. Suku bunga yang kompetitif dapat menjadi daya tarik bagi nasabah untuk memilih produk tersebut.
4. Kampanye Pemasaran yang Tepat: Bank BRI dapat merancang kampanye pemasaran yang menyoroti keunggulan Administrasi dan Pelayanan yang berkualitas serta suku bunga yang bersaing. Komunikasi yang jelas tentang manfaat dan nilai tambah produk Dana KUR BRI dapat membangkitkan minat nasabah.
5. Penelitian Lanjutan: Untuk pemahaman yang lebih komprehensif, penelitian lanjutan dapat melibatkan variabel lain yang juga memengaruhi minat nasabah dalam memilih produk perbankan, seperti faktor psikologis, pendapatan, dan kebijakan ekonomi makro. Hasil dari penelitian lanjutan ini dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam bagi industri perbankan.

Dengan mengimplementasikan saran-saran ini, Bank BRI dapat memperkuat posisinya dalam industri perbankan Indonesia dan memberikan layanan yang lebih baik kepada nasabah. Dengan memahami faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah, bank dapat merancang strategi yang lebih efektif untuk menarik nasabah dan meraih keberhasilan dalam bisnis perbankan.



DAFTAR PUSTAKA

- Albushairi Aliyati Sitti, Huda Nuril, Rifani Ahmad. (2018). *Perilaku Konsumen*. (1 ed.). Depok: Rajawali Press
- Afyanti, “Minat Nasabah terhadap KUR di Bank BRI Unit Lero Kec. Suppa Kab. Pinrang (Analisis Ekonomi Islam)”, (2021), <http://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/2497>
- Anam, Khoirul. “BRI Dinobatkan sebagai Penyalur KUR Terbaik 2021.” CNBC Indonesia, 2022. <https://www.cnbcindonesia.com/market/20220120093047-17-308906/bri-dinobatkan-sebagai-penyalar-kur-terbaik-2021>.
- Direktorat Jenderal Perbendaharaan (DJPb) Kementerian Keuangan RI. “Realisasi Penyaluran KUR sampai dengan 31 Agustus 2020.” DJPb | Direktorat Jenderal Perbendaharaan Kementerian Keuangan RI. Diakses 4 Februari 2022. <https://djp.kemenkeu.go.id/portal/id/data-publikasi/data/129-berita/nasional/3395-realisis-penyalaran-kur-2020-sampai-dengan-31-agustus-2020.html>.
- Hardani, Nur Hikmatul Auliya, Helmina Andriani, Roushandy Asri Fardani, Jumari Ustiaty, Evi Fatmi Utami, Dhika Juliana Sukmana, dan Ria Rahmatul Istiqomah. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020.
- Irmayani. “Keputusan Masyarakat Memilih Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Kantor BRI Unit Teppo Kab. Pinrang (Analisis Manajemen Syariah).” Skripsi, IAIN Parepare, 2020.
- Kautsari, Intan, Yusefri Yusefri, dan Lendrawati Lendrawati. “Preferensi Nasabah Dalam Memilih Pinjaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank Rakyat Indonesia (Studi Di Desa Bengko).” Diploma, Institut Agama Islam Negeri Curup, 2019. <http://e-theses.iaincurup.ac.id/24/>.
- Kurniawan Heru. (2021). *Pengantar praktis penyusunan instrumen penelitian*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Listyawati, Liling, Andry Herawati, dan Sarwani Sarwani. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pengambilan Kredit Usaha Rakyat Pada Debitur Bank Rakyat Indonesia Di Kota Surabaya,” 2018. <http://repository.unitomo.ac.id/1446/>.

Philip Kotler & Gary Amstrong. Principles Of Marketing. Ed.12.2008

Izza Nurul, "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada PT. Bank Mandiri Persero TBK KCP Palangga," 2019. <http://repository.stienobel-indonesia.ac.id/handle/123456789/252>

Palopo pos, Redaksi. "BRI Konsisten Salurkan KUR," 3 Oktober 2019. <https://palopopos.co.id/2019/10/bri-konsisten-salurkan-kur/>.

Simorangkir, Iskandar. *Pedoman Pelaksanaan Teknis Kredit Usaha Rakyat (KUR) Khusus*. Jakarta: Kemenko Perekonomian, 2018.

Yurisni Novy. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Debitur UMKM Menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR)*. Universitas Negeri Malang, 2018. http://mulok.library.um.ac.id/home.php?s_data=Skripsi&s_filed=0&mod=b&cat=3&id=91404



LAMPIRAN



	Pernyataan	1	2	3	4	5
Variabel administrasi						
	Keandalan					
1	Sistem administrasi di Bank BRI terbilang efektif dan efisien dalam memproses data nasabah.					
2	Bank BRI memiliki prosedur administrasi yang mudah dipahami oleh nasabah					
3	Pelayanan administrasi Bank BRI sangat memuaskan.					
	Ketanggapan					
4	Bank BRI selalu memberikan informasi yang akurat dan jelas terkait administrasi kepada nasabah.					
5	Proses administrasi di Bank BRI cepat dan tidak memakan waktu yang lama.					
	perhatian					
6	Bank BRI mampu menjaga kerahasiaan data nasabah dalam proses administrasi.					
7	Nasabah merasa terbantu dengan tersedianya layanan administrasi online di Bank BRI.					
8	Bank BRI memiliki sistem administrasi yang terintegrasi dengan baik antara cabang dan pusat.					
9	Bank BRI memiliki standar prosedur administrasi yang tinggi dan konsisten.					
10	Nasabah merasa nyaman dengan kualitas pelayanan administrasi yang diberikan oleh Bank BRI.					
Variabel suku bunga						
	Besarnya suku bunga dalam presentase					

1	Suku bunga KUR di Bank BRI relatif rendah dibandingkan dengan bank lain.					
2	Bank BRI memberikan fleksibilitas terhadap suku bunga KUR yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.					
3	Suku bunga KUR di Bank BRI stabil dan dapat diprediksi oleh nasabah.					
4	Suku bunga KUR di Bank BRI stabil dan dapat diprediksi oleh nasabah.					
5	Suku bunga KUR di Bank BRI lebih kompetitif dibandingkan dengan jenis kredit lainnya di Bank BRI.					
	Metode hitung bunga kredit					
6	Nasabah merasa puas dengan kebijakan suku bunga KUR yang ditawarkan oleh Bank BRI.					
7	Bank BRI memberikan informasi yang jelas dan transparan terkait suku bunga KUR.					
8	Suku bunga KUR di Bank BRI tidak memberatkan nasabah dalam pengembalian pinjaman.					
9	Nasabah merasa mudah memahami konsep dan perhitungan suku bunga KUR di Bank BRI.					
10	Bank BRI memberikan pilihan jenis suku bunga yang beragam untuk KUR.					
11	Nasabah merasa terbantu dengan adanya penjelasan dan simulasi perhitungan suku bunga KUR yang diberikan oleh Bank BRI.					
Variabel Minat nasabh						
Emosi						

1	Saya tertarik untuk mengajukan KUR di Bank BRI. Bank BRI menjadi pilihan utama saya dalam memilih KUR.				
2	Saya merasa yakin dengan kualitas pelayanan Bank BRI dalam memberikan KUR.				
3	Saya merasa percaya dengan keamanan dan kestabilan Bank BRI dalam menyalurkan KUR.				
	kognisi				
4	Saya merasa KUR di Bank BRI memiliki bunga yang kompetitif.				
5	Saya merasa mudah dalam mengakses informasi mengenai KUR di Bank BRI.				
6	Saya merasa puas dengan fasilitas yang diberikan oleh Bank BRI dalam mengajukan KUR.				
	Administrasi				
7	Saya merasa nyaman dengan proses pengajuan KUR di Bank BRI.				
8	Saya merasa terbantu dengan adanya program KUR dari Bank BRI dalam pengembangan usaha saya.				
10	Saya merasa KUR di Bank BRI memiliki persyaratan yang mudah untuk dipenuhi.				

Keterangan:

1 : Sangat Tidak Setuju

2 : Tidak Setuju

3 : Cukup Setuju

4 : Setuju

5 : Sangat Setuju

Pernyataan	R-hitung	R-Tabel	Keterangan
X1.1	0,625	0,278	Valid
X1.2	0,718	0,278	Valid
X1.3	0,779	0,278	Valid
X1.4	0,682	0,278	Valid
X1.5	0,542	0,278	Valid
X1.6	0,656	0,278	Valid
X1.7	0,653	0,278	Valid
X1.8	0,654	0,278	Valid
X1.9	0,793	0,278	Valid
Pernyataan	R-hitung	R-Tabel	Keterangan
X2.1	0,717	0,278	Valid
X2.2	0,650	0,278	Valid
X2.3	0,805	0,278	Valid
X2.4	0,754	0,278	Valid
X2.5	0,759	0,278	Valid
X2.6	0,779	0,278	Valid
Pernyataan	R-hitung	R-Tabel	Keterangan
Y1	0,708	0,278	Valid

Y2	0,689	0,278	Valid
Y3	0,679	0,278	Valid
Y4	0,740	0,278	Valid
Y5	0,755	0,278	Valid
Y6	0,695	0,278	Valid





PEMERINTAH KOTA PALOPO
 DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

ASLI

IZIN PENELITIAN
 NOMOR : 990/IP/DPMP/PTSP/VIII/2023

DASAR HUKUM :

1. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Menteri Nomor 3 Tahun 2018 tentang Penetapan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
5. Peraturan Walikota Palopo Nomor 34 Tahun 2019 tentang Pendeliasan Kewenangan Penyelenggaraan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintahan Yang Menjadi Urusan Pemerintahan Kota Palopo dan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintahan Yang Berikan Pendelegasian Wewenang Walikota Palopo Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

MEMBERIKAN IZIN KEPADA

Nama : ASMI ANJANI
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Alamat : Jl. Pongsimpin Kota palopo
 Pekerjaan : Mahasiswa
 NIM : 18 0402 0220

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penelitian skripsi dengan Judul :

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI MINAT NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT SARI DI BANK BRI CABANG PALOPO

Lokasi Penelitian : MASYARAKAT KEMERAHAN BOYONG KOTA PALOPO

Lamanya Penelitian : 04 Agustus 2023 s.d. 04 November 2023

DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian harus melapor pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
 2. Menaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku serta menghormati Adat Istiadat setempat.
 3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
 4. Menyerahkan 1 (satu) contoh foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
 5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bila pemegang izin ini nyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.
- Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dibuatkan di Kota Palopo
 Pada tanggal : 09 Agustus 2023

di Tempat Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Kepala Bidang Pengkajian dan Pemrosesan Perizinan PTSP



ERIK K. S...
 Kepala Bidang Pengkajian dan Pemrosesan Perizinan PTSP

Nomor Induk Pegawai : 0414 200701 1 005

- Tembusan :**
1. Kepala Badan Kesbang Pim. Su-Sat
 2. Walikota Palopo
 3. Desimin 1402 SWG
 4. Kepala Seksi
 5. Kepala Seksi Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo
 6. Kepala Seksi Kelembagaan Kota Palopo
 7. Salinan terkait tempat melaksanakan penelitian

Dokumentasi



RIWAYAT HIDUP



Asmi Anjani, Lahir di Samarinda pada tanggal 01 Juni 2000. Penulis merupakan anak kedua dari dua bersaudara dari pasangan Arianto dan Arliana, penulis berasal dari Desa Botta, Kecamatan Suli, Kabupaten Luwu, Provinsi Sulawesi Selatan.

Pendidikan dasar penulis di SDN 15 Botta, diselesaikan pada tahun 2012 kemudian ditahun yang sama menempuh pendidikan di MTs Suli, hingga tahun 2015 melanjutkan pendidikan di SMK Mitra Utama Suli dengan mengambil jurusan Perbankan. Setelah lulus ditahun 2018 penulis melanjutkan Pendidikan dibidang yang ditekuni yaitu program S1 studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri (IAIN) Palopo.

Contact Person : asmi_anjani0220@iainpalopo.ac.id

