

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS
PELAYANAN, DAN *PERSONAL SELLING*
TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA
MENGUNAKAN PRODUK TABUNGAN
MUDHARABAH PADA KSPPS BMT AL FATAA
ULUJAMI**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

NURUL FAIZAH

NIM 4220049

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN**

2024

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS
PELAYANAN, DAN *PERSONAL SELLING*
TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA
MENGUNAKAN PRODUK TABUNGAN
MUDHARABAH PADA KSPPS BMT AL FATAA
ULUJAMI**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

NURUL FAIZAH

NIM 4220049

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2024**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Nurul Faizah

Nim : 4220049

Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Produk Tabungan Mudharabah Pada KSPPS BMT AL Fataa Ulujami

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah benar-benar karya peneliti, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah peneliti sebutkan sumbernya. Demikian pernyataan ini peneliti buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 17 September 2024

Yang Menyatakan,



Nurul Faizah

NIM. 4220049

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdr. Nurul Faizah

Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

c. q. Ketua Program Studi Perbankan Syariah

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini peneliti kirimkan naskah skripsi saudara/i:

Nama : **Nurul Faizah**

Nim : **4220049**

Judul Skripsi : **Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Produk Tabungan Mudharabah Pada KSPPS BMT AL Fataa Ulujami**

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan. Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, peneliti sampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pekalongan, 17 September 2024

Pembimbing,



Indah Purwanti, M. T

NIP. 198701072019032011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Pahlawan KM.5 Rowolaku Kajen Kab.Pekalongan Kode Pos 51161
www.febi.uingusdur.ac.id email: febi@uingusdur.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan skripsi saudara:

Nama : **Nurul Faizah**
NIM : **4220049**
Judul Skripsi : **Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Produk Tabungan Mudharabah Pada KSPPS BMT Al Fataa Ulujami**
Dosen Pembimbing : **Indah Purwanti, M. T.**

Telah diujikan pada hari Senin tanggal 21 Oktober 2024 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Dewan Penguji,

Penguji I

M. Shulthoni, MA.,M.S.I,Ph.D
NIP. 197507062008011016

Penguji II

Husni Awali, M.M
NIP. 198909292019031016

Pekalongan, 24 Oktober 2024
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Prof. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H.
NIP. 197502201999032001



MOTTO

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum,
sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri.”

(Q.S. Ar Rad : Ayat 11)

“Dalam menghadapi kehidupan, pekerjaan, dan karir, lakukanlah yang
terbaik.

Karena, mungkin itu akan mengarahkan kita ke tempat atau posisi
yang lebih baik lagi.”

(Nicholas Saputra)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya yang melimpah sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk melengkapi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Peneliti menyadari sepenuhnya segala keterbatasan dan banyak kesalahan yang perlu diperbaiki sebelum menyerahkan skripsi ini. Temuan penelitian ini hendaknya dapat memberikan informasi dan membantu setiap orang yang membacanya. Peneliti banyak menerima bantuan baik materi maupun non materi dari berbagai pihak selama penulisan skripsi ini. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini:

1. Terkhusus kepada kedua orang tua saya Bapak Amsori dan Ibu Rujanah, berkat Keduanya lah yang membuat segalanya menjadi mungkin sehingga saya bisa sampai pada tahap di mana skripsi ini akhirnya selesai. Terima kasih atas segala pengorbanan, nasihat dan doa baik yang tidak pernah berhenti kalian berikan. Saya selamanya bersyukur dengan keberadaan kalian sebagai orangtua saya. Semoga Allah SWT selalu melindungi kalian dimana pun berada, diberi kesehatan, panjang umur, dan dimudahkan segala urusannya. Demi Allah saya sangat berterima kasih kepada bapak dan ibu saya.
2. Adik adik saya Muhammad Khoirurrohim dan Laila Syakira yang sudah menjadi obat dikala saya merasa pusing karena dengan melihat kalian itu sudah bisa mengalihkan rasa pusing saya, semoga cita cita dan keinginan kalian tercapai. Tidak lupa juga kepada keluarga besar yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang sudah mendoakan dan memberi saya semangat selama ini.
3. Almamater Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
4. Dosen pembimbing saya Ibu Indah Purwanti, M. T, yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan masukan-masukan dalam penyusunan skripsi ini, yang baik hati dan sabar dalam

- memberikan arahan serta nasehat kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Salah satu teman saya dari SMA Umi Ainun Mardiyah yang selalu mengingatkan tentang hal baik, tak henti-hentinya memberi semangat kepada saya dengan harapan dapat menjadi orang yang sukses dan berhasil. Terima kasih sudah ikhlas mendengarkan keluh kesah dan curhatan *random* saya selama ini. Semangat juga untuk umi yang sedang menempuh pendidikan dikota orang. Mudah mudahan keinginan liburan bareng dapat tercapai.
 6. Teman teman seperjuangan satu Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2020 khususnya Tikawati, Fahza Rahma Illiyien, Ristiana Nurlaela dan Sifa Uchtiat Suhita yang selalu memberi semangat dan saran kepada saya dalam penyusunan skripsi ini. Saya sangat berterima kasih dan bersyukur bisa dipertemukan dengan kalian, saya tidak akan melupakan semua kebaikan kalian selama ini. Semoga kita bisa meraih sukses versi kita masing masing.
 7. Boyband Westlife, Radio Gen 98.7 FM, dan Sheila On 7 yang selalu menemani saya dalam penulisan skripsi ini sehingga saya merasa semangat terus.
 8. Semua pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini namun tidak dapat disebutkan satu persatu.
 9. Terakhir saya persembahkan untuk diri saya sendiri, terima kasih sudah bertahan sampai saat ini, terima kasih atas kerja kerasnya, perjalanan masih panjang mari berdoa dan semangat terus.

ABSTRAK

NURUL FAIZAH. Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Produk Tabungan Mudharabah Pada KSPPS BMT AL Fataa Ulujami

KSPPS BMT AL Fataa Ulujami Pemalang merupakan lembaga keuangan mikro berbasis syariah, Masyarakat memilih KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah) sebagai sebuah lembaga keuangan mikro syariah untuk memenuhi kebutuhannya. Banyak produk yang ditawarkan oleh KSPPS BMT AL Fataa, salah satunya ada simpanan tabungan mudharabah. Menurut data perembangan tabungan mudharabah merupakan tabungan yang banyak anggotanya selama empat tahun terakhir. Tentunya dari perkembangan tersebut pasti ada factor pendorong terhadap penggunaan tabungan mudharabah seperti kualitas produk sebab suatu produk ditentukan oleh kemampuannya dalam memuaskan kebutuhan anggota. Kualitas pelayanan, Serta *personal*. Tujuan dari penelitian ini guna mengetahui pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan dan *personal selling* terhadap keputusan anggota menggunakan produk tabungan mudharabah pada KSPPS BMT AL Fataa Ulujami.

Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif jenis penelitian lapangan (*field research*). Sampel pada penelitian ini berjumlah 100 yang kemudian diolah menggunakan SPSS 26. Diambil dari sumber primer dan sekunder menggunakan model analisis regresi linier berganda. Uji multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan normalitas merupakan uji asumsi klasik. Uji f, t, dan koefisien determinasi (r) digunakan dalam pengujian hipotesis.

Berdasarkan hasil uji kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam menggunakan tabungan ($3.412 > 1.985$), kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam menggunakan tabungan ($1.757 < 11.985$) serta *personal selling* berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam menggunakan tabungan dengan hasil uji t ($2.370 > 1985$). Berdasarkan hasil uji simultan semua variable berpengaruh terhadap keputusan anggota menggunakan tabungan dengan hasil uji ($12.471 > 2.699$)

Kata Kunci : Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, *Personal Selling* dan Kaputusan Anggota

ABSTRACT

NURUL FAIZAH. The Influence of Product Quality, Service Quality and Personal Selling on Members' Decisions to Use Mudharabah Savings Products at KSPPS BMT AL Fataa Ulujami

KSPPS BMT AL Fataa Ulujami Pematang is a sharia-based microfinance institution. The community chooses KSPPS (Sharia Financing Savings and Loans Cooperative) as a sharia microfinance institution to meet their needs. There are many products offered by KSPPS BMT AL Fataa, one of which is mudharabah savings. According to development data, mudharabah savings are savings that have had many members over the last four years. Of course, from this development there must be a driving factor for the use of mudharabah savings, such as product quality because a product is determined by its ability to satisfy members' needs. Quality of service, and personal. The aim of this research is to determine the influence of product quality, service quality and personal selling on members' decisions to use mudharabah savings products at KSPPS BMT AL Fataa Ulujami.

The research method uses a quantitative approach to the field research type. The sample in this study was 100 which was then processed using SPSS 26. Taken from primary and secondary sources using a multiple linear regression analysis model. Multicollinearity, heteroscedasticity and normality tests are classic assumption tests. The f, t, and coefficient of determination (r) tests are used in hypothesis testing.

Based on test results, product quality influences members' decisions to use savings ($3,412 > 1,985$), service quality does not influence members' decisions to use savings ($1,757 < 11,985$) and personal selling influences members' decisions to use savings with t test results ($2,370 > 1985$). Based on the results of simultaneous tests, all variables influence members' decisions to use savings with test results ($12,471 > 2,699$).

Keywords: Product Quality, Service Quality, Personal Selling and Member Decisions

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Peneliti menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini akan sangat sulit jika tidak diperoleh bantuan dan arahan dari berbagai sumber, mulai dari perkuliahan hingga penyusunan skripsi. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Zaenal Mustakim, M.Ag. selaku Rektor UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H. selaku Dekan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
3. Bapak Dr. Tamamudin, M.M. selaku Wakil Dekan bidang Akademik dan Kelembagaan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
4. Bapak M. Shulthoni, M.S.I., Ph.D. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
5. Ibu Indah Purwanti, M. T selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Dr. Zawawi, M.A selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA) yang telah membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen serta Staff Program Studi Perbankan Syariah UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang telah memberi ilmu pengetahuan dan dukungan selama proses perkuliahan.
8. Pihak KSPPS BMT AL Fataa Ulujami yang telah banyak membantu dalam memperoleh data yang peneliti perlukan.
9. Orang tua dan keluarga peneliti yang telah memberikan bantuan berupa dukungan material dan moral.

10. Sahabat serta teman yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Peneliti memahami bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu demi kesempurnaan skripsi ini, peneliti mengharapkan kritik dan masukan yang bermanfaat dari semua pihak.

Pekalongan, 17 September 2024
Peneliti



Nurul Raizan
NIM. 4220049



DAFTAR ISI

JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiv
DAFTAR TABEL	xxiii
DAFTAR GAMBAR	xxiv
DAFTAR LAMPIRAN	xxv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Sistematika Pembahasan	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
A. Landasan Teori	10
B. Telaah Pustaka	21
C. Kerangka Berpikir	28
D. Hipotesis	28
BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	32
B. Setting Penelitian	32
C. Populasi, Sampel, Teknik pengambilan sampel	32

D. Variabel Penelitian	34
E. Sumber Data.....	36
F. Teknik Pengumpulan Data	36
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	45
A. Garis Besar KSPPS BMT AL Fataa Ulujami	45
B. Deskripsi data.....	48
C. Hasil Uji Statistik Desriptif	51
D. Hasil Uji Asumsi Klasik.....	55
E. Uji Regresi Linier Berganda.....	59
F. Uji hipotesis	61
G. Pembahasan.....	64
BAB V PENUTUP.....	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69
C. Keterbatasan Penelitian	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN	I

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pendahuluan

Penelitian Transliterasi Arab – Latin merupakan salah satu program penelitian Puslitbang Lektur Agama. Badan Litbang Agama. Yang pelaksanaannya di mulai tahun anggaran 1983/1984. Untuk mencapai hasil rumusan yang lebih baik, hasil penelitian itu di bahas dalam pertemuan terbatas guna menampung pandangan dan pemikiran para ahli agar dapat di jadikan bahan telaah yang berharga bagi forum seminar yang sifatnya lebih luas dan nasional.

Transliterasi Arab – Latin memang dihajatkan oleh bangsa Indonesia karena huruf Arab di pergunakan untuk menuliskan kitab Agama Islam berikut penjelasannya (Al-Qur'an dan Hadist), sementara bangsa Indonesia mempergunakan huruf Latin untuk menuliskan bahasanya. Karena Ketiadaan pedoman uang baku, yang dapat di pergunakan untuk umat Islam di Indonesia yang merupakan mayoritas bangsa Indonesia , transliterasi Arab – Latin yang terpakai dalam masyarakat banyakr agamnya. Dalam menuju kearah pembakuan itulah Puslitbang Lektur Agama melalui penelitian dan seminar berusaha menyusun pedoman yang diharapkan dapat berlaku secara Nasioanal.

Dalam seminar yang diadakantahunanggaran 1985/1986 telah di bahas beberapa makalah yang disajikan oleh para Ahli, yang kesemuanyamemberikan sumbangan yang besar bagi usaha kearah itu. Seminar itu juga membentuk tim yang bertugas merumuskan hasil seminar dan selanjutnya hasil tersebut di bahas lagi dalam seminar yang lebih luas, Seminar Nasional Pembakuan Transliterasi Arab – Latin Tahun 1985/1986. Tim tersebut terdiri dari 1) H.Sawabi Ihsan, M.A, 2) Ali Audah , 3) Prof. Gazali Dunai , 4) Prof. Dr. H. B. Jassin, dan 5) Drs. Sudarno, M. Ed.

Dalam pidato pengarahan Tanggal 10 Maret 1986 pada seminar tersebut, Kepala Litbang Agama menjelaskan bahwa pertemuan itu mempunyai arti penting dan strategis karena :

1. Pertemuan ilmiah ini menyangkut perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya Ilmu Pengetahuan Keislaman, sesuai dengan gerak majunya pembangunan yang semakin cepat.
2. Pertemuan ini merupakan tanggapan langsung terhadap kebijaksanaan Menteri Agama Kabinet Pembangunan IV, tentang perlunya peningkatan pemahaman, penghayatan, dan pengalaman agama bagi setiap umat beragama, secara ilmiah dan rasional.

Pedoman Transliterasi Arab–Latin yang baku telah lama didambakan karena sangat membantu dalam pemahaman terhadap ajaran dan perkembangan Islam di Indonesia. Umat Islam di Indonesia tidak semuanya mengenal dan menguasai huruf Arab. Oleh karena itu, pertemuan ilmiah yang diadakan kali ini pada dasarnya juga merupakan upaya untuk pembinaan dan peningkatan kehidupan beragama, khususnya umat Islam di Indonesia.

Badan Litbang Agama, dalam hal ini Puslitbang Lektur Agama, dan instansi lain yang ada hubungannya dengan kelecturan, sangat memerlukan pedoman yang baku tentang Transliterasi Arab-Latin yang dapat di jadikan acuan dalam penelitian dan pengalih huruf an, dari Arab ke Latin dan sebaliknya.

Dari hasil penelitian dan penyajian pendapat para ahli diketahui bahwa selama ini masyarakat masih mempergunakan transliterasi yang berbedabeda, Usaha penyeragamannya sudah pernah di coba, baik oleh instansi maupun perorangan, namun hasilnya belum ada yang bersifat menyeluruh, dipakai oleh seluruh umat islam di Indonesia. Oleh karena itu dalam usah amencapai keseragaman, seminar menyepakati adanya pedoman Transliterasi Arab – Latin baku yang dikuatkan dengan suatu Surat Keputusan Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan untuk di gunakan secara Nasional.

Pengertian Transliterasi

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya. Prinsip Pembakuan pedoman Transliterasi Arab – Latin ini di susun dengan prinsip sebagai berikut :

1. Sejalan dengan Ejaan Yang Di Sempurnakan.
2. Huruf Arab yang belum ada padanannya dalam huruf Latin dicarikan padanan dengan cara memberi tambahan tanda diakritik, dengan dasar “ satu fenom satu lambang”.
3. Pedoman Transliterasi ini diperuntukkan bagi masyarakat umum.

Rumusan Pedoman Transliterasi

Arab - Latin Hal-hal yang dirumuskan secara kongkrit dalam pedoman Transliterasi Arab - Latin in meliputi :

1. Konsonan
2. Vokal (tunggal dan rangkap)
3. Maddah
4. Ta’marbutah
5. Syaddah
6. Kata sandang (di depan huruf Syamsiyah dan Qomariyah)
7. Hamzah
8. Penulisan kata
9. Huruf kapital
10. Tajwid
- 11.

A. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te

ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Wau	W	we
ه	Ha	H	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	Y	ye

B. Vocal

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

1. Vokal Tunggal

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	i
ـُ	Dammah	U	u

2. Vokal Rangkap

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـِـي...	Fathah dan ya	ai	a dan u
ـِـو...	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سِئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ...اِ...	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
...ى	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وُ...	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup
Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".
2. Ta' marbutah mati
Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".
3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- البِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khužu
- سَيِّئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair
ar-

rāziqīn/

Wa innallāha lahuwa
khairurrāziqīn

- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa
mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-
`ālamīn/

Alhamdu lillāhi rabbil
`ālamīn

- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-
rahmān ar-

rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Perkembangan Anggota Produk Simpanan Mudharabah3	
Tabel 1. 2 Data Perkembangan Anggota Simpanan BMT AL Fataa	
Tahun 2023	4
Tabel 2. 1 Telaah Pustaka.....	21
Tabel 3. 1 Variabel Penelitian	34
Tabel 3. 2 Preferensi Jawaban	37
Tabel 3. 3 Hasil Uji Validitas Kualitas Produk (X1).....	38
Tabel 3. 4 Hasil Uji Validitas Kualitas Pelayanan (X2).....	38
Tabel 3. 5 Hasil Uji Validitas Personal Selling (X3)	39
Tabel 3. 6 Hasil Uji Validitas Keputusan Anggota (Y).....	39
Tabel 3. 7 Hasil Uji Reliabilitas	40
Tabel 4. 1 Deskripsi Data Berdasarkan Jenis Kelamin	48
Tabel 4. 2 Deskripsi Data Berdasarkan Usia.....	49
Tabel 4. 3 Deskripsi Data Berdasarkan Pekerjaan	49
Tabel 4. 4 Deskripsi Data Berdasarkan Lama Menabung	50
Tabel 4. 5 Hasil Distribusi Jawaban Responden	51
Tabel 4. 6 Hasil Distribusi Jawaban Responden	52
Tabel 4. 7 Hasil Distribusi Jawaban Responden	53
Tabel 4. 8 Hasil Distribusi Jawaban Responden	54
Tabel 4. 9 Hasil Uji Normalitas.....	56
Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikolinieritas.....	57
Tabel 4. 11 Hasil Uji Glejser	74
Tabel 4. 12 Hasil Uji Linieritas	59
Tabel 4. 13 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	60
Tabel 4. 14 Hasil Uji Parsial.....	61
Tabel 4. 15 Hasil Uji Simultan	63
Tabel 4. 16 Hasil Uji Koefisien Determinasi	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi KSPPS BMT AL Fataa Ulujami	46
Gambar 4. 2 Hasil Uji heteroskedastisitas	58



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 :_Kuesioner Penelitian.....	I
Lampiran 2 : Data Mentah Kuesioner Penelitian.....	VII
Lampiran 3 : Hasil Analisis Statistic Deskriptif	XI
Lampiran 4 : Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas	XIII
Lampiran 5 : Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas	XXII
Lampiran 6 : Hasil Uji Hipotesis	XXVI
Lampiran 7 : T tabel dan F tabel.....	XXVIII
Lampiran 8 : Surat Pengantar Penelitian	XXXIV
Lampiran 9 : Surat Keterangan Sudah Melakukan Penelitian .	XXXV
Lampiran 10 : Dokumentasi Penyebaran Kuesioner	XXXVI
Lampiran 11 : Datar Riwayat Hidup.....	XXXVII

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada perekonomian Indonesia, lembaga keuangan memegang kewajiban penting. Lembaga keuangan biasanya dibutuhkan di hampir setiap industri yang terhubung dengan operasi keuangan yang berbeda. Oleh karena itu, baik kita perorangan maupun korporasi, tidak akan pernah lepas dari lembaga keuangan seandainya kita ingin melakukan aktivitas keuangan. Lembaga keuangan adalah organisasi yang menangani uang dan mendistribusikannya kepada masyarakat umum, khususnya untuk mendanai usaha bisnis (Budi, 2020).

Alat utama yang digunakan oleh lembaga keuangan untuk mengejar keuntungan dan menjamin kelangsungan perusahaan adalah produk dan jasa mereka. Salah satunya seperti produk tabungan, produk ini sangat penting bagi kelangsungan operasional lembaga keuangan dalam jangka panjang karena menyediakan aset likuid yang selanjutnya dikelola dan disalurkan melalui produk pembiayaan (Faruq & Jennah, 2023).

Sebelum tahun 1992, sejumlah lembaga keuangan non-bank telah didirikan dan mengimplementasikan skema bagi hasil pada operasional sehari-hari mereka. Hal ini menunjukkan perlunya keberadaan lembaga keuangan untuk menawarkan layanan keuangan syariah kepada masyarakat. Untuk memenuhi kebutuhannya, masyarakat memilih KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam pembiayaan Syariah) sebagai lembaga keuangan mikro syariah. KSPPS merupakan koperasi yang mengelola zakat, infak/sedekah, dan wakaf sesuai prinsip syariah. Operasi bisnisnya juga mencakup simpanan, pinjaman, dan pembiayaan. DSN-MUI mengeluarkan fatwa yang mendefinisikan etika syariah yang dimaksud, yaitu asas-asas hukum Islam yang mengatur kegiatan ekonomi koperasi (Nugrahaeni, 2018)

BMT (Baitul Maal Wa-Tamwil) menjadi nama yang lebih dikenal masyarakat dibandingkan KSPPS. Di Indonesia, BMT beroperasi dengan sebutan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan merupakan badan hukum koperasi sebelum berdirinya KSPPS. Masyarakat kelas menengah ke bawah menjadi target pasar lembaga keuangan mikro syariah seperti Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan produk Baitul Mal Wa Tamwil (BMT). Lembaga ini biasanya menggunakan teknik jempit bola yang cocok digunakan oleh kalangan menengah ke bawah. Menilik bahwasanya BMT (Baitul Mal wat Tamwil) dan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) ialah badan usaha otonom yang tumbuh dan berkembang secara mandiri, dikelola secara profesional, serta mengutamakan kesejahteraan anggotanya dan masyarakat luas, maka pendekatan ini lebih efektif untuk digunakan (Alfayet, 2020).

Dibentuk pada tanggal 30 September 1998 sebagai organisasi berbadan hukum, dan dialihkan menjadi lembaga keuangan mikro berdasarkan syariah pada tanggal 1 Oktober 1998 (Alfayet, 2020). KSPPS BMT Al Fataa Ulujami memberikan kontribusi yang besar bagi masyarakat khususnya pada kecamatan Ulujami, terlihat dari beberapa kantor cabangnya yang sudah merata tersebar didaerah Ulujami serta KSPPS BMT Al Fataa Ulujami juga memiliki usaha sector rill yaitu dua toko alat tulis dan jasa fotocopy. Ada beberapa produk yang ditawarkan yaitu pembiayaan dan simpanan, dari produk tersebut memiliki macam macam jenisnya seperti pada simpanan tabungan yaitu meliputi simpanan hari raya (SAHARA), simpanan pendidikan (TARBIYAH), simpanan qurban dan aqiqoh (SAQURA), simpanan wisata, sembako, simpanan mudharabah (TABAH). Cara menabung di KSPPS BMT AL Fataa sangatlah mudah calon anggota hanya perlu menunjukkan KTP asli, mengisi formulir, dan membawa minimal deposit awal. Penggunaan produk tabungan mudharabah (TABAH) merupakan pilihan yang populer di kalangan anggota. Jumlah minimum yang diperlukan untuk memulai rekening tabungan mudharabah adalah Rp 25.000,-, dan setoran minimum yang diperlukan adalah Rp 5.000,-. Salah satu

kelebihan dari produk tabungan mudharabah adalah anggota bebas mengambil tabungan ini kapan pun jika membutuhkannya.

Instrumen penghimpunan dana bank syariah yang memanfaatkan akad mudharabah disebut tabungan mudharabah. Anggota memegang iuran sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dalam struktur tabungan mudharabah, dan bank syariah terlibat dalam pengelolaan dana (*mudharib*). Aturan atau ketentuan yang mengatur tabungan mudharabah adalah sebagai berikut: Bagi hasil harus ditunjukkan dalam kontrak pembuatan akun dan harus didefinisikan sebagai rasio. Jumlah tunai harus digunakan untuk menyatakan modal; piutang tidak dapat digunakan dengan cara ini; bank yang bertindak sebagai *mudharib* menanggung biaya operasional; pemilik dana atau penabung biasanya disebut *shahibul mal*, sedangkan pengelola dana disebut *mudharib*; bank dapat menjalankan dan mengembangkan berbagai jenis usaha dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*.; Modal tidak boleh dinyatakan sebagai piutang melainkan sebagai jumlah tunai yang akurat; Kontrak pembukaan rekening harus mencantumkan pembagian keuntungan dalam bentuk nisbah; Bank menggunakan nisbah keuntungan yang dihasilkannya sebagai *mudharib* untuk membayar biaya operasional tabungan; Bank tidak diperbolehkan menurunkan rasio keuntungan nasabah tanpa izin nasabah (BMT AL Fataa, 2017).

Tabel 1. 1 Data Perkembangan Anggota
Produk Simpanan Mudharabah

Jenis Tabungan	Jumlah Anggota 2020	Jumlah Anggota 2021	Jumlah Anggota 2022	Jumlah Anggota 2023
Mudharabah	9.101	9.898	10.778	11.573

Sumber : BMT AL Fataa, 2024

Sebagaimana terlihat pada tabel di atas, terlihat jumlah anggota tabungam mudharabah meningkat signifikan selama empat tahun terakhir. Peningkatan anggota tabungan mudharabah tahun 2021 dari 2020 sebesar 797 orang, sedangkan tahun 2022 dari 2021 sebesar 880 orang, terakhir tahun 2023 dari 2022 sebesar 795 orang. Hal ini menunjukkan meskipun pertambahan anggota setiap tahun tidak selalu stabil namun mengalami perkembangan dari tahun 2020 sampai 2023.

Tabel 1. 2 Data kemajuan Anggota Simpanan BMT AL Fataa Tahun 2023

Macam Tabungan	Jumlah Anggota 2023
Mudharabah	11.573
Tarbiyah	659
Wisata	555
Saqura	157
Hari Raya	983
Sembako	350

Sumber : BMT AL Fataa, 2024

Pada tabel di atas terlihat produk tabungan mudharabah ternyata memiliki jumlah penabung tertinggi di KSPPS BMT AL Fataa sebesar 11.573 anggota pada tahun 2023 dibandingkan dengan produk tabungan lain. Hal ini menunjukkan setiap tahunnya produk tabungan mudharabah mengalami peningkatan anggota sebagaimana sudah dijelaskan pada table 1.1. Factor faktor tertentu mungkin berdampak pada keputusan anggota untuk menggunakan tabungan mudharabah. Oleh karena itu, factor factor tersebut akan dijadikan sebagai variable dalam penelitian ini.

Kualitas produk menjadi penentu utama keputusan anggota untuk menggunakan produk tabungan, sebab yang menggambarkan karakteristik produk atau layanan yang meningkatkan kemampuannya dalam memenuhi kebutuhan anggota. Dalam penelitian sebelumnya Nafiah, (2022) mengatakan bahwa kualitas produk adalah salah satu

faktor dalam mempengaruhi keputusan nasabah tabungan mudharabah, dikarenakan apabila produk itu berkesan maka akan meningkatkan jumlah anggota yang akan membuka tabungan mudharabah, namun ada kelemahan yang ada pada penelitian tersebut yaitu pada kinerja yang dilakukan belum memenuhi, kehandalan, fitur dan kesesuaian spesifikasi yang telah ada belum sesuai.

Selain itu, penelitian mengenai kualitas pelayanan juga menjadi factor penentu anggota memilih lembaga keuangan yang akan digunakan jasanya untuk memudahkan anggota dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya dalam hal menabung. Transaksi jemput bola merupakan salah satu bentuk kualitas pelayanan yang dilakukan oleh KSPPS BMT AL Fataa Ulujami. Transaksi jemput bola ini memberikan kemudahan bagi anggota untuk melakukan transaksi tanpa harus datang ke kantor. Pegawai KSPPS BMT AL Fataa Ulujami akan mendatangi anggota untuk melakukan transaksi simpanan. Dalam penelitian yang telah dilakukan Carolina, (2023) kualitas pelayanan merupakan ciri dan sifat dari pelayanan yang berpengaruh pada kemampuan karyawan untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan oleh anggota atau yang tersirat dalam diri anggota. Anggota tentu cenderung memilih perusahaan yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan dengan tingkat kualitas pelayanan yang tinggi baik dari segi kenyamanan, kehandalan, dan keamanan. Akan tetapi dari penelitian tersebut masih memiliki kekurangan dari segi ketepatan waktu pelayanan yang dilakukan perusahaan. Hal tersebut mengakibatkan bahwa anggota merasa tidak sesuai dengan kualitas pelayanan yang diharapkan.

Penelitian yang dilakukan Noviyanti Cahya, (2024) mengatakan mengenai *personal selling* juga menunjukkan bahwa teknik ini dapat membangun hubungan yang kuat dengan anggota. Akan tetapi belum ada penelitian yang mendalam tentang penerapan teknik ini dalam konteks lembaga keuangan syariah dan dampaknya terhadap keputusan anggota dalam memilih dan menggunakan produk tabungan.

Dari kelemahan penelitian diatas menunjukkan perlunya studi lanjut untuk memahami bagaimana factor kualitas produk, kualitas

pelayanan dan *personal selling* berkontribusi pada pengambilan keputusan anggota dalam menggunakan produk tabungan pada lembaga keuangan syariah. Simpanan mudharabah ialah satu diantara produk KSPPS BMT Al Fataa Ulujami yang akan peneliti fokuskan pada penelitian ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengisi gap tersebut dengan menganalisis bagaimana faktor-faktor ini mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk tabungan pada KSPPS BMT Al Fataa Ulujami. Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Personal Selling Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Produk Tabungan Mudharabah Pada KSPPS BMT Al Fataa Ulujami.***

B. Rumusan Masalah

Sesuai uraian diatas memungkinkan adanya rumusan masalah utama pada penelitian ini, yaitu diantaranya:

1. Apakah kualitas produk mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan tabungan mudharabah di KSPPS BMT Al Fataa Ulujami?
2. Apakah kualitas pelayanan mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan tabungan mudharabah di KSPPS BMT Al Fataa Ulujami?
3. Apakah *personal selling* mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan tabungan mudharabah di KSPPS BMT Al Fataa Ulujami?
4. Apakah kualitas produk, kualitas pelayanan, dan *personal selling* mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan tabungan mudharabah di KSPPS BMT Al Fataa Ulujami?

C. Tujuan Penelitian

Berkenaan tujuan dari penelitian ini diantaranya :

1. Guna menganalisis pengaruh kualitas produk terhadap keputusan anggota menggunakan tabungan mudharabah pada KSPPS BMT Al Fataa Ulujami.

2. Guna menganalisis pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota menggunakan tabungan mudharabah pada KSPPS BMT Al Fataa Ulujami.
3. Guna menganalisis pengaruh *personal selling* terhadap keputusan anggota menggunakan tabungan mudharabah pada KSPPS BMT Al Fataa Ulujami.
4. Guna menganalisis pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan, dan *personal selling* terhadap pengambilan keputusan anggota menggunakan tabungan mudharabah pada KSPPS BMT Al Fataa Ulujami.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Kesimpulan pengujian ini diyakini sanggup meninggalkan penafsiran yang lebih ilmiah kepada masyarakat luas dan pihak lain, terkhusus pada bidang perbankan syariah.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi akademik

Hal ini dimaksudkan agar melahirkan sumber baru bagi para peneliti lain atau mahasiswa yang berkeinginan mengadakan penelitian di bidang terkait.

- b. Bagi peneliti

Penelitian ini bertujuan untuk meluaskan cara pandang atau menambah ilmu dan keahlian mengenai permasalahan yang diteliti dalam upaya menerapkan teori pada keadaan sebenarnya.

- c. Bagi perusahaan

Bagi KSPPS BMT Al Fataa Ulujami dapat digunakan sebagai panduan dan sumber informasi tentang bagaimana elemen-elemen tertentu mempengaruhi keputusan anggota untuk menabung.

E. Sistematika Pembahasan

Berikut ini adalah penataan yang dipakai untuk menulis penelitian ini:

BAB I PENDAHULUAN :

Bab satu menguraikan tentang informasi latar belakang, dimana suatu lembaga keuangan mikro syariah dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan anggotanya untuk mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan produk tabungan mudharabah. Perumusan dalam penelitian ini yaitu adakah pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan dan *personal seling* terhadap eputusan anggota menggunakan produk tabungan mudharabah pada KSPPS BMT AL Fataa Ulujami, tujuan dilakukanya penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan dan *personal seling* terhadap eputusan anggota menggunakan produk tabungan mudharabah pada KSPPS BMT AL Fataa Ulujami, serta manfaat dari penelitian ini yaitu diharapkan agar dapat membantu KSPPS BMT AL Fataa Ulujami, serta UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan dalam sistematika penulisannya.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA :

Bab dua Bab ini mencakup landasan teori yang berisi beberapa teori yang digunakan dalam penelitian ini antara lain Theory Planned Behavior, keputusan menggunakan, kualitas produk, kualitas pelayanan, dan *personal selling*, telaah pustaka berisi pemaparan dalam riset sejenis sebelumnya yang sudah dilakukan dalam kurun waktu kurang dari 5 tahun terakhir, kerangka teori berisi mengenai gambaran penelitian pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan, dan *personal selling* terhadap keputusan anggota menggunakan tabungan, serta hipotesis penelitian yang berisi mengenai adanya pengaruh pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan, dan *personal selling* terhadap keputusan menggunakan tabungan mudharabah secara parsial maupun simultan

BAB III METODE PENELITIAN :

Bab tiga berisi mengenai jenis penelitian yaitu penelitian lapangan serta pendekatan penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif, variabel penelitian atau bagian apa saja yang digunakan pada penelitian antara lain variabel dependen yaitu keputusan anggota serta variabel independent yaitu kualitas produk, kualitas pelayanan, dan *personal selling*, populasi berjumlah 11.573 sehingga diperoleh sampel sejumlah 100 responden, teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan metode analisis data menggunakan uji instrument, analisis statistic deskriptif, uji hipotesis, uji asumsi klasik, dan analisis regresi linier berganda.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN :

Bab empat menguraikan tentang analisis data yang meliputi gambaran umum objek penelitian, karakteristik responden, hasil penelitian dan penjelasan data penelitian, uji asumsi klasik seperti uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji linieritas, uji regresi linier berganda, serta uji hipotesis meliputi uji parsial, uji simultan dan uji koefisien determinasi.

BAB V PENUTUP :

Bab lima merupakan bab bagian akhir dari penelitian yang meliputi kesimpulan dari seluruh penelitian, saran yang diberikan, daftar pustaka dan lampiran.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Mengingat temuan analisis data di atas maka mampu diambil kesimpulan :

1. Hasil penelitian menunjukkan variabel kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dalam memilih produk tabungan mudharabah di KSPPS BMT AL Fataa. Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan bahwa anggota memilih menggunakan tabungan mudharabah karena melihat dari sisi kualitas produknya seperti pada kemudahan dalam pembukaan rekeningnya dan kesesuaian dengan kebutuhan mereka, apa yang memberi kemudahan dan sesuai dengan kebutuhan maka itulah yang mereka pilih.
2. Hasil penelitian menunjukkan jika kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam menggunakan produk tabungan mudharabah KSPPS BMT AL Fataa Ulujami. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa anggota kurang menerima pelayanan yang diberikan oleh BMT seperti pada fasilitas yang dimiliki, menurut anggota fasilitas tersebut masih kurang diterima.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* berpengaruh terhadap keputusan anggota dalam menggunakan produk tabungan mudharabah Pada KSPPS BMT AL Fataa Ulujami. Anggota merasa bahwa apa yang disampaikan karyawan mengenai produk yang diinginkan dan dibutuhkannya sangat jelas untuk dipahami.
4. Hasil penelitian menunjukkan variabel kualitas produk, kualitas pelayanan, dan *personal selling* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan tabungan mudharabah di KSPPS BMT AL Fataa Ulujami. Berdasarkan hasil tersebut, terbukti bahwa keempat variabel tersebut saling terkait dan berinteraksi

dalam mempengaruhi keputusan anggota KSPPS BMT AL Fataa Ulujami untuk memilih tabungan mudharabah.

B. Saran

Berdasarkan temuan penelitian di atas, berikut saran yang mungkin dapat disampaikan oleh peneliti :

1. Diharapkan kepada KSPPS BMT AL Fataa Ulujami untuk lebih bisa memperhatikan fasilitas yang ada dikantor terutama pada kantor cabang seperti bangku untuk menunggu bisa ditambah lagi serta pada parkirannya agar bisa ditata lagi agar anggota yang datang semakin nyaman.
2. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai acuan penelitian tambahan terhadap elemen-elemen dan indikator yang disertakan, sehingga akan lebih menyempurnakan penelitian-penelitian selanjutnya.

C. Keterbatasan Penelitian

Bersumber penelitian yang telah dilaksanakan, penulis menyadari bahwa terdapat sejumlah kendala dan kekurangan dalam proses penelitian yang perlu diperhatikan dan diperbaiki agar peneliti lain dapat menyempurnakan penelitian yang relevan. Penelitian ini memiliki beberapa kekurangan, yaitu:

1. Hanya tiga faktor yang memengaruhi keputusan anggota yang digunakan dalam penelitian ini dalam menggunakan tabungan mudharabah yaitu kualitas prosuk, kualitas pelayanan dan *personal selling*. Disamping itu, masih terdapat faktor lain yang mempengaruhi keputusan anggota menggunakan tabungan mudharabah
2. Penelitian ini hanya mengambil sampel sebanyak 100.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfeus Manuntung, (2018), *Terapi Perilaku Kognitif pada Pasien Hipertensi*, (Malang : Wineka Media), 35.
- Alfayet, M. R. A. (2020). *Strategi Pemasaran Pada Produk Sahara (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) Di BMT Al Fataa Ulujami - Pemalang*.
- Amanda, U. nadia. (2022). *Pengaruh Periklanan, Personal Selling Dan Publisitas Terhadap Volume Tabungan Pada Pt. Bank Aceh Syariah*.
- Anggarawati, L. K. A., Mitariani, N. W. E., & Imbayani, I. G. A. (2022). Pengaruh Pelaksanaan Personal Selling, Kepercayaan Pelanggan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Ulang Produk Asuransi Berupa Premi Asuransi(Studi pada PT. Asuransi Allianz Life Indonesia, Unit Genteng Biru Denpasar). *Jurnal EMAS*, 3(9), 51–70.
- aziz, solihati, D. (2023). Pengaruh Personal Selling Dan Periklanan Terhadap Keputusan Menabung Produk Tabungan Syariah Pada Koperasi Syariah Bmt Nu Mandiri Pamekasan. *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam*, VIII(I), 1–19.
- Budi, septi dwi restia. (2020). *Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di KSU BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto*.
- Carolina, nadia intan. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Dan Promosi Terhadap Keputusan Menabung Pada Nasabah Bank Syariah Indonesia Di Kota Malang. *JPSDa: Jurnal*

- Perbankan Syariah Darussalam*, 3(1), 61–73.
<https://doi.org/10.30739/jpsda.v3i1.1943>
- damayanti, deanita, E. (2022). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Anggota Dalam Memilih Produk Tabungan Mudharabah (Tabah) Di KSPP. Syariah BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan*. 33(1), 1–12.
- Diantini, A., Yasa, I. Ny. P., & Atmadja, A. T. (2018). Pengaruh Penerapan E-Filing Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi (Studi Pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Singaraja). *Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 9(1), 55–64.
- F, A. M. A., & Arhan. (2021). *Engaruh Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Miniso Di Kota Makassar (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin)*.
- Faruq, U., & Jennah, N. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Menabung pada Produk Tabungan Mudharabah di KSPPS BMT NU Cabang Camplong. *MABNY: Journal of Sharia Management and Business*, 3(1), 22–34.
- Fitriana, S. (2018). *Analisis Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Konveksi Sri Rejeki Embroidery di Karang Malang, Gebog, Kudus)*. 9–38.
- Ghozali, I. (2018). Processing Data penelitian Menggunakan SPSS. *E-Book*, 1, 154.
- Gunawan, A. A. (2016). Pengaruh Kompensasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt Gesit Nusa Tangguh. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Ukrida*, 16(1), 98066.

- Hidayati, N., & Zulfa, K. (2023). *Pengaruh Personal Selling dan Public Relation Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Easy Wadi'ah pada BSI KCP Sumenep*. 5(1).
- Hidayati, N., & Zulfa, K. (2024). *Pengaruh Personal Selling dan Public Relation terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Easy Wadi'ah Pada BSI KCP Sumenep Trunojoyo*. 5(1), 11–27.
<http://dx.doi.org/10.31000/almaal.v5i1.10236>
- irawan, D., Widhi N, P., Sagiman, R., & Nugroho, S. (2020). Pengaruh Theory Planned Behavior terhadap Keputusan Menabung di Rekening Syariah. *Indonesian Business Review*, 3(1), 1–14.
<https://doi.org/10.21632/ibr.3.1.1-14>
- Jamaluddin, J., Su, W., Vennolia, V., & Bangun, I. K. (2019). Pengaruh Personal Selling Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada PT. Bank Danamon Indonesia Tbk. Cabang Katamso Medan. *Gorontalo Management Research*, 2(2), 90.
<https://doi.org/10.32662/gomares.v2i2.695>
- Jawoto Nusantoro, Nani Septiana, F. (2024). Pengaruh Pelayanan, Nisbah Bagi Hasil, Dan Pengetahuan Koperasi Syariah Terhadap Keputusan Menabung Anggota KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto Cabang Seputih Raman. *Sports Culture*, 15(1), 72–86.
<https://doi.org/10.25130/sc.24.1.6>
- Kamal, M. N. (2022). *Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah (Studi kasus di BPRS khasanah ummat tambaksari, kembaran, banyumas)*.
[http://repository.uinsaizu.ac.id/13221/1/MUHAMAD NURUL KAMAL_PENGARUH_BAGI_HASIL%2C_PROMOSI%2C_DAN](http://repository.uinsaizu.ac.id/13221/1/MUHAMAD_NURUL_KAMAL_PENGARUH_BAGI_HASIL%2C_PROMOSI%2C_DAN)

KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN
 PENGGUNAAN TABUNGAN MUDHARABAH %28STUDI
 KASUS DI BPRS KHASANAH UMMAT TAMBAKSARI%2C
 KEMBARAN%2C BANYUMAS%29.pdf

- Kertahadi, N. P. S., & NP., M. G. W. E. (n.d.). *Pengaruh Penerapan e-SPT Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Badan Dalam Melaporkan SPT (Studi Kasus Pada KPP Madya Malang)*. 1–10.
- Khumairoh, F. A. (2023). *Pengaruh Personal Selling, Digital Marketing, Brand Image, dan lokasi terhadap keputusan menjadi nasabah PT Bank Syariah Indonesia KCP Malang Kawi*. <http://etheses.uin-malang.ac.id/id/eprint/53642%0Ahttp://etheses.uin-malang.ac.id/53642/7/19540031.pdf>
- Kosasih, daru gangsar. (2021). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Penanganan Keluhan Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Nasabah. *Diponegoro Journal of Islamic Economics and Business*, 1(1), 15–27. <https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/djieb/index>
- M. Mudavi Al-Haqqi, Tengku Mahesa Khalid, & Lestary Fitriayany. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Mudharabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Dumai. *Al-Hisbah Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(2), 41–54. <https://doi.org/10.57113/his.v2i2.56>
- Maski, G. (2010). *Analisis Keputusan Nasabah Menabung : Pendekatan Kompenen dan Model Logistik studi pada Bank Syariah di Malang*.
- Minarti, M. S. (2020). Pengaruh gaya hidup, promosi dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian pada toko online shopee.

- Jurnal Ilmiah Kohesi*, Vol. 4(3), 210–217.
http://repository.upbatam.ac.id/217/1/cover_s.d_bab_III.pdf
- Nafiah, M. (2022). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Tabungan Mudharabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan. 8.5.2017, 2003–2005.*
- Nanda, yasinta aulia. (2021). *pengaruh kualitas produk, kualitas layanan, kepuasan nasabah dan citra bank terhadap loyalitas nasabah (studi pada PT. Bank Aceh KC Kota Serang).*
- Noviyanti, cahya, D. (2024). *Pengaruh Jaminan Rasa Aman, Personal Selling, Dan Lingkungan Terhadap Keputusan Memilih Produk Mudharabah (Studi Kasus Produk Sahara Bmt Bahtera Cabang Warungasem).*
- Nugrahaeni, A. R. (2018). *Analisis Pengelolaan Risiko Pembiayaan Berbasis Natural Certainty Contracts (NCC) pada Produk Pembiayaan Murabahah DI KSPPS BMT Al-Fataa Pusat Ulujami Pemalang. 1.*
- Nurhakiki. (2022). *Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Memilih Tabungan Mudharabah Di Bmt Agromadani Rokan Hilir. 1–23.*
- Octavia, R. (2019). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Nasabah Terhadap Loyalitas Nasabah Pt. Bank Index Lampung. Jurnal Manajemen Pemasaran, 13(1), 35–39.*
<https://doi.org/10.9744/pemasaran.13.1.35-39>
- Pelin, binti mas. (2022). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Penanganan Keluhan Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Syariah Indonesia Cabang Banda Aceh Daud Beureueh 2.*
- Pratiwi, cindy ega. (2020). *Pengaruh sosial, pribadi, dan psikologis*

- terhadap keputusan menabung di bprs mitra harmoni semarang.*
- Pratiwi, N. (2021). *Pengaruh Keunggulan Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Indonesia (BSI).*
- Priyadi, U. (2015). *Gambaran Umum Lembaga Keuangan Syariah. Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, 1–33.*
- Puspitasari, Y. (2017). *Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan pada BMT L-Risma cabang kota Bengkulu. In Tesis.*
- Ratno, F. A. (2020). *Pengaruh Kualitas Layanan dan Penanganan Keluhan terhadap Loyalitas Nasabah dengan Kepuasan sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus BPRS Suriyah Cabang Salatiga). Jurnal BAABU AL-ILMI: Ekonomi Dan Perbankan Syariah, 5(2), 142. <https://doi.org/10.29300/ba.v5i2.3504>*
- Riskiyah, endang halifatur. (2022). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai (Rahn) Di Bprs Bhakti Sumekar Kantor Cabang Pratama Bandaran Pamekasan.*
- Rouf, A., Masruroh, F., Mashuri, M., & ... (2021). *Analisis Pengaruh Advertising Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Menabung Nasabah. KABILAH: Journal of ..., 6(2), 154–163. <http://ejournal.kopertais4.or.id/madura/index.php/kabilah/article/view/5410>*
- Rusby, Z. (2015). *Lembaga Keuangan Syariah. 1–408.*
- Salsabila, F. H. (2022). *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Periklanan, dan Personal Selling Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Di KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus.*

[http://repository.iainkudus.ac.id/id/eprint/10053%0Ahttp://repository.iainkudus.ac.id/10053/5/5. BAB II.pdf](http://repository.iainkudus.ac.id/id/eprint/10053%0Ahttp://repository.iainkudus.ac.id/10053/5/5.BAB%20II.pdf)

- Siregar, D. L., Yusran, R. R., & Agustini, T. (2019). Analisis Keputusan Nasabah Menabung : Studi Kasus pada Bank Syariah di Kota. *Jurnal SNISTEK*, 1(1), 67–72.
- Supriadi, & Purba, T. (2023). *Pengaruh Personal Selling Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan*.
- Susanti, D. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Produk Al-Wadi'ah Di Bank Syariah (Studi Pada Nasabah di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung). *E-Journal Uin Raden Intan*, 1–107.
- Susanti, N. (2021). *Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Pada Mahasiswa Perbankan Syariah Iain Bukittinggi Terhadap Minat Memilih Bekerja Di Bank Syariah(Studi Kasus: Mahasiswa Angkatan 2017 S1 Perbankan Syariah Iain Bukittinggi)*. 1–89.
- Taliya, L. (2024). *Pengaruh Kelompok Referensi, Kepercayaan, Promosi Dan Pelayanan Prima Terhadap Keputusan Anggota Dalam Memilih Simpanan Masyarakat (Simas) Di Kspps Kopsim Nu Batang*. 16(1), 1–23.
- Wahudyi, andreas yosi hayu. (2017). *Pengaruh Uang Saku Dan Gaya Hidup Terhadap Minat Menabung Studi Kasus: Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma*. 1–14.
- Wati, M. F. (2021). Pengaruh pengetahuan, religiusitas, dan lingkungan sosial terhadap minat menabung di bank syariah: Studi kasus masyarakat Dsn. Wates Kedensari Kec. Tanggulangin Kab. Sidoarjo Etheses of Maulana Malik Ibrahim State Islamic University. *Skripsi*, 25. <http://etheses.uin-malang.ac.id/33729/>

- Widyasari, Q. (2022). Pengaruh Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Produk Tabungan Haji RTJH (Studi Pada Bank Muamalat KCP Lamongan). *Master : Jurnal Manaajemen Dan Bisnis Terapan*, 02(02), 174–183.
- Wulandari, F. (2018). *Pengaruh Citra Bank, Kualitas Pelayanan Dan Penanganan Keluhan Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Bank Sumsel Babel Cabang*
<http://repository.radenfatah.ac.id/id/eprint/9984>
- Yandi, A., & Management, C. R. (2022). *Meningkatkan Citra Perbankan Melalui Kualitas Pelayanan Dan Customer Relationship Management*. 11(01), 186–197.
- Yoga, M. S. T., Mismiwati, M., Pertiwi, C., & Riduwansah, R. (2022). Pengaruh Word of Mouth, Personal Selling dan Kepercayaan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah dengan Kepuasan Nasabah Sebagai Variabel Intervening di BMT Mitra Khazanah Palembang. *Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial Dan Sains*, 11(1), 17–26. <https://doi.org/10.19109/intelektualita.v11i1.10375>
- Zulkarnain, R., Taufik, H., & David Ramdansyah, A. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk terhadap Loyalitas Nasabah dengan Kepuasan Nasabah sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada PT Bank Syariah Mu'amalah Cilegon). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1–24.
- Prof. Dr. Sugiyono, 2019, *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*, Alfabeta Bandung

BMT AL fataa (2017) diakses pada website <https://bmtalfataaulujami.wordpress.com/blog/page/2/> Pada tanggal 3 februari, pukul 15:00

Ghozali, I. (2016) *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*. Edisi 8. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

V. Wiratna Sujarweni. (2019). *Kupas Tuntas Penelitian Akuntansi Dengan SPSS Edisi Lengkap*. Yogyakarta : Pustaka baru.

Muhammad Rahel (2022). *Pengaruh Motivasi Kebutuhan, Pengetahuan Produk, Brand Image, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah : studi kasus pada BMT NU Area Bondowoso Kabupaten Bondowoso. Skripsi.*

Indah Ayu Lestari (2023). *Pengaruh Sharia Compliance, Religiusitas, Kepercayaan (Trust), Dan Corporate Image, Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di KSPPS BMT Al Fataa Ulujami. Skripsi.*

Indah Khumaela (2022). *Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan, Religiusitas, Dan Lingkungan Social Terhadap Keputusan Menabung Anggota KSPPS BTM Pekalongan Cabang Wiradesa. Skripsi.*

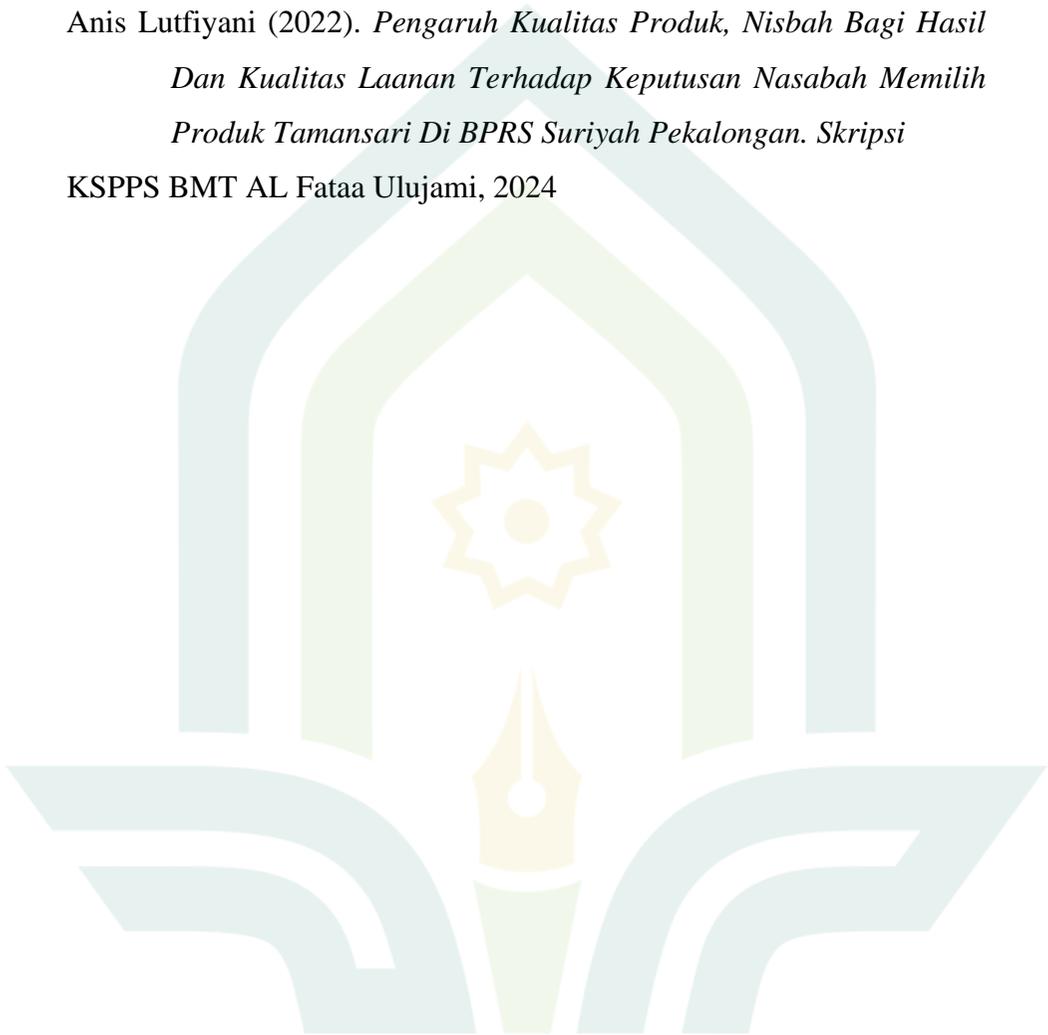
Assauri Sofjan. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.

Septifani Riska, Achmadi Fuad, Santoso Imam. (2014) *Pengaruh Green Marketing, Pengetahuan dan Minat Membeli terhadap Keputusan Pembelian*. Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Brawijaya.

Mutiara Alifiani (2023). *Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Kualitas Pelayanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Masyarakat Dalam Menggunakan Jasa KSPPS BTM Kajen, Kab Pekalongan. Skripsi*

Anis Lutfiyani (2022). *Pengaruh Kualitas Produk, Nisbah Bagi Hasil Dan Kualitas Laanan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Tamansari Di BPRS Suriyah Pekalongan. Skripsi*

KSPPS BMT AL Fataa Ulujami, 2024



Lampiran 11 : Datar Riwayat Hidup

DATAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS

1. Nama : Nurul Faizah
2. Tempat tanggal lahir : Pemalang, 23 Juni 2002
3. Alamat rumah : Jl. Dusun Kenistan RT 03/ 05, Desa Gandu, Kec. Comal, Kab. Pemalang, Provinsi Jawa Tengah
4. Alamat tinggal : Jl. Dusun Kenistan RT 03/ 05, Desa Gandu Comal
5. Nomor handphone : 0857-0121-2943
6. Email : faizahnurul189@gmail.com
7. Nama ayah : Amsori
8. Pekerjaan ayah : Buruh
9. Nama ibu : Rujanah
10. Pekerjaan ibu : Ibu Rumah Tangga

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD : SD N 02 Gandu (2008-2014)
2. SMP : SMP N 2 Ulujami (2014-2017)
3. SMA/SMK : SMA N 1 Ulujami (2017-2020)

C. PENGALAMAN ORGANISASI

1. Rutinan Jamiyah Sapu Jagad, Wakil Ketua (2016)
2. IPPNU, Wakil Ketua (2018 – 2021)

Pekalongan, 17 September 2024



Nurul Faizah