

**PENGARUH JAMINAN RASA AMAN, *PERSONAL SELLING*,  
DAN LINGKUNGAN TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH  
PRODUK MUDHARABAH**

**(STUDI KASUS PRODUK SAHARA BMT BAHTERA  
CABANG WARUNGASEM)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Melengkapi Syarat Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Disusun Oleh:

**DELIA CAHYA NOVIYANTI**

**NIM. 4220035**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI K.H. ABDURRAHMAN  
WAHID PEKALONGAN**

**2024**

**PENGARUH JAMINAN RASA AMAN, *PERSONAL SELLING*,  
DAN LINGKUNGAN TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH  
PRODUK MUDHARABAH**

**(STUDI KASUS PRODUK SAHARA BMT BAHTERA  
CABANG WARUNGASEM)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Melengkapi Syarat Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Disusun Oleh:

**DELIA CAHYA NOVIYANTI**

**NIM. 4220035**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI K.H. ABDURRAHMAN  
WAHID PEKALONGAN**

**2024**

## **SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Delia Cahya Noviyanti

NIM : 4220035

Judul Skripsi : **Pengaruh Jaminan Rasa Aman, Personal Selling, Dan Lingkungan Terhadap Keputusan Memilih Produk Mudharabah (Studi Kasus Produk Sahara Bmt Bahtera Cabang Warungasem)**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah benar-benar hasil karya penulis, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya

Pekalongan, 15 Juli 2024  
Yang Menyatakan,



Delia Cahya Noviyanti



## NOTA PEMBIMBING

Lamp. : 2 (dua) eksemplar  
Hal : Naskah Skripsi Sdr Delia Cahya Noviyanti

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 saya  
kirimkan naskah skripsi Saudari:

Nama : Delia Cahya Noviyanti

NIM : 4220035

Judul Skripsi : **Pengaruh Jaminan Rasa Aman, Personal Selling, Dan  
Lingkungan Terhadap Keputusan Memilih Produk  
Mudharabah (Studi Kasus Produk Sahara Bmt Bahtera  
Cabang Warungasem)**

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Pekalongan, 15 Juli 2024



**Dr. H. AM. Mukhlis Khafidz Ma'shum, M.Ag**  
NIP. 197806162003121003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
K. H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Alamat : Jl. Pahlawan No. 52 Kajen Pekalongan, www.febi.uingusdur.ac.id

### PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN)  
K. H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan skripsi saudara :

Nama : **Delia Cahya Noviyanti**  
NIM : **4220035**  
Judul Skripsi : **Pengaruh Jaminan Rasa Aman, *Personal Selling*,  
Dan Lingkungan Terhadap Keputusan Memilih  
Produk Mudharabah (Studi Kasus Produk Sahara  
BMT Bahtera Cabang Warungasem)**  
Dosen Pembimbing : **Dr. H. AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M.Ag**

Telah diujikan pada hari Kamis, 25 Juli 2024 dan dinyatakan **LULUS** serta  
diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarja Ekonomi (S. E.).

Dewan Penguji

Penguji I

**Dr. Hendri Hermawan Adinugraha, M.Si**  
NIP. 198703112019081001

Penguji II

**Jilma Dewi Ayu Ningtyas, M.Si**  
NIP. 1991010920122016

Pekalongan, 25 Juli 2024  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



**Prof. Dr. Shinta Dewi Rismawati, S.H, M.H.**  
NIP. 19750230 199903 2 001

## MOTTO

*“Orang lain ga akan bisa paham struggle dan masa sulit nya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian success stories nya, berjuanglah untuk diri sendiri walaupun gak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita dimasa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini, jadi tetap berjuang ya.”*

*“Sesungguhnya Bersama Kesulitan Ada Kemudahan”*

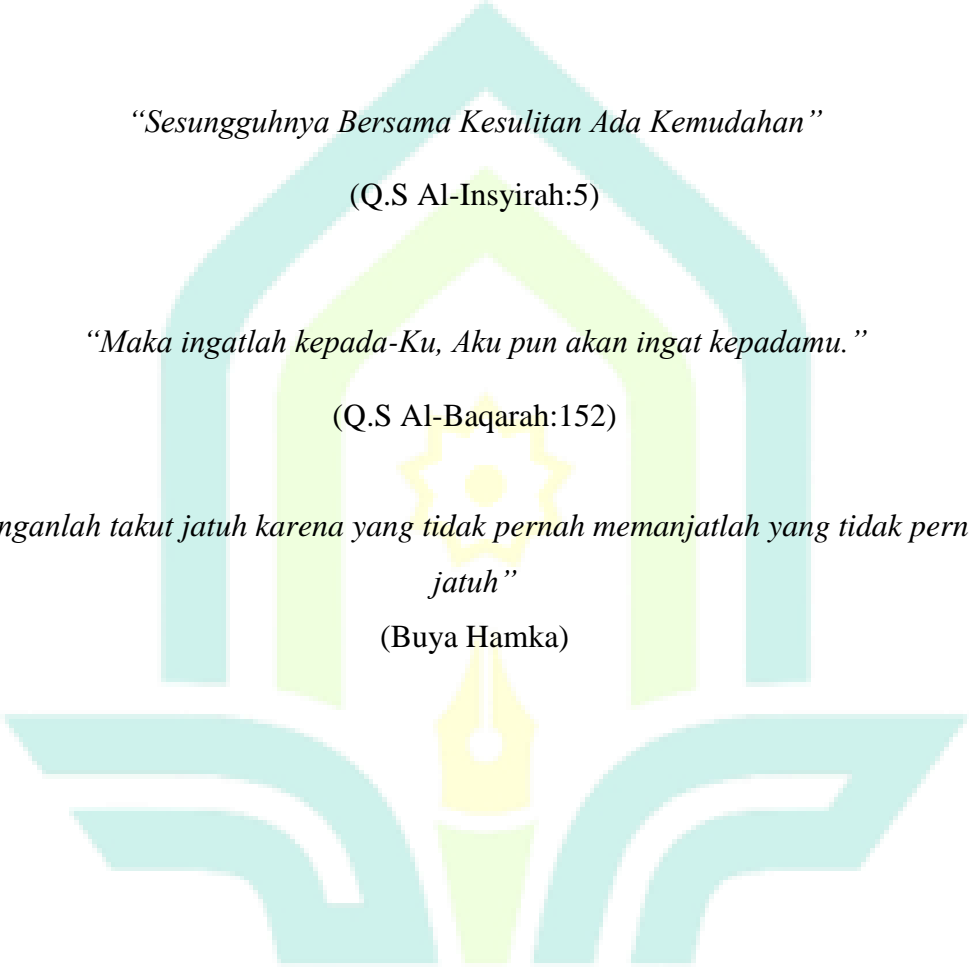
(Q.S Al-Insyirah:5)

*“Maka ingatlah kepada-Ku, Aku pun akan ingat kepadamu.”*

(Q.S Al-Baqarah:152)

*“Janganlah takut jatuh karena yang tidak pernah memanjatlah yang tidak pernah jatuh”*

(Buya Hamka)



## **PERSEMBAHAN**

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan nikmat dan karunia-Nya yang telah memungkinkan penulis menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dari Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan dan kekurangan dalam penulisan ini yang perlu diperbaiki. Semoga hasil penelitian ini memberikan manfaat dan informasi yang berharga bagi setiap pembacanya, khususnya dalam bidang pendidikan.

Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini:

1. Kepada kedua orang tua saya yang sangat saya cintai, Ibu Ati Maryati dan Bapak Amat Hasyim. Terima kasih yang sebesar-besarnya atas cinta, doa, dan dukungan tanpa henti yang mereka berikan selama perjalanan panjang penulisan skripsi ini. Terima kasih atas segala pengorbanan, bimbingan, dan motivasi yang telah membantu saya meraih pencapaian ini
2. Teruntuk diri saya terima kasih atas keteguhan dan dedikasi dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga perjalanan ini menjadi pembelajaran berharga untuk masa depan yang lebih gemilang
3. Adik saya Ersya Dwi Aryanti yang saya sayangi terimakasih telah menjadi adik yang begitu pengertian serta selalu memberi dukungan dan motivasi

4. Almamater saya Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Terimakasih atas fasilitas yang selama ini diberikan selama saya berkuliah
5. Dosen pembimbing saya bapak Dr. H. AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M.Ag yang telah memberikan motivasi, saran, serta bimbingan sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini.
6. Dosen wali saya bapak M. Izza M.Si terimakasih telah memberi arahan kepada saya dalam mengajukan judul dan membuat mini proposal sehingga dapat di Acc oleh jurusan.
7. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, terimakasih sudah menjadi *support system* yang baik dan membantu penulis dalam melewati cobaan sepanjang pembuatan skripsi yang tak pernah berhenti mendengarkan keluh kesah penulis.
8. Untuk teman seperjuangan saya, Renin Amalia terimakasih telah memberikan dukungan, semangat, dan kerjasama yang tak ternilai selama perjalanan ini.
9. Teman-teman Perbankan Syariah yang sudah berjuang berjuang bersama selama awal perkuliahan
10. Terimakasih kepada pihak BMT Bahtera Cabang Warungasem yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.
11. Seluruh responden yang meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner saya.



## ABSTRAK

**DELIA CAHYA NOVIYANTI. Pengaruh Jaminan Rasa Aman, *Personal selling*, Dan Lingkungan Terhadap Keputusan Memilih Produk Mudharabah (Studi Kasus Produk Sahara Bmt Bahtera Cabang Warungasem).**

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Koperasi Jasa Keuangan Syaria'h (KJKS) adalah contoh dari Lembaga Keuangan Syaria'h (LKS). BMT menawarkan berbagai produk dan layanan kepada anggotanya, salah satunya adalah produk simpanan atau tabungan. Di BMT Bahtera Cabang Warungasem, terdapat satu produk yang cukup sukses menarik perhatian masyarakat, yaitu tabungan sahara (simpanan hari raya) dengan menggunakan akad mudharabah. Namun, berdasarkan data yang ada, BMT Bahtera Warungasem mengalami penurunan jumlah anggota. Hal ini disebabkan oleh kasus pada salah satu BMT lain, dan menyebabkan keresahan dan ketidakpercayaan terhadap lembaga keuangan syaria'h secara umum. Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis apakah jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan berpengaruh terhadap keputusan memilih produk sahara BMT Bahtera Warungasem.

Penelitian ini termasuk Penelitian ini termasuk jenis penelitian kuantitatif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode angket (kuesioner) dengan menggunakan sampel sebanyak 88 responden. Teknik pengambilan sampel dengan metode random sampling Penelitian ini menggunakan metode analisis data uji regresi linier berganda dengan bantuan SPSS 26.0

Hasil penelitian berdasarkan Uji F menunjukkan jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan pada keputusan memilih produk mudharabah, dengan nilai Fhitung sebesar  $(88,966) > Ftabel (3,09)$ , dan tingkat signifikan di bawah  $0,001 < \text{dari } 0,05$ . ini menyatakan kesesuaian dengan H4 dan menunjukkan bahwa ketiga faktor tersebut saling mempengaruhi minat individu dalam memilih item mudharabah. Berdasarkan nilai koefisien determinasi dengan Adjusted R Square 0,832 atau 83,2%, artinya pengaruh jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan terhadap keputusan anggota sebesar 83,2% sisanya 16,8% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian.

Kata kunci: Jaminan rasa aman, *Personal selling*, dan Lingkungan

## **ABSTRACT**

***DELIA CAHYA NOVIYANTI. The Influence of Security Guarantees, Personal selling, and the Environment on the Decision to Choose Mudharabah Products (Case Study of Sahara Bmt Bahtera Products, Warungasem Branch).***

*Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) and Sharia Financial Services Cooperative (KJKS) are examples of Sharia Financial Institutions (LKS). BMT offers various products and services to its members, one of which is deposit or savings products. At BMT Bahtera Warungasem Branch, there is one product that has been quite successful in attracting the public's attention, namely sahara savings (holiday savings) using a mudharabah contract. However, based on existing data, BMT Bahtera Warungasem has experienced a decline in the number of members. This was caused by a case at one of the other BMTs, and caused unrest and distrust towards general sharia financial institutions in general. The aim of this research is to analyze whether security guarantees, personal selling, and the environment influence the decision to choose the BMT Bahtera Warungasem Sahara product.*

*This research is a type of quantitative research. The data collection method in this research is a questionnaire method using a sample of 88 respondents. Sampling technique using random sampling method. This research uses multiple linear regression test data analysis methods with the help of SPSS 26.0*

*The research results based on the F test show a sense of security, personal selling, and the environment in the decision to choose mudharabah products, with an F value of (88.966) > F table (3.09), and a significant level below 0.001 < 0.05. This states that it is in line with H4 and shows that these three factors mutually influence individual interest in choosing mudharabah items. Based on the value of the coefficient of determination with Adjusted R Square of 0.832 or 83.2%, this means that the influence of security guarantees, personal sales and the environment on members' decisions is 83.2%, the remaining 16.8% is influenced by other variables outside the research.*

*Keywords: Security guarantee, Personal selling, and Environment*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya yang telah memungkinkan penulis menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Penulis sadar bahwa tanpa bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak sejak masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini, pencapaian ini tidak akan terwujud. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Zaenal Mustakim, M.Ag., selaku Rektor UIN K.H. Abdurrahman wahid Pekalongan
2. Ibu Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, SH., MH. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
3. Bapak Dr. H. Tamamudin S.E. MM selaku Wakil Dekan bidang Akademik dan Kelembagaan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
4. Bapak H. Muhammad Shulthoni, Lc., M.A., Ph.D. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
5. Bapak Drajat Stiawan, M.Si selaku sekretaris Program Studi Perbankan Syariah UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
6. Bapak Dr. H. AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M.Ag selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penulisan skripsi ini.

7. Bapak M. Izza M.Si selaku dosen pembimbing akademik (DPA) atas segala bimbingan, arahan dan dukungannya.
8. Pihak KSPPS BMT Bahtera Cabang Warungasem yang telah membantu dalam proses penyusunan Skripsi ini.
9. Secara khusus ucapan terima kasih ini ditujukan kepada kedua orang tua saya tercinta.
10. Seluruh sahabat dan teman teman saya yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini hingga selesai.
11. Seluruh dosen Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu serta bimbingan kepada penulis.
12. Serta seluruh staff dan karyawan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan atas pelayanannya.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 15 Juli 2024



Delia Cahya Noviyanti

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	1
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	2
NOTA PEMBIMBING .....	3
PENGESAHAN.....	iv
MOTTO .....	4
PERSEMBAHAN.....	6
ABSTRAK .....	8
<i>ABSTRACT</i> .....	9
KATA PENGANTAR.....	10
TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	14
DAFTAR TABEL .....	18
DAFTAR GAMBAR.....	18
DAFTAR LAMPIRAN .....	19
<b>BAB I</b> .....	21
<b>PENDAHULUAN</b> .....	21
A. Latar Belakang .....	21
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Batasan Penelitian .....	5
D. Tujuan Penelitian .....	5
E. Manfaat Penelitian .....	5
F. Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II</b> .....	9
<b>LANDASAN TEORI</b> .....	9
A. Landasan Teori.....	9
1. Theory Of Reasoned Action (TRA) .....	9
2. Jaminan Rasa Aman .....	11
3. Personal Selling .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4. Lingkungan.....	15
5. Keputusan Memilih Produk.....	16
B. Telaah Pustaka .....	18

<b>C. Kerangka Berpikir</b> .....	25
<b>D. Hipotesis</b> .....	25
<b>BAB III</b> .....	29
<b>METODE PENELITIAN</b> .....	29
A. Jenis dan Pendekatan .....	29
B. Populasi dan Sampel .....	29
C. Lokasi Penelitian .....	31
D. Identifikasi Variabel .....	31
E. Teknik Pengumpulan Data .....	34
F. Teknik Analisa Data .....	35
<b>BAB IV</b> .....	42
<b>ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b> .....	42
A. Hasil Analisis Data .....	42
B. Pembahasan .....	59
<b>BAB V</b> .....	30
<b>PENUTUP</b> .....	30
A. Kesimpulan .....	30
B. Keterbatasan Penelitian .....	31
C. Saran .....	32
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	67
<b>LAMPIRAN</b> .....	I

## TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini mengacu pada Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 0543b/U/1987. Pedoman ini diterapkan untuk menuliskan kata-kata Arab yang belum diserap sepenuhnya ke dalam bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti yang tercantum dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), tidak diikutsertakan dalam transliterasi ini.

### 1. Konsonan

Fonemkonsonan Bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab di lambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian di lambangkan dengan tanda ,dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Dibawah ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf Latin :

Hurufarab	Nama	Huruflatin	Nama
ا	Alif	tidakdilambangkan	tidakdilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De

ذ	Ẓal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan 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	‘	komaterbalik (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
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fathah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	Dhammah	U	U



### 3. Maddah

Harkat dan huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
ا... يَ... ا	Fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
... يِ	Kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
... وُ	Hammah dan wau	U	u dan garis di atas

### 4. Ta Marbutah

*Ta marbutah* hidup dilambangkan dengan /t/. Contoh:

مرآة جميلة      ditulis      mar'atun jamīlah

*Ta marbutah* mati dilambangkan dengan /h/. Contoh:

فاطمة      ditulis      fāṭimah

### 5. Syaddad (tasydid, geminasi)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi *syaddad* tersebut. Contoh:

ربنا      ditulis      rabbanā

البر      ditulis      al-birr

### 6. Kata sandang (artikel)

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

Contoh:

الشمس                    ditulis                    *asy-syamsu*

الرجل                    ditulis                    *ar-rajulu*

السيدة                    ditulis                    *as-sayyidah*

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf qamariyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu /l/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang. Contoh:

القمر                    ditulis                    *al-qamar*

البدیع                    ditulis                    *al-badī'*

الجلال                    ditulis                    *al-jalāl*

## 7. Huruf hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada di tengah kata atau di akhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof (^/). Contoh:

أمرت                    ditulis                    *umirtu*

شيء                    ditulis                    *syai`un*

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Jumlah Anggota.....	2
Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka.....	18
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	32
Tabel 3.2 Skala Likert.....	35
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Gender ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 5 Validitas Variabel Jaminan Rasa Aman (X1).....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 6 Validitas Variabel <i>Personal selling</i> (X2).....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 7 Validitas Variabel Lingkungan (X3).....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 8 Validitas Variabel Keputusan Anggota (Y) .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 9 Hasil Uji Reliabilitas Semua Variabel ..	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 10 Uji Normalitas Kolmogorov Smirnov.....	50
Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinearitas .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 12 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 13 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 14 Hasil Uji T (Uji Parsial) .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 15 Hasil Uji F (Uji Simultan).....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. 16 Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) ..	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

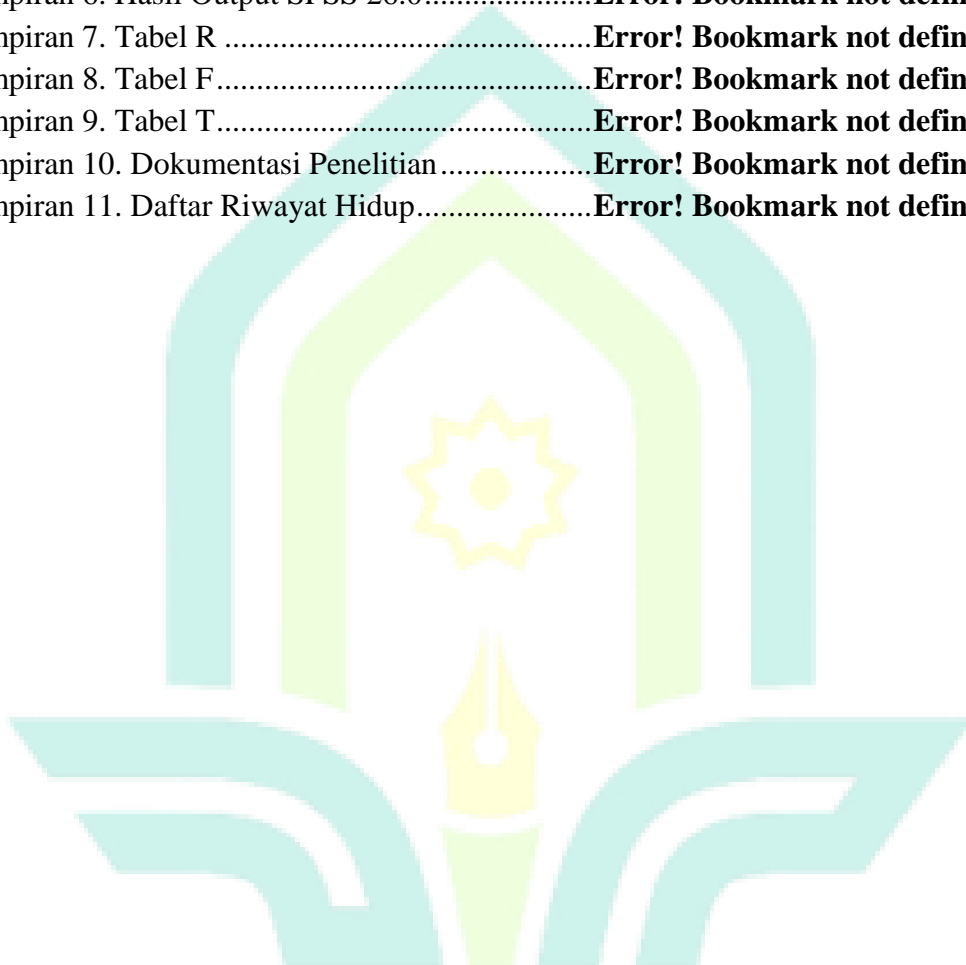
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar 4.1 Scatterplot.....	52



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Penelitian.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 2. Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>defined.</b>	
Lampiran 3. Kuesioner Penelitian.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 4 Tabulasi Responden.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 5. Hasil Tabulasi Data Kuesioner .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 6. Hasil Output SPSS 26.0.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 7. Tabel R .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 8. Tabel F.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 9. Tabel T.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 10. Dokumentasi Penelitian.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Lampiran 11. Daftar Riwayat Hidup.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) termasuk contoh LKS di Indonesia. BMT adalah lembaga bisnis yang juga memiliki tujuan sosial. Dengan jumlah anggota yang signifikan dan kinerja dalam melayani masyarakat, BMT termasuk lembaga non bank kecil utama di Indonesia. Salah satu kelebihan BMT adalah kemampuannya bertahan dalam menghadapi perubahan ekonomi di Indonesia. BMT terdiri dari dua bagian utama: Baitul Mal (tempat biaya) dan Baitul Tamwil (tempat usaha). Kedua definisi ini mempunyai arti dan implikasi beda. BMT adalah perusahaan dana kecil yang beroperasi berdasarkan komitmen hasil dibagi, guna mendukung bisnis kecil serta meningkatkan kesejahteraan fakir dan miskin. (Ridwan, 2006).

Pengembangan BMT digunakan untuk memobilisasi penduduk. Dalam hal ini, mayoritas penduduk bergantung pada sistem keuangan yang terlembaga. Selain itu, akibat restrukturisasi bank, simpanan mengalami peningkatan. Lembaga keuangan syariah merupakan salah satu alternatif sistem jasa keuangan dengan berbagai keunggulan. Karakteristik operasional dan dasar sistem hasil cabang Islam lainnya. Selain sistem secara keseluruhan, situasi apapun termasuk individu dapat menerapkan prinsip keadilan yang telah dianjurkan dalam agama Islam. (Aisyah, 2020)

BMT menawarkan berbagai produk dan layanan kepada anggotanya, salah satunya adalah produk simpanan atau tabungan. Di BMT Bahtera Cabang Warungasem, terdapat satu produk yang cukup sukses menarik perhatian masyarakat, yaitu tabungan sahara (simpanan hari raya) dengan menggunakan akad mudharabah. Namun, berdasarkan data yang ada, BMT Bahtera Warungasem mengalami penurunan jumlah anggota.

**Table 1.1**

**Jumlah anggota produk sahara BMT Bahtera Cabang Warungasem**

Tahun	Jumlah Anggota
2022	1141
2023	925
2024	726

*(Sumber: Data BMT Bahtera Warungasem 2024)*

Berdasarkan tabel 1.1 terlihat bahwa BMT Bahtera Warungasem mengalami penurunan jumlah anggota sebesar 36,37% dalam beberapa tahun terakhir. Data menunjukkan jumlah anggota turun dari 1141 pada tahun 2022 menjadi 925 pada tahun 2023, dan kemudian menjadi 726 pada tahun 2024. Hal ini dipengaruhi karena kasus pada salah satu BMT yang mengalami keterlambatan dana. Menurut laporan dari Bidik Nasional, ribuan nasabah BMT Mitra Umat Pekalongan tidak dapat mencairkan dana mereka tepat waktu menjelang Idul Fitri karena BMT tersebut tidak memenuhi janjinya. Hal ini menyebabkan keresahan dan ketidakpercayaan terhadap lembaga keuangan syariah secara umum. Fenomena ini menyebabkan keresahan dan ketidakpercayaan terhadap lembaga

keuangan syariah secara umum, salah satunya pada BMT Bahtera (Nasional, 2024)

Penelitian sebelumnya mengakui pentingnya jaminan rasa aman dalam lembaga keuangan syariah telah diakui, namun penelitian spesifik mengenai penerapan jaminan ini dalam praktik lembaga syariah, terutama dalam situasi krisis, masih terbatas (OJK, 2023).

Penelitian mengenai *personal selling* juga menunjukkan bahwa teknik ini dapat membangun hubungan yang kuat dengan nasabah, tetapi belum ada penelitian yang mendalam tentang penerapan teknik ini dalam konteks lembaga keuangan syariah dan dampaknya terhadap kepercayaan nasabah (Ali, 2022). Selain itu, meskipun pengaruh lingkungan sosial pada reputasi lembaga keuangan telah diidentifikasi, studi yang mengeksplorasi bagaimana interaksi antara lembaga keuangan syariah dan komunitas lokal mempengaruhi kepercayaan nasabah masih jarang (Aziz, 2023).

Kekurangan penelitian ini menunjukkan perlunya studi lebih lanjut untuk memahami bagaimana jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan sosial berkontribusi pada kepercayaan nasabah dalam lembaga keuangan syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengisi gap tersebut dengan menganalisis bagaimana faktor-faktor ini mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk dan mengelola kepercayaan di BMT Bahtera.



Penelitian ini menggunakan ketiga variabel ini dalam analisis, bertujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dan strategi yang efektif untuk membangun dan mempertahankan kepercayaan dalam lembaga keuangan syariah di tengah tantangan yang ada. Riset ini guna menganalisis dampak jaminan keamanan, penjualan individu, dan lingkungan terhadap keputusan anggota dalam memilih produk mudharabah di tengah situasi penuh tantangan ini, serta memberikan rekomendasi untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan anggota.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Pengaruh Jaminan Rasa Aman, Personal selling, dan Lingkungan terhadap keputusan memilih produk Mudharabah (studi kasus produk sahara BMT Bahtera Cabang Warungasem)”***

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Apakah jaminan rasa aman mempengaruhi keputusan memilih produk sahara BMT Bahtera Cabang Warungasem?
2. Apakah *personal selling* mempengaruhi keputusan memilih produk sahara BMT Bahtera Cabang Warungasem?
3. Apakah faktor lingkungan mempengaruhi keputusan memilih produk sahara BMT Bahtera Cabang Warungasem?

4. Apakah jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan mempengaruhi keputusan memilih produk sahara BMT Bahtera Cabang Warungasem?



### **C. Batasan Penelitian**

1. Setting penelitian ini di BMT Bahtera Cabang Warungasem.
2. Data yang dikumpulkan bersumber dari survei langsung diarahkan kepada anggota BMT Bahtera Warungasem.
3. Variabel yang diteliti terfokus pada Jaminan Rasa Aman, *Personal selling*, Lingkungan, dan Keputusan Anggota.

### **D. Tujuan Penelitian**

1. Menganalisis pengaruh jaminan rasa aman terhadap keputusan memilih produk Sahara di BMT Bahtera Warungasem.
2. Menganalisis pengaruh *personal selling* terhadap keputusan memilih produk Sahara di BMT Bahtera Warungasem.
3. Menganalisis pengaruh lingkungan terhadap keputusan memilih produk Sahara di BMT Bahtera Warungasem.
4. Menganalisis apakah jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan berpengaruh terhadap keputusan memilih produk Sahara di BMT Bahtera Warungasem.

### **E. Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Memperkaya pemahaman tentang pengaruh Jaminan Rasa Aman, *personal selling*, dan lingkungan terhadap keputusan memilih produk Sahara.

- b. Memperkuat teori yang sudah ada sebelumnya tentang pengaruh Jaminan Rasa Aman, *personal selling*, dan lingkungan terhadap keputusan memilih produk Sahara.
- c. Menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan peningkatan kemampuan memilih produk Sahara.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi BMT Bahtera Warungasem

- i. Menambah wawasan dan pengalaman langsung tentang pengaruh jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan terhadap keputusan memilih produk Sahara. Dapat mempelajari tentang pengaruh jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan terhadap keputusan memilih produk sahara.
- ii. Memperdalam pengetahuan tentang pengaruh jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan terhadap keputusan memilih produk Sahara.

- iii. Menggunakan hasil penelitian ini sebagai referensi dalam memilih produk mudharabah yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan.

#### **b. Bagi anggota BMT Bahtera Warungasem**

- i. Meningkatkan wawasan dan pengalaman langsung tentang pengaruh jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan terhadap keputusan memilih produk Sahara.
- ii. Meningkatkan kemampuan dalam menganalisis dan menyusun data yang dapat digunakan dalam pengembangan strategi pemasaran produk Sahara.
- iii. Menggunakan hasil penelitian ini sebagai referensi dalam mengambil keputusan tentang pengembangan produk Sahara yang sesuai dengan kebutuhan dan konsultasi pelanggan.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Agar mendapatkan gambaran umum dan informasi yang jelas mengenai penelitian yang sedang diteliti, penelitian ini disusun mengikuti sistematika yang telah ditentukan.

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, dan sistematika penulisan

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini membahas landasan teori, telaah pustaka, kerangka berpikir, dan hipotesis. Teori-teori ini diuraikan untuk menjawab masalah penelitian.

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini mengulas jenis penelitian, telaah pustaka, metode yang digunakan, kerangka berpikir, dan hipotesis. Bagian IV, Informasi Pemeriksaan dan Diskusi, juga mencakup profil objek pemeriksaan, penelusuran variabel eksplorasi, dan dialog yang relevan terkait dengan perangkat penyelidikan informasi..

## **BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini mengulas profil, objek penelitian, analisis data yang telah dilakukan, dan pembahasan.

## **BAB V PENUTUP**

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, penulis akan menyusun kesimpulan dalam bab ini. Dari kesimpulan tersebut, penulis berupaya memberikan saran dan rekomendasi yang bermanfaat bagi masyarakat dan peneliti.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Variabel jaminan rasa aman secara parsial memberi pengaruh signifikan pada keputusan anggota di BMT Bahtera Cabang Warungasem. Hasil uji menunjukkan nilai  $t$  hitung sebesar 8,170, yang lebih besar dari nilai  $t$  tabel sebesar 1,98827, dengan nilai signifikansi kurang dari 0,001 yang juga lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis nol ( $H_0$ ) yang menyatakan tidak adanya pengaruh dari variabel jaminan rasa aman terhadap keputusan anggota dapat ditolak. Dengan demikian  $H_1$  dapat diterima, maka terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel jaminan rasa aman terhadap keputusan anggota.
2. Variabel *personal selling* secara parsial memberikan pengaruh signifikan terhadap keputusan anggota di BMT Bahtera Cabang Warungasem. Uji menunjukkan nilai  $t$  hitung sebesar 4,350, yang lebih besar dari nilai  $t$  tabel sebesar 1,98827, dengan nilai signifikansi kurang dari 0,001 yang juga lebih kecil dari 0,05. Ini berarti hipotesis nol ( $H_0$ ) yang menyatakan tidak adanya pengaruh dari variabel *personal selling* terhadap keputusan anggota dapat ditolak. Dengan demikian  $H_2$  dapat diterima, maka terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel *personal selling* terhadap keputusan anggota.

3. Variabel lingkungan secara parsial membawa pengaruh signifikan pada keputusan anggota di BMT Bahtera Cabang Warungasem. Hasil analisis menunjukkan nilai t hitung sebesar 4,272, yang lebih besar dari nilai t tabel sebesar 1,98827, dengan nilai signifikansi kurang dari 0,001 yang juga lebih kecil dari 0,05. Ini mengindikasikan bahwa hipotesis nol ( $H_0$ ) yang menyatakan tidak adanya pengaruh dari variabel lingkungan terhadap keputusan anggota dapat ditolak. Dengan demikian  $H_3$  dapat diterima, maka terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel lingkungan terhadap keputusan anggota.
4. Uji F menunjukkan jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan pada keputusan memilih produk mudharabah, dengan nilai F-tentukan sebesar 88,966 lebih penting dari nilai F-tabel (3,09), dan tingkat kepentingan di bawah 0,001. di bawah 0,05. ini menyatakan kesesuaian dengan  $H_4$  dan menunjukkan bahwa ketiga faktor tersebut saling mempengaruhi minat individu dalam memilih item mudharabah.
5. Berdasarkan nilai koefisien determinasi dengan Adjusted R Square sebesar 0,832 atau 83,2%, maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh faktor penjamin keselamatan, kesepakatan individu, dan unsur alam terhadap pilihan pemilihan barang mudharabah adalah 83,2%. tersisa 16,8%, ada pengaruh dari faktor lain.



## **B. Keterbatasan Penelitian**

1. Penelitian ini hanya 88 responden, ukuran sampel mungkin tidak cukup besar untuk memastikan bahwa hasil penelitian dapat digeneralisasikan ke seluruh populasi anggota BMT Bahtera Cabang Warungasem atau cabang-cabang lainnya.
2. Penelitian ini hanya menggunakan 3 variabel: variabel jaminan rasa aman, *personal selling*, dan lingkungan.
3. Keterbatasan dalam waktu membatasi kemampuan untuk mengumpulkan data yang lebih mendalam atau melakukan analisis yang lebih komprehensif.

## **C. Saran**

Berikut hasil penelitian yang telah disajikan, peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait sebagai berikut:

1. Guna lembaga keuangan khususnya yayasan syariah seperti BMT Bahtera Cabang Warungasem, dianjurkan untuk terus memperluas pemahaman masyarakat agar dapat mengartikan manfaat produk mudharabah, khususnya produk sahara, melalui kelas, kursus online atau misi pendidikan lainnya. Penting untuk memastikan bahwa anggota memahami nilai-nilai Islam dan keuntungan finansial dari produk mudharabah.
2. Variabel lain yang mempengaruhi keputusan anggota, seperti kepuasan anggota, pengalaman pengguna, kualitas layanan,

citra merek BMT, dan faktor lainnya, sebaiknya dikembangkan atau ditambahkan bagi peneliti selanjutnya. Pemahaman yang lebih mendalam mengenai dinamika dalam konteks tersebut dapat diperoleh dengan memperluas cakupan penelitian serta membantu menyempurnakan temuan penelitian-penelitian sebelumnya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz Muthalib, *Bahan Ajar Statistika Ekonomi*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2022), 63
- Bahtera, (2024). <https://www.bmtbahtera.com/produk/simpanan/sajaah-2>. Retrieved 2024
- Bourdieu, P. (1986). *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Routledge.
- Busiri, L. F. (2023). *Pengaruh Personal selling Dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Menabung Di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan*.
- Cahyani, D. R. (2024). *Pengaruh Kualitas Produk dan Personal selling Terhadap Keputusan Anggota Memilih Produk Tabarak di BPRS SPM Pamekasan (Doctoral dissertation, Institut Agama Islam Negeri Madura)*.
- Cialdini, R. B. (2007). *Influence: The Psychology of Persuasion*. Harper Business.
- Duwi Prayitno. (2010) *Paham Analisa Statistik Data Dengan SPSS.67*
- Febrian, A. A., & Irawati, W. (2024). *Pengaruh Lingkungan, Citra Lembaga Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BMT UGT Nusantara Jombang*. *BIMA: Journal of Business and Innovation Management*, 6 (2), 135-145.
- Field, A. P. (2013). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics* (4th ed.). Sage Publications.
- Ghozali. (2018) *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. 107-108
- Gravetter, F. J., & Wanau, L. B. (2016). *Introduction to the Practice of Statistics* (9th ed.). Cengage Learning.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2014).
- Hasibuan, Malayu. (2008) *Dasar-dasar Perbankan, Jakarta : Bulmi Aksara*. hlm. 40
- Imam Ghozali. (2018) *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25 hlm 45-46*
- Inayah, N., & Fitroh, A. A. (2021). *Pengaruh Budaya Dan Sosial Terhadap Keputusan Anggota Dalam Memilih Produk Pembiayaan Rahn Di Bmt Ugt Sidogiri Capem Srono Kabupaten Banyuwangi*. *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, 2(1), 39-54.

Indri Yulianti, M. D. (2023). *Pengaruh Periklanan, Kualitas Pelayanan, Jaminan Rasa Aman Dan Hubungan Masyarakat Terhadap*



*Minat Menabung Anggota Bmt Assyafiyah Di Kota Gajah Lampung Tengah.*

- Jogiyanto. 2007. *Sistem Teknologi Keperilakuan*. Yogyakarta: Andi Offset 38
- Kotler and Keller. (2018). *Manajemen Pemasaran, Edisi Ke Dua Belas Jilid 1. PT. INDEKS*
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, Philip dan Armstrong Gary, 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1 Edisi12*, Erlangga, Jakarta
- Kulsum, U., Aulia, F. U., & Robbaniyah, V. I. (2024). *Pengaruh Kualitas Produk dan Personal selling Terhadap Keputusan Anggota dalam Memilih Produk Tabungan Barokah di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep. Mabny: Journal of Sharia Management and Business*, 4(01), 47-55.
- Masrukin, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Kudus: STAIN Kudus, 2009). 104-106
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Kuantitatif* (Yogyakarta: AMP YKPN, 2001).100
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Kuantitatif, Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan, 2011), 106
- Muhammad Ridwan, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat Tamwil (BMT)*, Celt. I (Yogyakarta: Citra Meldia, 2006), hal. 1
- Muhammad, N. f. (2023). *Analisis pengaruh jaminan rasa aman dan kepercayaan terhadap minat menabung anggota di BMT UGT Sidogiri capem Gadang Kota Malang*. *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). Pearson Education.
- Nadzilla, T. A. (2023). *Strategi Promosi Produk Simpanan Hari Raya (Sahara) Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di KosyaNU Amanah Barokah*.
- Ningsi, E. H., & Manurung, L. (2023). *Analisis Faktor Jaminan Rasa Aman, Aksesibilitas dan Reputasi BMT Terhadap Keputusan Pembiayaan di BMT Mandiri Abadi Medan*. *eCo-Buss*, 6(1), 399-409.
- Qoriatull, H. A. (2024). *Pengaruh Personal selling Terhadap Keputusan Anggota Memilih Produk Tabungan Mudharabah (TABAHA) Di KSP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan*.
- Rahmatika, R. L. (2022). *Pengaruh Personal selling Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Pembiayaan LASISMA DiKSP (Doctoral dissertation, Institut Agama Islam Negeri Madura)*.

- Rohimah, R., Istan, M., & Hendrianto, H. (2020). *Pengaruh Lingkungan dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat* (Doctoral dissertation, Institut Agama Islam Negeri Curup).
- Saifudin Azwar, *Reabilitas dan Validitas*, (Yogyakarta: Pulstaka Pelajar, 2000), 5
- Sakiyah, U. (2024). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Personal selling Terhadap Keputusan Anggota Memilih Produk Tabah di KSPPS Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Ummat Kantor Cabang Pakong Pamekasan* (Doctoral dissertation, Institut Agama Islam Negeri Madura).
- Sitompul, A. (2021). *Pengaruh Pelayanan Dan Produk Terhadap Keputusan Siswa – Siswi MAN Insan Cendekia Tapanuli Selatan Memiliki Tabungan Simpatik Di Bank Syariah Indonesia KCP Sipirok*
- Sumadi Suryabrata, (2004:28). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka pelajar
- Yulianti, I., & Dupri, M. D. (2021). *Pengaruh Periklanan, Kualitas Pelayanan, Jaminan Rasa Aman Dan Hubungan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Nasabah Bmt Assyafiiyah Di Kota Gajah Lampung Tengah*. *Jurnal Manajemen DIVERSIFIKASI*, 1(4), 945-953.
- Zuliatin, Z. (2016). *Pengaruh Personal selling, Direct Selling Dan Hubungan Masyarakat Terhadap Kepuasan Nasabah Studi Kasus Pada Bmt Ugt Sidogiri Kcp Kanigoro Blitar*. *IAIN Tulungagung Research Collections*, 3(1), 87-104



## RIWAYAT HIDUP PENULIS

### A. IDENTITAS

1. Nama : Delia Cahya Noviyanti
2. Tempat, Tanggal Lahir : Garut, 3 November 2002
3. Agama : Islam
4. Golongan Darah : -
5. Alamat : Kepulen, Rt 8 Rw 4 no 14 Kecamatan Warungasem,  
Kabupaten Batang
6. Telepon : 085647944315
7. Email : [cahyadelia53@gmail.com](mailto:cahyadelia53@gmail.com)
8. Nama Ayah : Amat Hasyim
9. Pekerjaan Ayah : Wiraswasta
10. Nama Ibu : Ati Maryati
11. Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga

### B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD : SD Negeri Karangraharja 03  
Lulus: 2014
2. SMP : SMP Negeri 02 Warungasem  
Lulus: 2017
3. SMA : SMA Negeri 01 Wonotunggal  
Lulus: 2020

### C. PENGALAMAN ORGANISASI

1. Speac : 2022 ( Sekretaris II)

Pekalongan, 22 Juli 2024



Delia Cahya Noviyanti