

Analisis Peran Marketing Mix 7p Terhadap Keputusan Untuk Menjadi Nasabah Pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember

Muhammad Ryshal, Bayu Wijyantini, Pawestri Winahyu

Fakultas Ekonomi dan Bisnis – Program studi manajemen – Universitas Muhammadiyah Jember

Jl. Karimata 49 - kode pos 68121 - Jember – Jawa Timur - Indonesia

Info Artikel

Kata Kunci:
Bauran pemasaran 7p,
keputusan menjadi nasabah,
BUMDES.

ISSN (print): 1978-6387
ISSN (online): 2623-050X

Keywords:
7p's marketing mix, custom-
ers decision, BUMDES.

Korespondensi Penulis:
Muhammad ryshal
Email:
muhammad.ryshal98@gmail.com



Abstraksi

Penelitian bertujuan untuk menganalisis faktor bauran pemasaran 7p yaitu, produk, harga, tempat, promosi, karyawan, proses dan bukti fisik terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera, Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, nasabah BUMDES Dana Asri Sejahtera, Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif. Data primer di ambil dengan indepth interview dan penyebaran kuesioner kepada nasabah. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling dengan sampel sebanyak 84 responden. Data lainnya didapatkan dengan cara melalui studi lapangan dan studi referensi pustaka. metode yang digunakan adalah regresi linear berganda. Hasil penelitian menyatakan bahwa keputusan untuk menjadi nasabah, dipengaruhi oleh 4 variabel yaitu, produk, harga, promosi, karyawan dan proses, sedangkan dua variabel lainnya yaitu tempat dan bukti fisik dinyatakan tidak berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera, Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

Abstract

This study purposed to analyze the 7p marketing mix factors, that called, product, price, place, promotion, employees, processes and physical evidence of the decision to become a customer at BUMDES Dana Asri Sejahtera, Wonoasri Village, Tempurejo District, Jember Regency,. This research is a descriptive quantitative research. Primary data were collected by in-depth interviews and questionnaires distributed to the customers. The sampling technique used purposive sampling with a sample is 84 respondents. Other data is collected by field studies and literature reference studies. the method used is multiple linear regression. The results of the study state that the decision to become a customer, is influenced by 4 variables, namely, product, price, promotion, employees and processes, while the other two variables, namely place and physical evidence, have no effect on decision to become a customer at BUMDES Dana Asri Sejahtera, Wonoasri Village, Tempurejo District, Jember Regency.

1. Pendahuluan

Badan usaha milik desa merupakan lembaga usaha yang dimiliki oleh desa, dikelola oleh desa dan di peruntukkan kepada desa, oleh karena itu segala operasional desa dikelola oleh masyarakat desa dan pemerintah desa dan di dirikan untuk mendorong terberdayanya potensi desa dan berdasarkan kebutuhan desa (pusat kajian dinamika sistem pembangunan : 2007), oleh karena itu berdirinya BUMDES ini di maksudkan untuk mendorong perekonomian masyarakat di pedesaan, dengan di harapkannya dari BUMDES menghasilkan pendapatan asli desa, yaitu pendapatan yang di hasilkan dari beroperasionalnya BUMDES tersebut, Kelangsungan hidup BUMDES pada dasarnya sama dengan perusahaan - perusahaan pada umumnya, yaitu di tentukan berdasarkan tingkat penjualan barang atau jasanya, oleh karena itu BUMDES harus menggunakan strategi - strategi yang dapat meningkatkan atau menjaga penjualan tetap stabil, hal ini sangat erat kaitannya dengan minat beli konsumen dalam penstabilan operasional BUMDES.

Kelangsungan hidup BUMDES pada dasarnya sama dengan perusahaan - perusahaan pada umumnya, yaitu di tentukan berdasarkan tingkat penjualan barang atau jasanya, oleh karena itu BUMDES harus menggunakan strategi - strategi yang dapat meningkatkan atau menjaga penjualan tetap stabil, hal ini sangat erat kaitannya dengan minat beli konsumen dalam penstabilan operasional BUMDES, karena sumber utama kehidupan perusahaan itu adalah penjualan dari produk ataupun jasanya, oleh karena itu penting sekali suatu perusahaan untuk menciptakan strategi yang dapat membuat konsumen tertarik terhadap produk atau jasa yang di tawarkan

BUMDES Dana Asri Sejahtera, merupakan Badan Usaha milik Desa yang bergerak dalam bidang jasa keuangan, yaitu simpan, pinjam, dan krdit, BUMDES Dana Asri Sejahtera terletak di jl. Mojopahit no. 77 Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo

Kabupaten Jember Provinsi Jawa Timur, berdiri pada tahun 2015, BUMDES Dana Asri Sejahtera, mempunyai visi mewujudkan kesejahteraan masyarakat, melalui pengembangan usaha ekonomi kerakyatan menuju Desa wonoasri yang mandiri, melalui visi tersebut BUMDES Dana Asri Sejahtera , menjalankan operasional BUMDES Dana Asri Sejahtera dengan efektif dan efisien, adapapun menghadapi masyarakat segemntasi pedesaan, sama dengan jenis perusahaan lainnya BUMDES Dana Asri Sejahtera harus bisa menciptakan sistem pemasaran yang efektif dan sehingga dapat tertarik dan memutuskan untuk menjadi salah satu nasabah dari BUMDES Dana Asri Sejahtera ini

Adapun salah satu elemen penting dari pemasaran yaitu, bauran pemasaran, menurut (Kotler & Keller, 2009) mengatakan bahwa bauran pemasaran mendiskripsikan alata alat pemasaran yang dikenal dengan 4p yaitu, product (produk), price (harga), place (tempat) dan promotion (promosi), variabel - variabel diatas lah yang menjadi pokok pikiran dari bauran pemasaran, hal hal seperti kualitas produk, keragaman produk, perbandingan harga, tempat yang strategis dan promosi yang optimal memang merupakan , kunci utama mengenalkan produk dan menarik minat konsumen, seiring berjalannya waktu,terdapat pembaruan pada variabel bauran pemasaran, yaitu dari bauran pemasaran 4p (product , price, place, promotion) di perbarui menjadi 7p (product , price, place, promotion, people, process, physical advidance), dari kedua stretegi tersebut ada penambahan dari yang awalnya variabel bauran pemasaran ada 4 variable menjadi 7 variabel, hal ini menunjukkan bahwa ada variabel lain yang harus di perhatikan dalam melakukan startegi pemasarannya, yaitu people (orang), process (proses) dan physical advidance, yang merupakan faktor yang berpotensi untuk membuat minat konsumen menjadi terbentuk,

Pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2018 BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember dari segi marketing mix sendiri pada

pelaksanaanya diketahui sangat minim sekali yang di perhatikan oleh pihak BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sendiri, namun pada tahun 2019 dan 2020 BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sendiri sudah mulai memperhatikan aspek bauran pemasaran ini, salah satu contohnya yaitu BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sendiri sudah mulai melakukan promosi - promosi berupa sosialisasi yang lebih intens kepada warga dan dari segi produk BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sudah mulai mengenalkan bergagam produk baru yang mungkin di butuhkan dan diminati warga.

Pada data wawancara yang dilakukan oleh penulis di BUMDES Dana Asri Sejahtera, diketahui bahwa jumlah nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera dari tahun ketahun semakin bertambah secara konstan, dapat diketahui pada table berikut

Tabel 1.

Jumlah nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember dari tahun ke tahun, selama 5 tahun terakhir

Tahun	Jumlah Nasabah	Persentase	Kenaikan
2015	0	0%	
2016	68	13%	13%
2017	73	13%	0%
2018	79	15%	2%
2019	100	18%	3%
2020	541	100%	72%

Sumber : pra-survey 2020

Berdasarkan Tabel 1 diatas diketahui bahwa pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2019, jumlah nasabah pada Bumdes dana asri sejahtera meningkat secara lambat namun pada pada tahun 2020, terdapat kenaikan yang sangat signifikan pada jumlah nasabahnya

yaitu naik sebesar 441 orang, sehingga pada akhir tahun 2020 total jumlah nasabah adalah 541 orang, dengan adanya kenaikan jumlah nasabah yang bertambah secara signifikan pada tahun 2020, peneliti ingin mengetahui apakah hal itu di sebabkan oleh peranan pemasarannya yaitu pada aspek bauran pemasaran terhadap keputusan nasabah Menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera, sehingga jumlah nasabah bisa bertambah secara signifikan pada tahun terakhir, penelitian ini bertujuan untuk agar supaya kedepan pengambilan keputusan dan strategi pemasaran yang akan di terapkan oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera dapat menimbulkan dampak positif pada penjualan jasa mereka berupa peningkatan penjualan ataupun minimal tidak terjadi penurunan penjualan jasa dari BUMDES Dana Asri Sejahtera tersebut.

2. Metode Penelitian

Penelitian yang di lakukan merupakan penelitian kuantitatif yaitu termasuk kedalam jenis metode kuantitatif deskriptif atau statistik deskriptif yang mana nantinya pada penelitian ini akan mengubah data berupa kata kata atau kalimat menjadi angka dan menggunakan data angka angka menjadi informasi yang akan di gunakan untuk menganalisa peranan bauran pemasaran 7p pada keputusan untuk menjadi nasabah untuk menjadi nasabah BUMDES Dana Asri Sejahtera di desa wonoasri kecamatan tempurejo kabupaten jember, apakah faktor produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti fisik, proses berperan dalam mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah untuk menjadi nasabah BUMDES Dana Asri Sejahtera.

Populasi dan Sample pada penelitian ini adalah, Populasi menurut (Sugiyono ; 2010), populasi adalah area utama yang terdiri atas: objek objek yang mengandung karakteristik tertentu yang di jadikan objek oleh peneliti untuk di teliti dan di temukan kesimpulannya.

Dengan demikian yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah nasabah dari BUMDES Dana Asri Sejahtera, yaitu berjumlah 541 orang nasabah yaitu yang bersumber dari data base BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wono Asri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember pada tahun 2020, sedangkan sampel pada penelitian ini merujuk pada pendapat (Sugiyono ; 2010), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi tersebut. Adapun jumlah sampel dalam penelitian ini di tentukan berdasarkan rumus slovin rumus ini pertama kali diperkenalkan oleh slovin pada tahun 1960, yaitu dengan rincian sebagai berikut :

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

keterangan :

- 1.) n : jumlah sampel
- 2.) N : jumlah populasi
- 3.) E : tingkat kesalahan (margin of error)

Berdasarkan rumus di atas dapat di lakukan perhitungan untuk jumlah sampel dari penelitian ini sebagai berikut :

$$n = \frac{541}{(1 + (541 \times 10\%^2))}$$

$$n = \frac{541}{(1 + (541 \times 0.01))}$$

$$n = \frac{541}{(1 + (5.41))}$$

$$n = \frac{541}{6.41}$$

$$N = 84,3$$

$$N = 84$$

Berdasarkan perhitungan di atas dapat di ketahui bahwa, dengan jumlah populasi sebesar 541 orang, yaitu dari total jumlah nasabah, dan menggunakan persentase tingkat kesalahan sebesar 10 %, maka data yang dihasilkan akurat sampai 90 %, kemudian setelah dilakukan perhitungan di atas maka dapat di ketahui jumlah sampel yang di gunakan adalah 84,3, kemudian setelah di bulatkan menjadi 84 orang sampel.

Tehnik pengambilan data yang digunakan pada penelitian ini di bagi menjadi tiga metode, yakni, in depth interview yang dilakukan dengan wawancara mendetail dengan direktur Bumdes, yang kedua adalah pembagian kuisisioner kepada nasabah dan yang ke tiga adalah melalui media internet.

Variabel bebas (independent) pada penelitian ini adalah produk(x1), harga(x2), tempat(x3), promosi(x4), orang(x5), proses(x6), bukti fisik(x7) dan variabel terikat (dependen) yaitu, keputusan untuk menjadi nasabah(Y).

Tehnik analisis data pada penelitian ini menggunakan beberapa uji statistik, diantaranya, statistik deskriptif, uji validitas untuk mengetahui keabsahan dan ke valid-an kuisisioner,, uji reliabilitas untuk mengetahui tingkat reliabilitas kuisisioner, uji asumsi klasik untuk menunjang uji regresi linier berganda, uji t untuk mengetahui pengaruh dari setiap variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. uji koefisien determinasi untuk mengetahui tingkat persentase pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil

Statistik deskriptif usia responden.

Tabel 2
Statistik jumlah nasabah berdasarkan umur

Umur rentang	Jumlah	Persentase
17 - 25	9	11%
26 - 35	24	29%
36 - 45	34	40%
46 - 80	17	20%

Total	84	100%
-------	----	------

Sumber : Survey pada responden

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa, 9 orang berusia 17 s/d 25 tahun, 24 orang berusia 26 s/d 35 tahun, 34 orang berusia 36 s/d 45 tahun, 17 orang berusia 46 s/d 80 tahun.

Statistik deskriptif pekerjaan responden.

Tabel 3

Statistik jumlah nasabah berdasarkan jenis pekerjaan

Jenis pekerjaan	Jumlah	Persentase
Pns	0	0%
Petani/Pekebun	15	18%
Buruh harian	7	8%
Pelajar/Mahasiswa	0	0%
Lainnya	62	74%
Total	84	100%

Sumber : Survey pada responden

Berdasarkan data di atas dapat di ketahui bahwa jumlah statistik jenis pekerjaan reponden di jelaskan dengan 15 orang berprofesi sebagai petani atau pekebun, 7 orang berprofesi sebagai pegawai swasta, dan 62 orang berprofesi di luar pilihan yang tersedia, mayoritas sebagai ibu rumah tangga

Statistik deskriptif pekerjaan responden.

Tabel 4

Statistik jumlah nasabah berdasarkan kelamin

Jenis kelamin	Jumlah	Persentase
Laki - laki	18	21%
Perempuan	66	79%
Total	84	100%

Sumber : Survey pada responden

Berdasarkan data di atas, dapat di simpulkan bahwa jumlah statistik jenis kelamin reponden di jelaskan dengan 15 orang bergender laki - laki dan 69 orang bergender perempuan

Uji Validitas

Tabel 5

Hasil uji validitas					
No	Varia- bel	R Hitung	</ >	R Tabel	Ket- erang an
Produk (X1)					
1	X1A	0.898	>	0.213	Valid
2	X1B	0.855	>	0.213	Valid
3	X1C	0.889	>	0.213	Valid
Harga (X2)					
1	X2A	0.809	>	0.213	Valid
2	X2B	0.861	>	0.213	Valid
3	X2C	0.767	>	0.213	Valid
Tempat (X3)					
1	X3A	0.793	>	0.213	Valid
2	X3B	0.910	>	0.213	Valid
3	X3C	0.901	>	0.213	Valid
Promosi (X4)					
1	X4A	0.829	>	0.213	Valid
2	X4B	0.858	>	0.213	Valid
3	X4C	0.832	>	0.213	Valid
Orang (X5)					
1	X5A	0.782	>	0.213	Valid
2	X5B	0.830	>	0.213	Valid
3	X5C	0.863	>	0.213	Valid
Proses (X6)					
1	X6A	0.743	>	0.213	Valid
2	X6B	0.850	>	0.213	Valid
3	X6C	0.786	>	0.213	Valid
Bukti fisik (X7)					
1	X7A	0.924	>	0.213	Valid
2	X7B	0.951	>	0.213	Valid
3	X7C	0.914	>	0.213	Valid
Keputusan untuk menjdi nasabah (Y)					
1	YA	0.807	>	0.213	Valid
2	YB	0.804	>	0.213	Valid
3	YC	0.827	>	0.213	Valid

Berdasarkan data di atas dapat di ketahui bahwa pada setiap butir pertanyaan setiap variabel pada kuisioner menunjukkan nilai rhitung > rtabel, yang mana dapat di simpulkan bahwa seluruh butir pertanyaan yang terdapat pada kuisioner bisa dinyatakan valid atau sah.

Uji reliabilitas

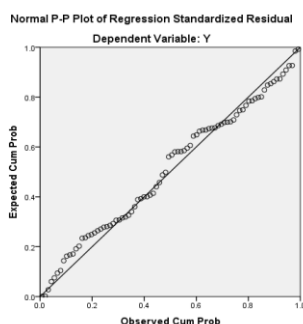
Tabel 6
Hasil uji reliabilitas

N Variabel		Cronbach Alpha	</>	0.600	Ket-erangan
1	Produk (X1)	0.851	>	0.600	Reliabel
2	Harga (X2)	0.736	>	0.600	Reliabel
3	Tempat (X3)	0.832	>	0.600	Reliabel
4	Promosi (X4)	0.780	>	0.600	Reliabel
5	Orang (X5)	0.757	>	0.600	Reliabel
6	Proses (X6)	0.703	>	0.600	Reliabel
7	Bukti fisik (X7)	0.919	>	0.600	Reliabel
8	Kepuasan untuk menjadi nasabah (Y)	0.741	>	0.600	Reliabel

Berdasarkan data di atas, menunjukkan bahwa pada setiap variabel, Menunjukkan nilai Cronbach Alpha > 0.600, dengan demikian dapat di simpulkan bahwa semua butir variabel atau item pertanyaan dapat dinyatakan reliabel

Uji asumsi klasik

Uji normalitas



Gambar 1

Gambar hasil uji normalitas

Berdasarkan gambar di atas, dapat diketahui bahwa titik titik menyebar mengikuti garis diagonalnya, yang mana berdasarkan data tersenut dapat disimpulkan bahwa model regresi berdistribusi dengan normal. Ghozal (2011)

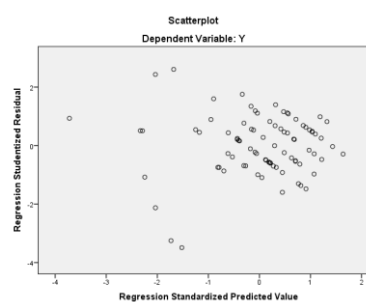
Uji multikolinieritas

Tabel 7
Tabel hasil uji multi kolinieritas

No	Variabel	Nilai Tolerance	Nilai VIF
1	Produk (X1)	0.863	1.158
2	Harga (X2)	0.776	1.289
3	Tempat (X3)	0.864	1.158
4	Promosi (X4)	0.501	1.995
5	Orang (X5)	0.876	1.141
6	Proses (X6)	0.556	1.800
7	Bukti fisik (X7)	0.961	1.040

Pada table di atas, yang mana menunjukkan hasil perhitungan uji multikolinieritas, menunjukkan angka tolerance pada setiap variabel lebih besar dari 0.100 dan nilai vif pada setiap variabel menunjukkan angka lebih kecil dari pada 10.00, hal ini menunjukkan bahwa pada regresi penelitian ini bisa dikatakan baik, dikarenakan tidak terjadi multikolinieritas atau korelasi antar variabel independent. Ghozali (2011)

Uji heterokedastisitas



Gambar 2

Hasil uji heterokedastisitas

Gambar diatas menunjukkan bahwa titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu y tanpa membentuk pola atau model tertentu seperti bergelombang, melebar dan menyempit, maka dapat di simpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas atau perbedaan varian variabel pada model regresi pada penelitian ini. Ghozali (2011)
 Uji regresi linier berganda

Tabel 8

Hasil uji regresi linier berganda

No	Variabel	Koefisien Regresi	Standart Error
	Konstanta	0.455	2.609
1	Produk (X1)	0.153	0.061
2	Harga (X2)	0.183	0.085
3	Tempat (X3)	-0.006	0.068
4	Promosi (X4)	0.302	0.092
5	Orang (X5)	0.188	0.068
6	Proses (X6)	0.273	0.102
7	Bukti fisik (X7)	-0.029	0.046

Berdasarkan tabel diatas dapat di dapatkan persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + \beta_7 x_7 + e$$

$$Y = (0.455) + 0.153 + 0.183 - 0.006 + 0.302 + 0.188 + 0.273 - 0.029 + e$$

Dengan keterangan :

- A = konstanta
- X1 = produk
- X2 = harga
- X3 = tempat
- X4 = promosi
- X5 = orang
- X6 = proses
- X7 = bukti fisik

- Y = minat konsumen
- B1 = koefisien regresi variabel produk
- B2 = koefisien regresi variabel harga
- B3 = koefisien regresi variabel tempat
- B4 = koefisien regresi variabel promosi
- B5 = koefisien regresi variabel orang
- B6 = koefisien regresi variabel proses
- B7 = koefisien regresi variabel bukti fisik
- e = standard error

Uji t parsial

Tabel 9

Uji t parsial

No	Variabel	Nilai sig	</>	Taraf sig
1	Produk (X1)	0.014	<	0.050
2	Harga (X2)	0.035	<	0.050
3	Tempat (X3)	0.929	>	0.050
4	Promosi (X4)	0.002	<	0.050
5	Orang (X5)	0.007	<	0.050
6	Proses (X6)	0.009	<	0.050
7	Bukti fisik (X7)	0.527	>	0.050

Hasil dari uji hipotesis untuk mengetahui pengaruh, produk, harga, tempat, promosi, orang, proses dan bukti fisik terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera di Desa Wonoasri Kecamatan tempurejo Kabupaten jember, Berdasarkan nilai signifikansi dapat disimpulkan bahwa variabel produk, harga, promosi, orang, proses, berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana ASri Sejahtera di Desa Wonoasri Kecamatan tempurejo Kabupaten jember, sedangkan variabel tempat dan bukti fisik tidak mempunyai pengaruh.

Dengan penjabaran seperti apabila nilai signifikansi < dari taraf signifikansi yaitu 0.05 maka hipotesis diterima, artinya variabel independen secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen. nilai signifikansi > dari taraf signifikansi yaitu 0.05 maka hipotesis ditolak, artinya variabel independen

secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (Ghozal ; 2011)

Uji koefisien determinasi

Tabel 10
Hasil koefisien determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	787 ^a	0.620	0.585

Berdasarkan data di atas dapat di simpulkan bawah peranan variabel produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, bukti fisik terhadap keputusan untuk emnjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember adalah sebesar 58.5% dan sisanya sebesar 41.5% di pengaruhi variabel lain yang berada di luar penelitian ini.

Pembahasan

Berdasarkan hasil uji t parsial yang dilakukan pada penelitian ini di ketahui bahwa :

Hipotesis 1 apakah produk x1 berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah :

Produk harus memberikan nilai dan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah dan produk tersebut tidak harus selalu berupa barang berwujud namun bisa juga dalam bentuk layanan atau jasa, secara umum varian produk,tingkat nilai produk dan kebutuhan akan produk dapat mempengaruhi minat konsumen untuk mendapatkan produk tersebut entah barang maupun jasa, dalam hal ini produk yang di tawarkan oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, tergolong bermacam macam dan BUMDES Dana Asri sejahtera juga telah merancang produk jasa mereka semaksimal mungkin untuk memberikan nilai yang lebih di bandingkan dengan kompetitor dan juga BUMDES Dana Asri Sejahtera telah merancang produk jasa mereka se-cocok mungkin dengan segmentasi masyarakat yang mereka jadikan sebagai target pemasaran jasa mereka yakni

segmen masyarakat pedesaan, yang di tujuakan untuk menarik minat calon nasabahnya.

Pada uji t yang dilakukan menunjukkan hasil nilai hitung signifikansi sebesar 0.014 yang mana lebih kecil dari taraf signifikansi yang di tetapkan yaitu 0.050, hal ini menunjukkan bahwa produk mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, hasil tersebut mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Alfian, dkk :2019) yang menunjukkan hasil yang sama.

Produk mempunyai pengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, sehingga dapat di simpulkan bahwa melalui varian varian produk, tingkat nilai produk dan tingkat kebutuhan dapat mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah, maka dalam hal ini dapat diketahui varian produk BUMDES yakni, tabungan, pinjaman, kredit barang dan kredit sembako, mempunyai peran dalam menentukan keputusan untuk menjadi nasabah, sehingga terjadi peningkatan jumlah nasabah yang signifikan yaitu sebesar 72% yang terjadi pada tahun 2020 pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

Hipotesis 2 apakah harga x2 berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah :

Harga merupakan jumlah atau biaya yang harus di keluarkan untuk mendapatkan barang atau jasa, menurut sudut pandang nasabah, harga yang wajar suatu produk keuangan merupakan harga yang terjangkau, harga ini harus sebanding dengan jasa dan pelayanan yang ditawarkan oleh pihak jasa keuangan tersebut, BUMDES Dana Asri Sejahtera sendiri menentukan harga atau biaya untuk memakai jasa mereka dengan harga yang relatif lebih murah di bandingkan dengan kompetitor, hal ini dilakukan untuk menarik minat calon nasabah sekaligus

memberikan bantuan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk usaha, pertanian, dan lainnya.

Pada uji t yang dilakukan menunjukkan hasil nilai hitung signifikansi sebesar 0.035 yang mana lebih kecil dari taraf signifikansi yang ditetapkan yaitu 0.050, hal ini menunjukkan bahwa harga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, hasil tersebut mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Soemarso :2019) yang menunjukkan hasil yang sama.

Melalui penelitian ini data yang diperoleh dari nasabah menunjukkan bahwa, harga yang sesuai dengan nilai jasa dan harga yang lebih murah di bandingkan jasa keuangan lainnya, Adapaun sistem harga yang ditetapkan oleh BUMDES yakni menetapkan suku bunga yang lebih rendah dari kompetitor, berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, sehingga dapat disimpulkan bahwa harga dapat mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah, sehingga terjadi peningkatan jumlah nasabah yang signifikan yaitu sebesar 72% yang terjadi pada tahun 2020 pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

Hipotesis 3 apakah tempat x3 berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah :

Tempat atau (place) merupakan organisasi organisasi atau perorangan yang menjaga tersedianya produk untuk dikonsumsi di berbagai daerah, nasabah lebih cenderung menyukai lokasi yang dekat dengan tempat tinggal karena tidak memerlukan usaha dan biaya yang lebih untuk menuju ke lokasi tersebut, Lokasi BUMDES Dana Asri Sejahtera terletak di Jl. Mojopahit No.77 Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, yang mana

pada lokasi tersebut sangat strategis, dekat dengan jalan utama yang mana hal tersebut sangat menjadi salah satu kelebihan yang dimiliki BUMDES Dana Asri Sejahtera.

Pada uji t yang dilakukan menunjukkan hasil nilai hitung signifikansi sebesar 0.929 yang mana lebih besar dari taraf signifikansi yang ditetapkan yaitu 0.050, hal ini menunjukkan bahwa tempat tidak mempunyai pengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, hasil tersebut berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Hidayati :2017) yang menunjukkan hasil bahwa tempat berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah, hasil uji statistik pada penelitian ini menunjukkan bahwa tempat BUMDES yang mudah di datangi, dekat dengan jalan utama dan aman, tidak mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, hal ini dikarenakan setiap transaksi yang dibutuhkan oleh nasabah, maupun calon nasabah, di layani dengan sistem jemput bola, dimana setiap hari kerja ada petugas atau pegawai dari BUMDES Dana Asri Sejahtera mendatangi nasabah untuk melakukan transaksi, maupun dengan calon nasabah baru, apabila ada masyarakat yang ingin mendaftar sebagai nasabah, maka petugas atau pegawai dari BUMDES Dana Asri Sejahtera akan mendatangi calon nasabah tersebut ke kediamannya, oleh karena itu tempat tidak mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah, dan peningkatan jumlah nasabah yang signifikan yaitu sebesar 72% yang terjadi pada tahun 2020 pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember tidak disebabkan oleh faktor tempat.

Hipotesis 4 apakah promosi x4 berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah :

Promosi merupakan cara perusahaan untuk memberikan informasi kepada pangsa pasarnya mengenai penawaran maupun produknya. Promosi terdiri dari beberapa alat komunikasi yang memiliki tujuan utama menyampaikan pesan kepada nasabah dan berisi tentang informasi dan penawaran, promosi yang diberikan oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera, berupa pemberian hadiah di hari raya, penyampaian informasi mengenai BUMDES dengan mendetail dan persuasif dan memberikan pelayanan dengan setiap hari mendatangi konsumen untuk melayani masyarakat yang ingin menabung, hal tersebut dilaksanakan agar masyarakat lebih merasa nyaman dan tertarik untuk menjadinasabah BUMDES Dana Asri Sejahtera.

Pada uji t yang dilakukan menunjukkan hasil nilai hitung signifikansi sebesar 0.002 yang mana lebih kecil dari taraf signifikansi yang ditetapkan yaitu 0.050, hal ini menunjukkan bahwa promosi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, hasil tersebut mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Qoriza :2019) yang menunjukkan hasil yang sama, hasil uji regresi linier berganda tersebut menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan oleh BUMDES seperti, strategi jemput bola, jadi yang BUMDES Dana Asri Sejahtera melakukan strategi dimana bukan konsumen yang datang untuk menabung tetapi karyawan dari BUMDES Dana Asri Sejahtera yang mendatangi setiap nasabah untuk menanyakan apakah akan melakukan kegiatan menabung atau meminjam, sosialisasi yang mendetail juga berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah dan penawaran hadiah kepada calon nasabah juga berdasarkan hasil penelitian ini dinyatakan dapat mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember. sehingga dapat disimpulkan bahwa promosi dapat

mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah, sehingga terjadi peningkatan jumlah nasabah yang signifikan yaitu sebesar 72% yang terjadi pada tahun 2020 pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

Hipotesis 5 apakah orang x5 berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah :

Karyawan jasa keuangan yang terlatih akan memberikan dampak positif terhadap nasabah, interaksi dan sikap karyawan jasa keuangan yang baik akan menimbulkan kepuasan nasabah terhadap bank tersebut, hal ini meliputi tingkat kesopanan, retorika, dan pemilihan diksi yang mudah di mengerti oleh nasabah.

Pada uji t yang dilakukan menunjukkan hasil nilai hitung signifikansi sebesar 0.007 yang mana lebih kecil dari taraf signifikansi yang ditetapkan yaitu 0.050, hal ini menunjukkan bahwa orang mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, hasil tersebut mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Ilosa :2019) yang menunjukkan hasil yang sama, hasil uji regresi linier berganda tersebut menunjukkan bahwa variabel orang seperti keramahan karyawan BUMDES, kecepatan dan ketepatan dalam pengelolaan keluhan dan hal yang nasabah ajukan, juga penggunaan bahasa yang benar oleh karyawan BUMDES dapat mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, oleh karena itu penerapan bahasa yang sopan, bahasa yang dapat dimengerti dan keterampilan karyawan yang mumpuni dalam berkomunikasi yang di suguhkan oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera dapat mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah. sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel karyawan dapat mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah, sehingga terjadi peningkatan jumlah

nasabah yang signifikan yaitu sebesar 72% yang terjadi pada tahun 2020 pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember

Hipotesis 6 apakah proses x_6 berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah :

Proses merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk memberikan apa yang di minta dan di perlukan konsumen menggunakan metode yang di percaya perusahaan, pada uji t yang dilakukan menunjukkan hasil nilai hitung signifikansi sebesar 0.009 yang mana lebih kecil dari taraf signifikansi yang di tetapkan yaitu 0.050, hal ini menunjukkan bahwa proses mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, hasil tersebut berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Samantika :2017) yang menunjukkan hasil proses tidak berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah, hasil uji regresi linier berganda penelitian ini menunjukkan bahwa variabel proses meliputi syarat syarat pendaftaran, tingkat kecepatan memproses pendaftaran dan keluhan keluhan nasabah dapat mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, oleh karena itu, proses yang di terapkan oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera yang berupa persyaratan dan ketentuan - ketentuan di berlakukan dengan se mudah dan secepat mungkin, dimana persyaratan yang dibutuhkan untuk menjadi nasabah hanya di butuhkan KTP dari calon nasabah, dan ketentuan untuk melakukan pinjaman hanya di butuhkan satu ketentuan yakni, peminjam harus merupakan salah satu nasabah yang mempunyai tabungan di BUMDES Dana Asri Sejahtera, berdasarkan penelitian ini di simpulkan bahwa hal hal tersebut dapat mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah, sehingga dapat di simpulkan bahwa proses dapat

mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah, sehingga terjadi peningkatan jumlah nasabah yang signifikan yaitu sebesar 72% yang terjadi pada tahun 2020 pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

Hipotesis 7 apakah bukti fisik x_7 berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah :

Bukti fisik merupakan hal yang dapat di lihat secara kasat mata oleh konsumen, hal ini yang akan memberikan persepsi konsumen terhadap suatu perusahaan, hal ini pula yang akan menjadi tolak ukur penilaian oleh konsumen maupun calon konsumen pada suatu perusahaan pada saat pertama kali konsumen atau calon konsumen melihat tampilan dari bagian bagian perusahaan tersebut, dalam pemasaran jasa menunjukkan titik yang akan ditemui oleh nasabah ketika mereka akan melakukan transaksi jasa yang disediakan pada area pelayanan dalam bank. Pakaian yang dikenakan teller, satpam, customer service, dan bahkan kepala cabang suatu bank dapat mempengaruhi persepsi nasabah.

Pada uji t yang dilakukan menunjukkan hasil nilai hitung signifikansi sebesar 0.527 yang mana lebih besar dari taraf signifikansi yang di tetapkan yaitu 0.050, hal ini menunjukkan bahwa bukti fisik tidak mempunyai pengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, hasil tersebut mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Shafitranata :2019) yang menunjukkan hasil yang sama, hal ini menunjukkan bahwa bukti fisik yang dimiliki oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera, meliputi, ruangan BUMDES yang rapi, fasilitas di ruangan BUMDES yang membuat nyaman dan tingkat keamanan pada saat berada di BUMDES, tingkat kerapihan dan keseragaman seragam yang dikenakan oleh karyawan, tidak mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri

Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, hal ini terjadi dikarenakan dua hal, yang pertama mengenai fasilitas yang di berikan BUMDES Dana Asri Sejahtera , seperti fasilitas ruangan, keamanan di sekitar BUMDES Dana Asri Sejahtera dan tingkat kerapihan ruangan BUMDES Dana Asri Sejahtera sendiri, yang mana hal ini tidak berpengaruh dikarenakan semua transaksi yang dilakukan, di laksanakan dengan sistem jemput bola, yang mana karyawan secara langsung mendatangi kediaman dari nasabah atau calon nasabah untuk melakukan transaksi yang di butuhkan, yang kedua adalah mengenai kerapihan dan keseragaman dari pakaian karyawan, hal ini tidak berpengaruh dikarenakan nasabah lebih mementingkan kinerja dan manfaat dari produk jasa dan pelayanan yang di berikan oleh karyawan BUMDES Dana Asri Sejahtera sehingga dapat di simpulkan bahwa bukti fisik tidak mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah, dan peningkatan jumlah nasabah yang signifikan yaitu sebesar 72% yang terjadi pada tahun 2020 pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember tidak di sebabkan oleh faktor bukti fisik.

4. Simpulan dan Saran

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menggunakan berbagai uji yang bertujuan untuk menunjang kemutakhiran data dan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan, maka hipotesis yang menyatakan produk, harga, promosi, orang dan proses sepenuhnya berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember. Sedangkan variabel tempat dan bukti fisik tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember. Hal ini dapat di simpulkan

sebagai berikut :

Pada segi variabel produk, diketahui bahwa variabel produk, meliputi variasi produk, tingkat kebutuhan masyarakat terhadap produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, dapat disimpulkan bahwa masyarakat akan lebih tertarik untuk menjadi nasabah apabila, variasi produk lebih banyak dan produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat, dari segi harga, diketahui bahwa variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, dapat disimpulkan bahwa masyarakat akan lebih tertarik jika harga yang di tawarkan terjangkau, harga lebih murah di bandingkan kompetitor dan harga yang bervariasi, dari segi variabel tempat, disimpulkan bahwa variabel tempat tidak berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, dapat disimpulkan bahwa faktor tempat meliputi, lokasi BUMDES yang dekat dengan jalan utama dan mudah di datangi tidak mempunyai pengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah ,dari segi promosi, diketahui bahwa bahwa variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, dapat disimpulkan bahwa, promosi BUMDES yang mendetail, dan hadiah hadiah yang di berikan BUMDES pada nasabah merupakan salah satu faktor yang membuat konsumen memutuskan untuk menjadi nasabah, dari segi variabel orang, disimpulkan bahwa variabel karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, dapat disimpulkan bahwa karyawan yang terampil, ramah, menggunakan Bahasa yang

mudah dimengerti merupakan salah satu faktor yang membuat konsumen memutuskan untuk menjadi nasabah, dari segi variabel proses, diketahui bahwa variabel proses berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, dapat disimpulkan bahwa alur mendaftar yang cepat, sistem prosedur yang efisien, penanganan keluhan merupakan salah satu faktor yang membuat konsumen memutuskan untuk menjadi nasabah, dari segi variabel bukti fisik, disimpulkan bahwa variabel bukti fisik tidak berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, dapat diketahui bahwa, faktor tata ruanagn dan fasilitas fasilitas yang berada di BUMDES tidak mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, disarankan kepada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, berdasarkan variabel penelitian :

Produk

Dapat meningkatkan tingkat variasi produk, bila di butuhkan mungkin dapat disarankan untuk membuat produk baru, seperti dana mendesak, yang mana nasabah dapat meminjam uang secara langsung bila ada kebutuhan mendesak dan dapat di cairkan pada hari yang sama,, tabungan hari tua, yakni tabungan yang hanya dapat di ambil apabila nasabah sudah menginjak umur tertentu, semisal 70 tahun, pinjaman berencana, yakni pinjaman yang bisa digunakan untuk kebutuhan jangka panjang, yang pinjamannya dapat di angsur beberapa tahap sesuai dengan keadaan rencana usaha yang dilakukan

Harga

Dapat menjaga harga yang sedang di tetapkan saat ini, dikarenakan harga yang di patok oleh BUMDES sudah terjangkau dan

lebih rendah di bandingkan dengan kompetitor yang dapat di jangkau oleh masyarakat, harga yang sesuai dengan tingkat jasa yang di berikan, dan harga yang relatif lebih murah di bandingkan jasa keuangan lainnya, akan lebih baik apabila masyarakat dapat mempunyai persepsi bahwa jasa yang di berikan jauh menguntungkan dari pada biaya yang di keluarkan.

Tempat

Lebih memprioritaskan anggaran pada bidang lainnya, dikarenakan faktor tempat tidak mempunyai pengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, agar supaya anggaran yang di kelola dapat efektif dan efisien dalam menjaring lebih banyak nasabah.

Promosi

Memperluas pemasarannya keluar dari Desa Wonoasri, yakni dapat berupa penyebaran banner yang menarik di luar Desa Wonoasri, melakukan pemasaran di media sosial jika di mungkinkan, tentunya hal tersebut sangat membantu sekali untuk mengenalkan BUMDES Dana Asri Sejahtera kepada masyarakat luas.

Orang

Dapat mempertahankan dan membina skill dan keterampilan karyawan seperti tingkat pelayanan yang ramah, pelayanan yang cepat dan tepat dan penggunaan Bahasa Bahasa yang mudah di mengerti oleh calon nasabah, adapun beberapa saran yang mungkin dapat di terapkan menyesuaikan dengan kebutuhan BUMDES Dana Asri Sejahtera , yakni dengan merekrut karyawan baru apabila jumlah nasabah sudah di luar kemampuan karyawan yang sekarang, sehingga karyawan tidak kewalahan untuk melayani nasabah.

Proses

Dapat mempertahankan dan menginovasi sistem prosedur yang efektif dan efisien, seperti alur mendaftar yang cepat, syarat – syarat untuk mendaftar yang mudah

di penuhi dan proses penanganan keluhan keluhan yang di proses dengan cepat dan tepat pula, sedikit tambahan mungkin bisa di terapkan menyesuaikan dengan kebutuhan BUMDES Dana Asri Sejahtera, yakni memberikan pelayanan untuk mendaftar online kepada calon nasabah yang berada cukup jauh dari jangkauan BUMDES Dana Asri Sejahtera.

Bukti fisik

Tidak terlalu memprioritaskan anggaran untuk aspek bukti fisik, disarankan agar anggaran lebih di fokuskan pada aspek lainnya, dikarenakan faktor bukti fisik tidak mempunyai pengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, agar supaya anggaran lebih efektif untuk menjaring nasabah baru.

Ucapan Terima Kasih

Alhamdulillah, dengan kemaha baikan Allah dan ridha-Nya, kami dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik baiknya, bukan usaha saya yang sudah maksimal yang dapat menyelesaikan skripsi ini, tetapi dengan rahmat dan ridha-Nya, maka terselesailah skripsi ini, pada kesempatan yang berbahagia ini saya ingin mengucapkan terimakasih banyak kepada pihak pihak yang membantu terselesainya skripsi ini, yaitu kepada :

Allah SubhanAllah Ta'ala, yang telah menyiramkan kebaikannya kepada kami, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini

Kedua orang tua saya, yaitu Bapak Saenol dan Ibu Imyani, kedua malaikat yang selalu membimbing dan mesupport saya, dengan keringat dan air mata

Kakek dan nenek, adik, serta seluruh keluarga yang telah mendukung saya

Ibu Bayu Wijayantini S.E, M.M, selaku dosen pembimbing saya, yang telah membimbing, mengarahkan dan

mempermudah penyusunan skripsi saya

Ibu Pawestri Winahyu S.Psi, M.M, selaku dosen pembimbing saya, yang telah membimbing, mengarahkan dan mempermudah penyusunan skripsi saya

Bapak R.Jarwadi HW beserta jajarannya selaku, pengurus BUMDES Dana Asri Sejahtera, yang telah memberikan saya izin, bimbingan dan motivasi selama melakukan penelitian di BUMDES Dana Asri Sejahtera

Seluruh Nasabah BUMDES Dana Asri Sejahtera yang telah membantu dan meluangkan waktu untuk penelitian saya

Daftar Pustaka

- Alfian, A., Kamase, J., & Damis, H. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Memilih Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Cabang Pangkep. PARADOKS: Jurnal Ilmu Ekonomi, 2(3), 8-18.
- Departemen pendidikan nasional pusat kajian dinamika sistem pembangunan (pkdsp).2007. buku panduan pendirian dan pengelolaan badan usaha milik desa (BUMDES).surabaya : universitas brawijaya.
- Ghozali, imam. 2011. aplikasi analisis multivariate dengan program spss. semarang: badan penerbit universitas diponegoro.
- Hidayati, A. N. (2016). PENGARUH FAKTORMARKETING MIX DAN FAKTOR SYARIAH TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH. Perisai: Islamic Banking and Finance Journal, 1(1)
- Ilosa, A., Zuhaida, Z., & Febrian, W. D. (2019). Analisis Pengaruh Marketing Mix Dalam Peningkatan Nasabah Tabungan Shar-e Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekanbaru. Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah, 2(2), 64-76
- Kotler, Philip dan Armstrong G. (2011). Prinsip

- prinsip pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta :Erlangga .
- Kotler dan Keller. 2009. manajemen pemasaran. edisi i, jilid 13. jakarta : erlangga
- Nata, S. N. (2019). PENGARUH BAURAN PEMASARAN JASA TERHADAP KEPUASAN DAN LOYALITAS NASABAH KREDIT MIKRO PT. BANK BJB BANDAR LAMPUNG. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 4(2), 362-374
- Ningtias, K. N. C., & Soemarso, E. D. (2019). Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Britama pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Cabang Pembantu Puri Anjasmoro Semarang. *Keunis*, 7(1), 20-33
- Qorizah, A., & SETIAWAN PRABOWO, P. R. A. Y. U. D. I. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil KPR Syariah Bank Jatim Syariah Surabaya. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*, 2(2)
- Sugiyono. 2010. metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan r&d. bandung: alfabeta.
- Sumantika, A., & Ardiyanto, F. (2017). Analisis Faktor-faktor Bauran Pemasaran (7p) yang Mempengaruhi Keputusan Pelaku Usaha UMKM dalam Pemilihan Pengajuan Kredit pada Bank di Daerah Istimewa YOGYAKARTA. *Jurnal Manajemen*, 7(2), 1-12
- Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran. Edisi Ketiga. Penerbit Andi. Yogyakarta