

**FAKTOR – FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN DALAM
KEPUTUSAN MENJADI NASABAH PADA
LEMBAGA PERKREDITAN DESA (LPD) DI
DI DESA ADAT INTARAN SANUR KECAMATAN DENPASAR
SELATAN**

Oleh
A.A.Ayu Manik Rahmawati¹
Kastawan Mandala²

¹Fakultas Ekonomi Universitas Udayana (Unud), Bali, Indonesia
e-mail: rahmawati.manik@yahoo.com/ telp: +6281999234516

²Fakultas Ekonomi Universitas Udayana (Unud), Bali, Indonesia

ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam keputusan menjadi nasabah pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan. Penelitian ini dilakukan di Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan. Jumlah sampel yang ditentukan sebanyak 100 orang dengan teknik *accidental sampling*. Hasil penelitian menemukan lima faktor yang dipertimbangkan terhadap keputusan menjadi nasabah pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan dengan varian sebesar 63,168 persen. Kelima faktor tersebut yaitu: (1) Faktor budaya, faktor ini memiliki *loading factor* sebesar 0,654. (2) Faktor sosial, faktor ini memiliki *loading factor* sebesar 0,610. (3) Faktor pribadi, faktor ini memiliki *loading factor* sebesar 0,657. (4) Faktor psikologis, faktor ini memiliki *loading factor* sebesar 0,661. (5) Faktor bauran pemasaran, faktor ini memiliki *loading factor* sebesar 0,660.

Kata Kunci: Faktor – Faktor, Keputusan, Nasabah, Lembaga Perkreditan Desa (LPD)

ABSTRACT

The research objective was to determine the factors considered in the decision to become customers at Village Credit Institutions (LPD) Intaran Sanur Village People. The research was conducted in the Village Credit Institutions (LPD) Intaran Sanur Village People. The samples are 100 people with accidental sampling technique. The results obtained five factors are considered to be the customer's decision in Village Credit Institutions (LPD) Intaran traditional village in the city of Denpasar Sanur with a variant of 63.168 percent. These five factors are: (1) cultural factors, this factor has a loading factor of 0.654. (2) social factors, this factor has a loading factor of 0.610. (3) personal factors, this factor has a loading factor of 0.657. (4) Psychological factors, this factor has a loading factor of 0.661. (5) the marketing mix factors, this factor has a loading factor of 0.660.

Keywords: Factor - Factor, Decision, Customer, Village Credit Institutions (LPD)

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah.

Bali dikenal dengan adat istiadat yang diatur dalam desa pakraman, diberikan hak otonom untuk mengatur kehidupan sosial ekonomi termasuk di dalamnya mengatur pengelolaan kekayaan desa adat. Menurut Gunawan (2009), LPD di Bali adalah Lembaga yang didirikan oleh desa adat dan berfungsi sebagai wadah kekayaan desa adat yang melaksanakan fungsi pemberdayaan ekonomi masyarakat Bali.

Jumlah penduduk tetap di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan sebanyak 24.799, dengan distribusi penduduk yang merata di setiap kelurahan. Jumlah ini sangat potensial sebagai calon nasabah di Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan.

Penurunan jumlah tabungan nasabah terjadi pada Tahun 2010 dan Tahun 2012, yaitu sebesar 2,71 persen dan 8,23 persen dari tahun sebelumnya. Penurunan deposito terjadi pada Tahun 2010 dan Tahun 2012 yaitu sebesar (10,26) persen dan (171,07) persen. Penurunan tersebut tidak terlepas dari perubahan kondisi ekonomi serta adanya pergantian pengurus pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan dengan objek penelitian adalah mengenai faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam keputusan menjadi nasabah

pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan.

Variabel-variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah:

| | Variabel | | Indikator |
|-------------------|-----------------|--|----------------------|
| Perilaku konsumen | Produk | Jenis Produk LPD | Yulianto,dkk. (2010) |
| | | Jasa tambahan LPD (Pembayaran Listrik,air,telepon) | Indrawan (2011) |
| | Harga | Tingkat suku bunga | Indrawan (2011) |
| | | Potongan harga (bunga) | Wardani(2010) |
| | Distribusi | Lokasi yang mudah dijangkau | Indrawan (2011) |
| | | Lokasi yang strategis | Raharjani (2005) |
| | Promosi | Promosi melalui brosur | Yulianto,dkk. (2010) |
| | | Promosi melalui papan iklan | Yulianto,dkk. (2010) |
| | Budaya | Kebiasaan | Indrawan (2011) |
| | | Fanatisme | Indrawan (2011) |
| | | Status sosial dalam masyarakat | Prawira (2010) |
| | | Gaya hidup | Simamora (2002) |
| | Sosial | Keluarga | Kotler&Keller (2009) |
| | | Teman | Kotler&Keller (2009) |
| | | Rekan kerja | Kotler&Keller (2009) |
| | | Tetangga | Indrawan (2011) |
| | | Asal geografis | Indrawan (2011) |
| | Pribadi | Pendapatan | Indrawan (2011) |
| | | Pendidikan | Indrawan (2011) |
| | | Pekerjaan | Simamora (2002) |
| | | Pengalaman | Pitriani (2011) |
| | | Pengetahuan | Prawira (2010) |
| | Psikologi | Keyakinan | Prawira (2010) |
| | | Kepercayaan | Simamora (2002) |
| | Usia | Simamora (2002) | |

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian adalah seluruh nasabah Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan sebanyak 2.805 orang dan banyaknya responden yang dijadikan sampel sebanyak 100 orang dengan menggunakan teknik *accidental sampling*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden penelitian didominasi oleh responden yang berusia 35-44 tahun sebesar 44 persen, hal ini disebabkan karena pada usia tersebut merupakan usia yang produktif dan pada usia tersebut seseorang sangat memungkinkan telah memiliki pekerjaan dan sudah memikirkan masa depannya. Berdasarkan jenis kelamin, responden penelitian ini didominasi oleh responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 53 persen karena laki-laki memiliki peran yang besar di dalam keluarga, hal ini disebabkan karena laki-laki adalah sebagai tulang punggung keluarga sehingga dapat memenuhi kebutuhan anggota keluarganya. Berdasarkan pekerjaan, responden penelitian ini didominasi oleh responden yang berprofesi sebagai pegawai swasta sebesar 53 persen karena sebagian besar penduduk di Desa Adat Intaran berprofesi sebagai pegawai swasta. Berdasarkan tingkat pendidikan, responden penelitian ini didominasi oleh responden yang berpendidikan SMA sebesar 48 persen karena pada masa ini sesuai dengan umur responden yang rata-rata berumur 35-44 Tahun tersebut tingkat pendidikan SMA sudah termasuk cukup bagi sebagian besar responden, dikarenakan kebanyakan dari mereka langsung bekerja. Berdasarkan pengalaman nasabah, ditemukan

bahwa sebagian besar responden menjadi nasabah di LPD selama 4 Tahun karena dengan adanya LPD di Desa Adat Intaran Sanur masyarakat menjadi sangat terbantu oleh pelayanan yang diberikan LPD dari awal berdirinya sampai sekarang sehingga masyarakat mempercayai LPD untuk tempat menyimpan atau meminjam uang.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Perhitungan korelasi menunjukkan bahwa dari 25 variabel yang diteliti menghasilkan korelasi yang lebih dari atau sama dengan 0,3 yang berarti memiliki validitas yang cukup. Hasil perhitungan didapatkan koefisien *alpha cronbach* sebesar 0,928. Hal ini menunjukkan bahwa pengukuran tersebut dapat memberikan hasil yang konsisten, apabila dilakukan pengukuran kembali terhadap obyek yang sama.

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur keandalan suatu instrumen, pada penelitian ini digunakan koefisien *alpha cronbach*. Hasil perhitungan didapatkan koefisien *alpha cronbach* sebesar 0,928 (Lampiran 5). Husein Umar (2002:207) menyatakan bahwa nilai suatu instrumen dikatakan reliabel bila nilai *alpha cronbach* $\geq 0,6$. Hal ini menunjukkan bahwa pengukuran tersebut dapat memberikan hasil yang konsisten, apabila dilakukan pengukuran kembali terhadap obyek yang sama.

Pembahasan

Faktor-Faktor Yang Dipertimbangkan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan di Kota Denpasar

1) Merumuskan masalah

Langkah ini mengidentifikasi sebanyak 25 variabel yang menjadi penentu keputusan seseorang menjadi nasabah LPD di Desa Adat Intaran Sanur.

2) Membuat matrik korelasi

- a. Nilai *determinant of correlation matrix* yang diperoleh menunjukkan angka yang mendekati nol (0) yaitu sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa variabel-variabel yang teridentifikasi saling berhubungan/berkorelasi.
- b. Nilai besaran *bartlett test of sphericity* dengan *significance* sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antar variabel tersebut adalah sangat signifikan.
- c. Nilai *kaiser-meyer-olkin* (KMO) berdasarkan analisis diperoleh nilai sebesar 0,802 yang lebih besar dari 0,5. Hal ini menunjukkan bahwa ukuran sampel yang digunakan termasuk dalam kategori baik.
- d. Nilai *measure of sampling adequacy* (MSA) masing-masing variabel lebih besar dari 0,5 dengan kisaran nilai antara 0,566 sampai 0,906.

3) Menentukan jumlah faktor

Berdasarkan analisis faktor dengan metode *principal component analysis* (PCA), terdapat enam faktor yang terbentuk sebagai faktor-faktor dalam

keputusan menjadi nasabah pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan. Hasil tersebut menggambarkan masih ada satu faktor yang tidak memenuhi kriterianya. Oleh sebab itu perlu dilakukan rotasi faktor.

4) Rotasi faktor

Setelah dilakukan rotasi faktor, akhirnya diperoleh 5 faktor sebagai refleksi dari 25 variabel yang dianalisis. Faktor-faktor tersebut terbentuk dari 25 variabel yang dapat mewakili persepsi konsumen.

5) Interpretasi faktor

Interpretasi faktor dilakukan dengan mengelompokkan variabel yang memiliki *loading factor* minimal 0,4. Variabel dengan *loading factor* kurang dari 0,4 dikeluarkan dari model. Kelima faktor tersebut diberi nama sesuai dengan variabel yang memiliki *loading factor* tertinggi pada setiap faktor yang terbentuk. Faktor-faktor tersebut adalah:

a) Faktor bauran pemasaran

- (1) Variabel jenis produk dengan *loading factor* sebesar 0,880. Berbagai pilihan jenis produk (jasa layanan) yang disediakan Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan, memberikan lebih banyak alternatif pilihan bagi nasabah sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.
- (2) Variabel jasa tambahan LPD dengan *loading factor* sebesar 0,835. Jasa tambahan yang disediakan Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan, tentu akan memudahkan nasabah dalam melakukan pembayaran berbagai kewajiban sehari-hari.

- (3) Variabel tingkat suku bunga dengan *loading factor* sebesar 0,854. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan selalu berusaha memberikan suku bunga tinggi bagi deposan dan suku bunga rendah bagi debitur.
- (4) Variabel potongan harga (biaya jasa) dengan *loading factor* sebesar 0,867. Potongan harga diberikan LPD kepada nasabah untuk membantu dan meringankan beban nasabah, namun potongan harga ini dibarengi dengan syarat dan ketentuan yang berlaku di LPD Intaran.
- (5) Variabel brosur dengan *loading factor* sebesar 0,859. Brosur yang disebar oleh Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan bertujuan untuk menginformasikan jasa layanan dengan spesifikasi yang lengkap.
- (6) Variabel promosi melalui papan nama dengan *loading factor* sebesar 0,896. Papan nama yang dipajang di depan Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan bertujuan untuk memudahkan nasabah dalam menemukan LPD.
- (7) Variabel lokasi yang mudah dijangkau dengan *loading factor* sebesar 0,897. Lokasi LPD dekat dengan jalan raya sehingga tidak sulit bagi nasabah untuk datang ke LPD tersebut.
- (8) Variabel lokasi yang strategis dengan *loading factor* sebesar 0,902. Lokasi yang dipilih oleh Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan didirikan di daerah pariwisata Sanur.

b) Faktor psikologis

- (1) Variabel kebiasaan dengan *loading factor* sebesar 0,868. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan mengetahui kebiasaan para nasabah dalam menyimpan uang sehingga LPD dapat berkarya dengan menyediakan jasa yang diadaptasikan dengan kebiasaan nasabah.
- (2) Variabel fanatisme dengan *loading factor* sebesar 0,906. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan selalu memperhatikan citra dan menyediakan pelayanan yang berkualitas sehingga timbul fanatisme terhadap LPD tersebut.
- (3) Variabel usia dengan *loading factor* sebesar 0,922. Kelompok usia yang dominan menjadi nasabah pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan adalah yang tergolong usia produktif yaitu kelompok usia 31-40 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah LPD adalah orang dewasa (cukup rasional).
- (4) Variabel keyakinan dengan *loading factor* sebesar 0,951. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan selalu menjaga citra untuk membangun keyakinan yang positif dan ini ditunjukkan dengan kualitas pelayanan sehingga variabel keyakinan menjadi *loading factor* yang tertinggi.
- (5) Variabel kepercayaan dengan *loading factor* sebesar 0,947. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar

Selatan selalu memperhatikan citra dan pelayanan agar membangun kepercayaan tinggi terhadap LPD dan ini ditunjukkan dengan kualitas pelayanan yang tinggi.

c. Faktor sosial

- (1) Variabel asal geografis dengan *loading factor* sebesar 0,899. Asal geografis mampu membuat seseorang tertarik untuk memilih lembaga keuangan (LPD) yang dekat dengan tempat tinggal dan menjadi nasabah..
- (2) Variabel keluarga dengan *loading factor* sebesar 0,913. Keluarga mampu mempengaruhi seseorang untuk merubah keputusannya dan menjadi nasabah. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan selalu meyakinkan keluarga nasabah untuk menjadi nasabah LPD Intaran.
- (3) Variabel teman dengan *loading factor* sebesar 0,937. Teman juga mampu mempengaruhi seseorang untuk merubah keputusannya dan menjadi nasabah di LPD tersebut.
- (4) Variabel rekan kerja dengan *loading factor* sebesar 0,930. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan mencoba mencari tahu siapa saja rekan dari nasabah potensial sehingga bisa mempengaruhi teman dari nasabah tersebut untuk menjadi nasabah di LPD.
- (5) Variabel tetangga dengan *loading factor* sebesar 0,884. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar

Selatan mencoba mempengaruhi calon nasabah melalui tetangganya yang sudah menjadi nasabah di LPD tersebut.

d. Faktor pribadi

- (1) Variabel pendapatan dengan *loading factor* sebesar 0,922. Pendapatan dalam hal ini adalah seberapa banyak uang yang dimiliki oleh nasabah untuk mampu menjadi nasabah.
- (2) Variabel pendidikan dengan *loading factor* sebesar 0,925. Nasabah yang berpendidikan akan memilih lembaga keuangan yang kredibel ini memiliki *loading factor* tertinggi sehingga bisa dikatakan Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan mempunyai nasabah yang sebagian besar berpendidikan.
- (3) Variabel pekerjaan dengan *loading factor* sebesar 0,848. Jenis pekerjaan nasabah berkontribusi terhadap niat seseorang untuk menjadi nasabah LPD Intaran.
- (4) Variabel pengalaman dengan *loading factor* sebesar 0,898. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan mempunyai citra yang bagus di mata nasabah dari pengalamannya tersebut.
- (5) Variabel pengetahuan dengan *loading factor* sebesar 0,898. Nasabah berdasarkan pengetahuan yang dimilikinya akan memilih lembaga keuangan yang memiliki citra yang baik.

e. Faktor sub budaya

- (1) Variabel status sosial dengan *loading factor* sebesar 0,950. Status sosial nasabah berkontribusi terhadap niat seseorang untuk menjadi nasabah LPD Intaran.
- (2) Variabel gaya hidup dengan *loading factor* sebesar 0,950. Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan tentu mengikuti pola hidup nasabah di kota Denpasar dengan memberikan kesan lembaga keuangan yang elegan namun sesuai dengan menyesuaikan dengan keinginan nasabah.

6) Menentukan ketepatan model

Dalam penelitian ini, residual yang diperoleh adalah 11 persen atau 34 residual dengan nilai absolute di atas 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa model memiliki ketetapan sebesar 66 persen.

Variabel-Variabel Yang Mewakili Setiap Faktor Yang Dipertimbangkan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan

- 1) Variabel lokasi yang strategis merupakan variabel yang mewakili faktor bauran pemasaran, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,902
- 2) Variabel keyakinan merupakan variabel yang mewakili faktor psikologis, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,945
- 3) Variabel teman merupakan variabel yang mewakili faktor sosial, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,912

- 4) Variabel pendapatan merupakan variabel yang mewakili faktor pribadi, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,919
- 5) Variabel gaya hidup dan status sosial merupakan variabel yang mewakili faktor sub budaya, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,925

Analisis Faktor-Faktor Yang Dipertimbangkan Terhadap Keputusan Menjadi nasabah Pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan.

Faktor-faktor yang dipertimbangkan terhadap keputusan menjadi nasabah pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan dapat dilihat pada Tabel 4.6 berikut :

Tabel 1. Faktor-Faktor Yang Dipertimbangkan Terhadap Keputusan Menjadi nasabah pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan.

| No. | Faktor | <i>Eigen Value</i> | <i>Percent of Variance</i> |
|-----|-------------------------|--------------------|----------------------------|
| 1. | Faktor bauran pemasaran | 9,051 | 24,254 |
| 2. | Faktor psikologis | 3,826 | 17,256 |
| 3. | Faktor Sosial | 3,244 | 16.901 |
| 4. | Faktor budaya | 2,899 | 16.248 |
| 5. | Faktor pribadi | 1,472 | 7,206 |

Sumber : Lampiran 7

Implikasi Strategi

- 1) Faktor bauran pemasaran

Faktor bauran pemasaran merupakan faktor yang paling dominan menjadi pertimbangan untuk menjadi nasabah pada LPD. Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan. Kebijakan yang dapat diambil oleh manajemen LPD adalah dengan memperhatikan lokasi tempat beroperasinya LPD tersebut.

- 2) Faktor psikologis

Faktor psikologis merupakan faktor kedua yang menjadi pertimbangan untuk menjadi nasabah pada LPD Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan. Kebijakan yang dapat diambil oleh manajemen LPD adalah dengan menjaga kualitas pelayanan sehingga nasabah semakin yakin dan loyal untuk menabung di LPD.

3) Faktor sosial

Faktor sosial merupakan faktor ketiga yang menjadi pertimbangan untuk menjadi nasabah pada LPD Di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan. Kebijakan yang dapat diambil oleh manajemen LPD adalah dengan melakukan persuasi kepada nasabah untuk mengajak teman-temannya untuk ikut menabung di LPD, selain itu menjaga kenyamanan mereka selama bertransaksi di LPD juga akan ikut membantu dalam menciptakan loyalitas pada LPD.

4) Faktor pribadi

Faktor pribadi merupakan faktor keempat yang menjadi pertimbangan untuk menjadi nasabah pada LPD di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan Denpasar Selatan. Kebijakan yang dapat diambil oleh manajemen LPD adalah dengan memberdayakan potensi pembangunan daerah sekitar LPD melalui strategi CSR sehingga perekonomian berjalan lancar. Hal ini akan mendorong bertumbuhnya pendapatan sehingga masyarakat cenderung mencari lembaga keuangan yang mampu memfasilitasi keuangan mereka.

5) Faktor sub budaya

Faktor sub budaya merupakan faktor kelima yang menjadi pertimbangan untuk menjadi nasabah pada LPD di Desa Adat Intaran Sanur Kecamatan

Denpasar Selatan. Kebijakan yang dapat diambil oleh manajemen LPD adalah dengan mempercantik eksterior dan interior LPD. Hal ini dimaksudkan untuk masyarakat yang memperhatikan status sosialnya agar pandangan mereka terhadap lembaga keuangan lokal tidak dianggap sebelah mata, dengan begitu status sosial akan berlaku sama untuk setiap orang.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusannya menjadi nasabah LPD Intaran adalah:
 - 1) Faktor bauran pemasaran, faktor ini memiliki *percentage of Variance* sebesar 24,254.
 - 2) Faktor psikologis, faktor ini memiliki *percentage of Variance* sebesar 17,256.
 - 3) Faktor sosial, faktor ini memiliki *percentage of Variance* sebesar 16,901.
 - 4) Faktor pribadi, faktor ini memiliki *percentage of Variance* sebesar 16,248.
 - 5) Faktor sub budaya, faktor ini memiliki *percentage of Variance* sebesar 7,206.

2. Variabel yang mewakili setiap faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan menjadi nasabah LPD Intaran adalah:
 1. Variabel lokasi yang strategis merupakan variabel yang mewakili faktor bauran pemasaran, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,902

2. Variabel keyakinan merupakan variabel yang mewakili faktor psikologis, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,945
3. Variabel teman merupakan variabel yang mewakili faktor sosial, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,912
4. Variabel pendapatan merupakan variabel yang mewakili faktor budaya, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,919
5. Variabel gaya hidup dan status sosial merupakan variabel yang mewakili faktor pribadi, karena memiliki *loading factor* yang tertinggi yaitu sebesar 0,925

Saran

Pihak LPD Intaran hendaknya membuat inovasi dan kreatif dalam mengembangkan jasa layanan yang berpotensi menarik minat nasabah yang berkaitan dengan jasa layanan keperluan rumah tangga seperti, pembayaran tagihan listrik, air, dan lainnya. Pihak manajemen LPD Intaran sebaiknya memperhatikan kebiasaan calon nasabah atau masyarakat yang berdomisili di sekitar LPD tersebut. Manajemen LPD Intaran bisa bekerja sama dengan banjar yang ada di sekitar LPD untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai pentingnya menabung.

Denpasar merupakan pusat segala kegiatan yang tentu akan selalu diikuti oleh perkembangan gaya hidup masyarakatnya. Selain itu, LPD Intaran sebaiknya menjaga lingkungan kerja yang nyaman sehingga para nasabah tidak bosan saat melakukan antrian.

DAFTAR RUJUKAN

- Bilson Simamora. 2002. *Riset Pemasaran, Falsafah, Teori, dan Aplikasi*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Gunawan, Joni. Yuniarinto, Agung. Tantawati AS. 2010. Analisis Pengambilan Keputusan Rumah Tangga Dalam Membeli Produk Semen (Studi Pada Rumah Tangga di Kota Surabaya). *Wacana*. Vol.13 No.1 : Hal 70-83.
- Indrawan, I Made. 2011. Faktor-Faktor Yang Dipertimbangkan Konsumen Dalam Keputusan Menjadi Nasabah Pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Desa Pakraman Kediri Tabanan. *Skripsi Manajemen*.
- Kotler & Keller, 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 2. Edisi 12. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketigabelas. Jakarta : Erlangga.
- K. Yulianto Firman. 2010. Analisis Pengaruh Faktor Bauran Pemasaran Terhadap Pertimbangan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Di Kota Medan. *Jurnal Wacana*.. 13 (4) : h : 537-551
- Raharjani, Jeni. 2005. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pemilihan Pasar Swalayan Sebagai Tempat Berbelanja (Studi Kasus Pada Pasar Swalayan Di Kawasan Seputar Simpang Lima Semarang). *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*. Vol.2 No.1.