

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Penelitian Terdahulu

Tri puji astuti (2011) “Analisis Faktor yang dipertimbangkan nasabah dalam mengambil kredit umum pedesaan pada BRI unit kersana Brebes” Berdasarkan hasil uji statistik dengan menggunakan analisis faktor, dihasilkan delapan faktor yang berpengaruh dalam pengambilan KUPEDES di Bank Rakyat Indonesia Unit Kersana Brebes adalah sebagai berikut : (1) Faktor sosial budaya yang terdiri dari variabel keluarga, sub-budaya, budaya, peran dan status dan kelompok acuan. (2) Faktor strategi perusahaan yang terdiri dari variabel produk, harga dan promosi. (3) Faktor status ekonomi yang terdiri dari variabel pekerjaan, usia dan tahap siklus hidup dan keadaan ekonomi. (4) Faktor pelayanan yang terdiri dari variabel jaminan dan empati. (5) Faktor psikologi yang terdiri dari variabel kepercayaan dan sikap pendirian dan pengetahuan. (6) Faktor persepsi terhadap lokasi yang terdiri dari persepsi dan lokasi. (7) Faktor status sosial yang terdiri dari variabel gaya hidup dan kelas sosial. (8) Faktor pribadi yang terdiri dari variabel kepribadian dan konsep pribadi.

Ralina Transistari (2013) “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit Oleh Pelaku Usaha Kecil Menengah Di Kabupaten Sleman (Kasus Pada Debitur Bank Umum Dan Bank Perkreditan Rakyat)” menyatakan bahwa terdapat perbedaan faktor yang berpengaruh dalam pengambilan kredit antara nasabah bank BRI dan BPR Danagung. Untuk bank BRI faktor yang berpengaruh hanya suku bunga, jaminan, dan pelayanan, sementara untuk BPR Danagung hanya faktor yang berpengaruh adalah suku bunga, nominal kredit, dan pelayanan. Faktor yang dominan memberi pengaruh pada kedua bank tersebut juga berbeda. Untuk BRI faktor yang dominan adalah jaminan, sementara pada nasabah BPR adalah suku bunga.

Dina Saripatul Radiah (2014) berjudul “Analisis Faktor –Faktor Yang

FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN NASABAH DALAM KEPUTUSAN MENGAMBIL KREDIT KONSUMTIF PADA BANK PERKREDITAN RAKYAT (BPR) DI KABUPATEN MALANG

Author : NURHADI NPK : K.2013.5.32504

Mempengaruhi Keputusan Nasabah Mengambil KPR Pada Bank Mandiri Cabang Utama Samarinda” menyatakan bahwa product, prices, dan process berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah Mandiri mengambil KPR pada Bank Mandiri dimana product dengan koefisien 0,422 diperoleh nilai t hitung sebesar $3,631 > t$ tabel sebesar 1,960 dengan tingkat signifikansi 0,020 dan batas signifikansi 0,05 atau berada di bawah taraf 5%, prices (harga) dengan koefisien 0,367 diperoleh nilai t hitung = $2,875 > t$ tabel 1,960 dengan tingkat signifikansi 0,026 dan batas signifikansi 0,05 berada di bawah taraf 5%, dan process koefisien sebesar 0,422 diperoleh nilai t hitung sebesar $3,419 > t$ tabel sebesar 1,960 dengan tingkat signifikansi 0,023 dan batas signifikansi 0,05, nilai tersebut berada di bawah taraf 5% sedangkan place (tempat), promotion (promosi), people (orang), dan physical evidence (bukti fisik) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil KPR pada Bank Mandiri.

Gusti Ayu Putu Suarni (2014) “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Pada LPD (Lembaga Perkreditan Desa) Desa Pakraman Manggissari” ditarik simpulan sebagai berikut. Faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil kredit pada LPD Desa Pakraman Manggissari adalah faktor kebudayaan dengan nilai varian sebesar 53,646%, faktor sosial dengan nilai varian sebesar 22,980%, faktor psikologis dengan nilai varian sebesar 14,639, dan faktor pribadi dengan nilai varian sebesar 8,735%. Faktor yang paling dominan mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil kredit pada LPD Desa Pakraman Manggissari adalah faktor kebudayaan dengan nilai varimax rotation 53,646%.

I Gusti Ngurah Kardi Yasa (2015) “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Kredit Pada PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) Pos Singaraja” bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil kredit pada PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) Pos Singaraja yaitu faktor produk, faktor proses, faktor bukti fisik, faktor kehandalan dan faktor jaminan. Sedangkan faktor yang paling dominan mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil kredit pada PT. Finansia Multi Finance

(Kredit Plus) Pos Singaraja adalah faktor produk dengan varian sebesar 32,846%.

2.1.2 Teori Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

A. Pengertian Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyebutkan bahwa BPR adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan No 10 tahun 1998, (Irmayanto,dkk,2004) BPR diklasifikasikan menjadi :

BPR Badan Kredit Desa, terdiri dari :

- a. Bank Desa
- b. Lumbung Desa

BPR Bukan Badan Kredit Desa, terdiri dari :

- a. BPR eks LDKP
- b. Bank Pasar
- c. BKPD (Bank Karya Produksi Desa)
- d. Bank Pegawai

LDKP (Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan)

Adapun bentuk hukum BPR adalah :

- a. Perusahaan Daerah
- b. Koperasi
- c. Perseroan Terbatas
- d. Bentuk Lain yang ditetapkan dengan peraturan pemerintah

B. (Manurung dan raharja,2004) Fungsi BPR adalah sebagai berikut :

- a. Memberi pelayanan perbankan kepada masyarakat yang sulit atau tidak memiliki akses ke bank umum
- b. Membantu pemerintah mendidik masyarakat dalam memahami pola

FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN NASABAH DALAM KEPUTUSAN MENGAMBIL KREDIT KONSUMTIF PADA BANK PERKREDITAN RAKYAT (BPR) DI KABUPATEN MALANG

Author : NURHADI NPK : K.2013.5.32504

nasional agar ekselaborasi pembangunan di sektor pedesaan dapat lebih dipercepat

- c. Menciptakan pemerataan kesempatan berusaha terutama bagi masyarakat pedesaan
- d. Mendidik dan mempercepat pemahaman masyarakat terhadap pemanfaatan lembaga keuangan formal sehingga terhindar dari jeratan rentenir

Kegiatan usaha yang diperkenankan bagi BPR secara umum adalah sebagai berikut :

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu kemudian Menyalurkan kredit dana itu
- b. Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah
- c. Menempatkan dananya dalam bentuk SBI, deposito berjangka, sertifikat deposito, dan atau tabungan pada bentuk lain

C. Tujuan Pendirian BPR

(Irmayanto,dkk,2004) Pendirian BPR memiliki tujuan, yaitu :

- a. Diarahkan untuk memenuhi kebutuhan jasa pelayanan perbankan bagi masyarakat pedesaan
- b. Menunjang pertumbuhan dan modernisasi ekonomi pedesaan sehingga para petani, nelayan dan para pedagang kecil di desa dapat terhindar dari lintah darat, pengijon dan pelepas uang
- c. Melayani kebutuhan modal dengan prosedur pemberian kredit yang mudah dan sederhana mungkin sebab yang dilayani adalah orang-orang relatif rendah pendidikannya
- d. Ikut serta memobilisasi modal untuk keperluan pembangunan dan turut membantu rakyat dalam berhemat dan menabung dengan menyediakan tempat yang dekat, aman, dan mudah untuk menyimpan uang bagi penabung kecil.

2.1.3 Teori Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit konsumtif

A. Pengertian Keputusan

Menurut (Samarwan 2004, pada Kuncoro & Adithya, 2010) suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Adapun menurut Ralph C. Davis (Hasan, 2004) keputusan adalah hasil pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Suatu keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pernyataan. Keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang apa yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan dapat pula berupa tindakan terhadap pelaksanaan dari perencanaan.

B. Pengertian Kredit

Menurut Suhardjono (2004: 11) kredit adalah penyediaan uang atau yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan pihak peminjam. Pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan.

Menurut Komarudin Sastradipoera (2004: 15) kredit adalah kemampuan untuk melakukan suatu pembelian atau suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan, ditangguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati.

Adapun Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti (2004: 1) mengatakan bahwa kredit merupakan suatu kepercayaan dari seseorang atau badan yang diberikan kepada seseorang atau badan lainnya yaitu bahwa yang bersangkutan pada masa yang akan datang akan memenuhi segala sesuatu kewajiban yang telah diperjanjikan terlebih dahulu.

C. Pengertian Kredit Konsumtif

Kredit konsumtif (Dunil, 2005) adalah kredit yang diberikan bank untuk membeli barang kebutuhan yang sifatnya jangka panjang seperti rumah, kendaraan (sepeda motor dan mobil) bahkan untuk peralatan rumah tangga seperti kulkas, tv, dan lain-lain. Pemberian kredit konsumtif harus dilakukan dengan memperhatikan kemampuan nasabah khususnya pendapaannya (gaji dan lainnya) yang harus

FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN NASABAH DALAM KEPUTUSAN MENGAMBIL
KREDIT KONSUMTIF PADA BANK PERKREDITAN RAKYAT (BPR) DI KABUPATEN
MALANG

Author : NURHADI NPK : K.2013.5.32504

mampu untuk membayar cicilan tetap selama kredit berjalan. Lazimnya calon dianggap cukup mampu apabila yang dipakai untuk cicilan kredit < 40% dari gajinya. Artinya, dianggap sisa gaji sebesar 60% masih cukup untuk biaya hidup yang bersangkutan dengan keluarganya. Angka 40% tersebut tidak mutlak, karena semakin tinggi penghasilan persentase tersebut dapat pula menjadi rendah.

Kredit konsumsi umumnya dengan memperhitungkan suku bunga secara flat. Jadi, kalau suku bunga setahun ditetapkan sebesar 10% maka untuk lima tahun bunganya menjadi 50%. Pokok ditambah bunga dibagi jangka waktu kredit adalah cicilan yang harus dibayar debitur. Selain dengan suku bunga flat, ada juga yang melakukan perhitungan bunga berdasarkan sisa hutang, namun tetap dengan cicilan pokok dan bunga yang sama setiap bulan.

D. Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit

Pengertian Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit yaitu sebuah proses keputusan mengambil kredit pada suatu bank (Philip Kotler, 2002: 207). Menurut Schiffman, Kanuk (2004, pada Kuncoro & Adithya, 2010) Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit adalah pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pengambilan kredit, artinya bahwa seseorang dapat membuat keputusan, haruslah tersedia alternatif lainnya.

E. Pentingnya Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit Konsumsi

Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit, sangat penting sebelum nasabah mengambil kredit pada bank. Keputusan bermaksud agar tidak adanya hambatan baik yang besar maupun yang kecil, sehingga perlu diambil suatu keputusan. Keputusan yang diambil dapat saja menimbulkan efek dan memunculkan masalah pada bidang yang lain, sehingga saat mengambil keputusan harus cermat dalam hal seperti ini agar kerja organisasi dapat terus mendekati tujuan yang telah direncanakan sebelumnya.

Seorang nasabah yang hendak melakukan pilihan maka ia harus memiliki pilihan alternatif. Dengan demikian, ia harus mengambil keputusan produk apa yang akan dipilihnya, atau ia harus memilih satu dari beberapa pilihan produk kredit yang ada. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Mengambil

Kredit, antara lain : faktor internal (pribadi, psikologis) dan faktor eksternal (lokasi, pelayanan, prosedur kredit).

2.1.4 Teori Faktor Pribadi

Kepribadian menurut Ujang Sumarwan (2011: 38) adalah dapat mempengaruhi perilaku seseorang dalam mengambil keputusan. Faktor perbedaan karakteristik yang paling dalam pada diri manusia. Perbedaan tersebut menggambarkan ciri unik dari masing-masing individu.

Faktor pribadi terdiri dari (Kotler, 2012: 177-181):

1. Usia dan Tahap Siklus Hidup

Perubahan usia dan siklus hidup dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk atau jasa. Hal ini dikarenakan dalam setiap tingkatan usia dan siklus hidup terjadi perubahan selera, kepentingan, dan kebutuhan. Semakin seseorang bertambah dewasa kebutuhannya juga semakin kompleks. Begitupun apabila seseorang mengalami tahapan siklus keluarga, ada kalanya kebutuhannya juga semakin kompleks.

2. Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi

Pekerjaan dan keadaan ekonomi seseorang dapat mempengaruhi daya beli produk atau jasa. Para pemasar biasanya mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerjaan yang memiliki kecenderungan minat diatas rata-rata dalam produk atau jasa mereka. Setiap orang menyesuaikan pilihannya dalam membeli produk atau jasa berdasarkan jenis pekerjaan. Begitupun dengan keadaan ekonomi, setiap orang juga akan mempertimbangkan keputusan membeli produk atau jasa berdasarkan pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan kepemilikan kekayaan, serta kemampuan meminjam dan pendirian terhadap belanja dan menabung.

3. Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian merupakan suatu pola dari perilaku, pemikiran atau sifat dari diri seseorang. Pada umumnya diuraikan dalam arti rasa percaya diri, dominasi, kemudahan bergaul, otonomi, mempertahankan diri, kemampuan adaptasi, dan keagresifan. Adapun konsep diri merupakan

cara bagi seseorang dalam melihat bagaimana gambaran dirinya sendiri dan pada saat yang sama ia memiliki gambaran tentang diri orang lain.

4. Gaya Hidup dan Nilai

Gaya hidup mencakup kegiatan, minat dan pendapat seseorang yang membentuk suatu pola secara konsisten dalam kehidupan sehari-hari. Gaya hidup menggambarkan pola perilaku seseorang secara keseluruhan yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian produk atau jasa. Nilai juga dapat mempengaruhi perilaku pembelian produk atau jasa. Nilai merupakan suatu kumpulan pemikiran pribadi yang lebih berpengaruh dibandingkan sikap dan perilaku.

2.1.5 Teori Faktor Psikologis

Kondisi psikologis seseorang dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil sebuah keputusan seperti dalam mengambil sebuah kredit. Faktor psikologis (Kotler dan Keller, 2009:178) di mana variabel psikologis ini dapat dibedakan menjadi motivasi, persepsi, pembelajaran, kepercayaan dan sikap.

1. Motivasi diartikan suatu kebutuhan akan berubah menjadi motif apabila kebutuhan itu telah mencapai tingkat tertentu. Motif adalah suatu kebutuhan yang cukup mendesak dan menekan seseorang untuk mengejar kepuasan.
2. Persepsi adalah proses yang digunakan oleh seseorang individu untuk memilih, mengorganisasikan, dan menginterpretasikan masukan-masukan yang diterimanya.
3. Pembelajaran adalah suatu proses berkembang dan berubah sebagai hasil dari informasi yang terbaru diterima (membaca, diskusi, observasi, berfikir) atau dari pengalaman sesungguhnya, baik informasi terbaru yang diterima maupun pengalaman pribadi bertindak sebagai umpan balik bagi individu dan menyediakan dasar perilaku masa depan dalam situasi yang sama.
4. Kepercayaan dan sikap pendirian adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu sedangkan sikap adalah evaluasi, perasaan emosional, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap beberapa objek atau gagasan. Sikap

adalah pola perilaku, tendensi atau kesiapan antisipatif dan predisposisi untuk menyesuaikan diri dalam situasi sosial.

2.1.6 Teori Faktor lokasi

Lokasi adalah tempat bank tersebut melakukan kegiatan sehari-hari (Murti Sumarni dan John Soeprihanto, 2005 : 84) bahwasanya Lokasi yang paling ideal bagi bank adalah Lokasi yang biaya operasinya paling rendah atau serendah mungkin. Lokasi yang salah, akan menyebabkan biaya bank tinggi.

Adapun faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan pertimbangan-pertimbangan yang cermat dalam menentukan Lokasi menurut meliputi faktor:

- a) Akses, misalnya Lokasi yang mudah dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi umum.
- b) Visibilitas, misalnya Lokasi dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan.
- c) Tempat parkir yang luas dan aman.
- d) Ekspansi, yaitu tersedia tempat yang cukup luas untuk peluasan usaha di kemudian hari.
- e) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan.

Secara relevan bank perlu menentukan Lokasi di mana bank itu akan didirikan.

Dalam dunia usaha Lokasi sangat penting untuk menentukan tempat di mana bank itu melakukan tugas-tugas bank. Lokasi strategis atau yang bagus memberikan kesempatan kepada konsumen untuk mengeluarkan biaya yang sedikit. Sementara Lokasi yang kurang memadai akan memaksa nasabah untuk mengeluarkan lebih banyak biaya.

2.1.7 Teori Faktor Pelayanan

Pelayanan diartikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberian kepuasan kepada pelanggan atau nasabah (Rambat Lumpiyoadi, 2001: 189)

Menurut Kotler (Subihaiani,2001) kualitas layanan merupakan suatu bentuk

penilaian konsumen terhadap tingkat layanan yang dipersepsikan (Perceived service) dengan tingkat pelayanan yang diharapkan (expected value).

Rambat Lumpiyoadi (2001: 148) mengungkapkan bahwa indikator Pelayanan dalam mengetahui Pelayanan bank itu sudah baik adalah:

- a) *Tangibles* atau bukti fisik yaitu kemampuan suatu bank dalam membuktikan eksistensinya kepada pihak internal. yang meliputi fasilitas fisik, perlengkapan dan perlengkapan yang digunakan, serta penampilan kepegawaian.
- b) *Liability* atau keandalan yaitu kemampuan bank untuk memberikan Pelayanan sesuai yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya.
- c) *Responsiveness* atau ketanggapan yaitu kemampuan untuk membantu dan memberikan Pelayanan yang cepat (Responsif) dan tepat kepada nasabah, dengan penyampaian informasi yang jelas.
- d) *Assurance* atau jaminan yaitu pengetahuan, kesopansantunan, dan kemampuan para pegawai bank untuk menumbuhkan rasa percaya para nasabah kepada bank.
- e) *Empathy* yaitu memberikan perhatian yang tulus dan bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada para nasabah dengan berupa memahami keinginan nasabah.

2.1.8 Teori Faktor Prosedur Proses Kredit

Prosedur Proses Kredit dapat diartikan sebagai upaya bank dalam mengurangi resiko dalam pemberian kredit, yang dimulai dengan tahapan penyusunan perencanaan pengkreditan, dilanjutkan dengan proses pemberian keputusan kredit (prakarsa, analisis dan evaluasi, negosiasi, rekomendasi dan pemberian keputusan kredit), penyusunan pemberian kredit, dokumentasi dan administrasi kredit, persetujuan pencairan kredit serta pengawasan dan pembinaan kredit (Mudrajad Kuncoro, 2002 : 245). Secara umum Prosedur proses kredit oleh lembaga bank sebagai berikut:

- a) Pengajuan proposal
- b) Penyelidikan berkas pinjaman

- c) Penilaian kelayakan kredit
- d) Wawancara pertama
- e) Peninjauan ke Lokasi
- f) Wawancara kedua Keputusan kredit
- g) Penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya
- h) Realisasi kredit
- i) Penyaluran/penarikan dana

B. Indikator Prosedur proses Kredit menurut (Mudrajat Kuncoro, 2002) terdiri dari:

- a) Realisasi kredit yaitu persetujuan pihak bank untuk mencairkan permohonan kredit dari pemohon, sesuai dengan kesepakatan-kesepakatan yang sudah disetujui terlebih dahulu.
- b) Kemudahan prosedur yaitu suatu kemudahan mengambil kredit di mana bank memberikan kemudahan dalam mengambil kredit, atau bank mempermudah masyarakat untuk mengakses dana murah dalam bentuk kredit.
- c) Kecepatan pelaksanaan yaitu kecepatan pelaksanaan merupakan kecepatan dalam mengakses kredit dan pelayanan pada nasabah pada saat mengambil kredit pada bank. kecepatan pelaksanaan yang memadai akan mendorong kembali nasabah dalam pengambilan kredit pada lain hari.
- d) Persyaratan diartikan sebagai syarat pada saat nasabah melakukan transaksi, atau nasabah melakukan pengambilan perlu dilakukanya persaratan antara pihan nasabah dengan bank.

2.2 Kerangka Teori

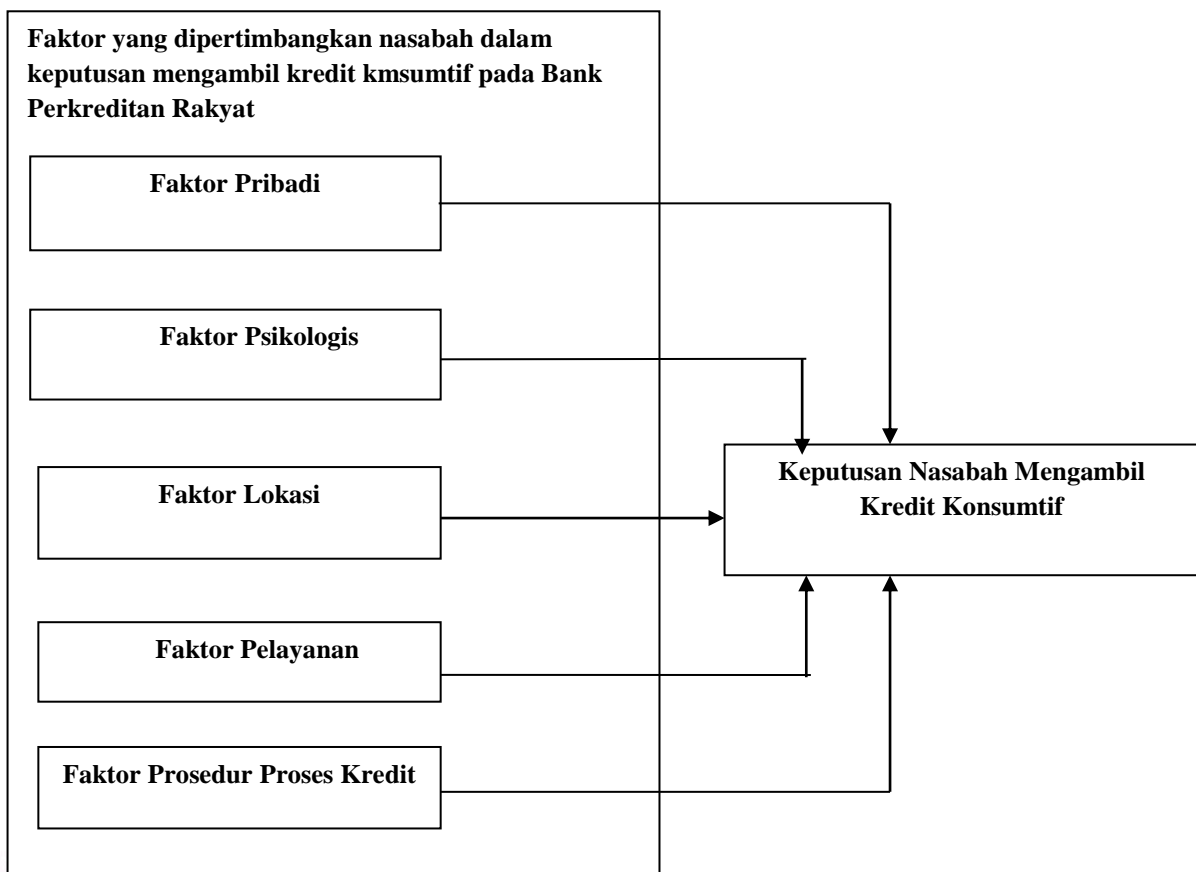
Kerangka berpikir dari penelitian ini dapat dijabarkan bahwa seseorang membeli suatu produk karena didorong adanya kebutuhan. Kebutuhan masyarakat yang bermacam-macam menuntut masyarakat agar selalu berhati-hati dalam melakukan pembelian suatu produk barang/jasa agar tidak terjadi kesalahan dikemudian hari. Demikian juga dengan pertimbangan nasabah dalam mengambil keputusan Kredit Konsumtif pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) di Kabupaten

FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN NASABAH DALAM KEPUTUSAN MENGAMBIL KREDIT KONSUMTIF PADA BANK PERKREDITAN RAKYAT (BPR) DI KABUPATEN MALANG

Author : NURHADI NPK : K.2013.5.32504

Malang.

Keputusan yang diambil oleh masyarakat sebelum mengambil kredit Konsumtif pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) di Kabupaten Malang, dipengaruhi oleh perilaku masyarakat itu sendiri. Perilaku masyarakat yang timbul karena dipengaruhi oleh banyak faktor. Adapun faktor–faktor tersebut meliputi faktor pribadi, psikologis, lokasi, pelayanan dan prosedur proses kredit. Faktor tersebut saling berhubungan dalam keputusan nasabah untuk mengambil kredit konsumtif pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) di Kabupaten Malang.



Gambar 1. Kerangka Teoritis



2.3 Hipotesis

Menurut Suharsimi Arikunto (2006: 71) "Hipotesis adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data hipotesis yang dikemukakan". Adapaun data hipotesis yang terkumpul oleh peneliti adalah sebagai berikut :

- H 1 : Faktor pribadi, psikologis, lokasi, pelayanan dan prosedur proses kredit yang dipertimbangkan nasabah dalam keputusan mengambil kredit konsumtif pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) di Kabupaten Malang.
- H 2 : Faktor yang diduga mempunyai *Factor Loading* tertinggi adalah faktor pribadi yaitu variabel pekerjaan dan keadaan ekonomi.

