

**PENGARUH KINERJA LAYANAN DAN SUKU BUNGA KREDIT TERHADAP
MINAT PENGAJUAN KREDIT PADA PT ADIRA DINAMIKA MULTI
FINANCE, Tbk DI KABUPATEN MELAWI**

Pianus

Email: pianuskalbar8@gmail.com

Program Studi Manajemen STIE Widya Dharma Pontianak

ABSTRAKSI

Kajian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kinerja layanan dan suku bunga kredit terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi. Untuk mengetahui tanggapan responden terhadap kinerja layanan, suku bunga kredit, minat pengajuan kredit. Untuk mengetahui seberapa besar kinerja layanan dan suku bunga mempengaruhi minat pengajuan kredit. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, kuesioner, dan studi dokumenter. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah *purposive sampling* dengan sampel 100 responden yang menggunakan jasa pembiayaan pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan menggunakan Skala Likert dan di olah menggunakan software SPSS 22. Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa variabel kinerja layanan dan suku bunga kredit yang diuji menggunakan regresi linear berganda, uji simultan, uji parsial terhadap variabel minat pengajuan kredit. Terdapat hasil bahwa kinerja layanan dan suku bunga memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel minat pengajuan kredit. Pihak perusahaan diharapkan mempertahankan kinerja layanan dan juga melakukan perubahan yang lebih baik untuk menarik minat pengajuan kredit.

KATA KUNCI : Kinerja layanan, Suku bunga Kredit dan Minat pengajuan kredit

A. PENDAHULUAN

Dalam kegiatan pemenuhan kebutuhan baik berupa barang atau jasa, konsumen seringkali dihadapkan pada keterbatasan pendapatan mereka. Sehingga tidak jarang konsumen menunda atau bahkan membatalkan pembelian suatu produk atau jasa yang disebabkan karena harga yang tidak sesuai dengan pendapatan mereka pada saat itu.

Melihat peluang tersebut, perusahaan-perusahaan kemudian dengan cepat merespon permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh konsumen dengan cara menyediakan jasa pembiayaan bagi para konsumen yang memiliki daya beli yang rendah sehingga dapat mewujudkan cita-cita mereka dalam kepemilikan barang atau jasa. Salah satunya perusahaan yang manfasilitasi konsumen dalam kepemilikan produk atau jasa adalah perusahaan PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk.

PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk (“Adira Finance” atau “Perusahaan”) yang didirikan sejak tahun 1990 telah menjadi salah satu perusahaan pembiayaan terbesar untuk berbagai merek otomotif di Indonesia berdasarkan pangsa pasar dan jumlah aktiva yang dikelola dengan mengoperasikan 674 jaringan usaha yang terdiri dari kantor cabang, kantor

perwakilan, kios dan dealer outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia dan dibangun dengan kesungguhan tekad untuk menjadi perusahaan terbaik dan terpercaya disektor pembiayaan konsumen bidang otomotif..

PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk juga memiliki cabang di kota Pontianak yang terletak di Jln. Kh. A. Dahlan No. 8A, Sungai Bangkong, Pontianak Kota, Kalimantan Barat sebagai salah satu jaringan usaha yang tersebar diseluruh indonesia, perusahaan tersebut menjalankan usaha berdasarkan prinsip, Visi dan Misi perusahaan dibawah pengawasan kantor pusat di Jakarta Selatan di The Landmark I, Lantai 26-31, Jln. Jenderal Sudirman No 1, Jakarta. PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi ini merupakan salah satu kantor perwakilan cabang dari PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Sintang di Jln. MT. Haryono No. 100, Kel. Kapuas Kanan Hulu, Sintang yang memiliki kantor pusat di Jakarta Selatan, yang mulai beroperasi di Kabupaten Melawi sejak tahun 2009 yang beralamat di Jln. Propinsi Nanga Pinoh Kota Baru Km 1 Paal, Nanga Pinoh.

PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi berusaha untuk meningkatkan jumlah debitur dengan mengupayakan strategi pemasaran yang efektif guna menjaga perkembangan dan kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Serta berupaya untuk mempengaruhi minat pengajuan kredit. Salah satu upaya yang sudah dilakukan adalah dengan menerapkan kinerja layanan yang berkualitas dan suku bunga kredit yang mampu bersaing. Untuk mengetahui jumlah perkembangan debitur PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi dapat dilihat pada Tabel 1

TABEL 1
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
DI KABUPATEN MELAWI
DATA JUMLAH PERKEMBANGAN DEBITUR
TAHUN 2012–2016

Tahun	Jumlah debitur (Orang)	Perkembangan	
		Orang	Persentase
2012	1120	-	-
2013	1254	134	11,96
2014	1112	(142)	(11,32)
2015	1245	133	11,96
2016	1117	(128)	(10,28)

Sumber : PT Adira dinamika multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi tahun 2017

Berikut ini adalah data jumlah pinjaman PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi tahun 2012 hingga tahun 2016, dapat dilihat pada Tabel 2

TABEL 2
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
DI KABUPATEN MELAWI
PERKEMBANGAN JUMLAH PINJAMAN
TAHUN 2012 – 2016

Tahun	Jumlah Pinjaman (Rp)	Perkembangan	
		Rp	Persentase
2012	12.200.000.000,00	-	-
2013	12.540.000.000,00	340.000.000,00	2,79
2014	11.120.000.000,00	(1.420.000.000,00)	(11,32)
2015	12.450.000.000,00	1.330.000.000,00	11,96
2016	11.170.000.000,00	(1.280.000.000,00)	(10,28)

Sumber : PT Adira dinamika multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi tahun 2017

B. KAJIAN TEORI

Layanan merupakan salah satu proses dalam meningkatkan nilai perusahaan bagi pelanggan sehingga banyak perusahaan menjadikan budaya layanan sebagai standar sikap orang di dalam perusahaan.

Menurut Mangkunegara (2009: 67): “kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya.

Menurut Kotler dan Keller (2006: 36): “jasa/layanan (*service*) adalah semua tindakan atau kinerja yang dapat ditawarkan satu pihak kepada pihak lain yang pada intinya tidak berwujud atau tidak menghasilkan kepemilikan apapun.”

Menurut Payne dalam Jasfar (2012: 6): “karakteristik jasa yaitu sebagai berikut:

1. Tidak berwujud.
Jasa bersifat abstrak dan tidak berwujud. Artinya, jasa tidak dapat dilihat, dirasakan/dicicipi, atau disentuh, seperti yang dapat dirasakan dari suatu barang.
2. Tidak dapat dipisahkan.
Jasa umumnya dihasilkan dan dikonsumsi pada saat yang bersamaan, dengan partisipasi konsumen dalam proses tersebut. Artinya, konsumen harus berada di tempat jasa yang dimintanya sehingga konsumen melihat dan ikut “ambil bagian” dalam proses produksi tersebut.
3. Heterogenitas.
Jasa merupakan variabel nonstandard dan sangat bervariasi. Artinya, karena jasa itu berupa suatu unjuk kerja, tidak ada hasil jasa yang sama walaupun dikerjakan oleh satu orang. Hal ini dikarenakan oleh interaksi manusia (karyawan dan konsumen) dengan segala perbedaan harapan dan persepsi yang menyertai interaksi tersebut.
4. Tidak tahan lama.
Jasa tidak mungkin disimpan dalam persediaan. Artinya, jasa tidak bisa disimpan, dijual kembali kepada orang lain, atau dikembalikan kepada produsen jasa, dimana konsumen membeli jasa tersebut.”

Dalam memberikan pelayanan jasa yang baik kepada pelanggan, terdapat lima dimensi sebagai kriteria penentu kualitas jasa seperti yang diuraikan oleh Lovelock dan Wright (2005: 98-99):

1. Keandalan (*Reliability*)
Apakah perusahaan dapat diandalkan dalam menyediakan jasa seperti yang dijanjikan, dari waktu ke waktu?
2. Keberwujudan (*Tangible*)
Seperti apa terlihat fasilitas fisik, perlengkapan, karyawan dan bahan komunikasi penyedia jasa tersebut?
3. Daya Tanggap (*Responsiveness*)
Apakah karyawan perusahaan tersebut senang membantu dan mampu memberikan jasa yang cepat?
4. Jaminan (*Assurance*)
Apakah karyawan jasa memiliki pengetahuan yang cukup, sopan, kompeten dan dapat dipercaya?
5. Empati (*Empathy*)
Apakah perusahaan jasa tersebut memberikan perhatian yang besar dan khusus?

Suku bunga adalah faktor yang dapat dipertimbangkan dalam mengambil sebuah kredit atau pinjaman pada sebuah lembaga keuangan baik yang berupa bank maupun lembaga keuangan lainnya.

Menurut Kasmir (2014: 114): “bunga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan dengan yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memperoleh pinjaman).”

Menurut Sunariyah (2004: 80): “suku bunga adalah harga dari pinjaman. Suku bunga dinyatakan sebagai persentase uang pokok per unit waktu. Bunga merupakan suatu ukuran harga sumber daya yang digunakan oleh debitur yang harus dibayarkan kepada kreditur.”

Menurut Kasmir (2014: 85): “kredit adalah penyedia uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam menulansi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.”

Menurut Kasmir:(2014:115-117): faktor –faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut.

a. Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana, sementara permohonan pinjaman meningkat. Maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga. Peningkatan bunga simpanan secara otomatis akan pula meningkatkan bunga pinjaman. Dana yang ada pada simpanan banyak sementara permohonan simpanan sedikit, maka bunga simpanan akan turun.

b. Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka disamping faktor promosi yang paling utama pihak perbankan harus memperhatikan pesaing. Dalam arti jika untuk bunga simpanan rata-rata 16% pertahun, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikan diatas bunga pesaing misalnya 16% pertahun. Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus berada dibawah bunga pesaing.

- c. Kebijakan Pemerintah
Dalam arti baik untuk bunga simpanan maupun bunga pinjaman kita tidak boleh melebihi bunga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.
- d. Target Laba yang diinginkan
Sesuai dengan target laba yang diinginkan, jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan sebaliknya.
- e. Jangka Waktu
Semakin panjang jangka waktu pinjaman, akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.
- f. Kualitas Jaminan
Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya.
- g. Reputasi Perusahaan
Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafit kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.
- h. Produk yang Kompetitif
Maksudnya adalah produk yang dibiayai tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif.
- i. Hubungan baik
Biasanya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua, yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (sekunder). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank.
- j. Jaminan pihak ketiga
Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafit, baik segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan berbeda.

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit menurut Kasmir (2014: 87-88):

1. Kepercayaan
Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit (bank) bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan tentang nasabah baik secara interen maupun exstere. Penelitian dan penyidikan tentang kondisi masa lalu dan sekarang terhadap nasabah permohonan kredit.
2. Kesepakatan
Di samping unsur kepercayaan di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
3. Jangka Waktu
Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang.
4. Risiko
Adanya suatu tenggang waktu pengambilan akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar

risikonya demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggung jawab bank, baik risiko yang sengaja oleh nasabah yang lalai, maupun oleh risiko yang tidak disengaja. Misalnya terjadi bencana alam atau bangkrut usaha nasabah tanpa ada unsur kesengaja lainnya.

5. Balas Jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

Minat merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan suatu tindakan berdasarkan atas suatu produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan.

Menurut Ferdinand (2002: 25-26): “minat beli ulang dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut:

1. Minat transaksional

Yaitu kecenderungan seseorang untuk selalu membeli ulang produk yang telah dikonsumsi.

2. Minat referensial

Yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk yang sudah dibelinya, agar juga dibeli oleh orang lain, dengan referensi pengalaman konsumsinya.

3. Minat preferensial

Yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang selalu memiliki preferensi utama pada produk yang telah dikonsumsi. Preferensi ini hanya dapat diganti bila terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.

4. Minat eksploratif

Minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk yang dilanggannya.”

C. HIPOTESIS

Hipotesis untuk variabel kinerja layanan terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi

H_0 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara kinerja layanan terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

H_1 : Ada pengaruh yang signifikan antara kinerja layanan terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

Hipotesis untuk variabel suku bunga kredit terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

H_0 : Tidak ada pengaruh signifikan antara suku bunga kredit terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

H_2 : Ada pengaruh signifikan antara suku bunga kredit terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

D. METODE PENELITIAN

1. Bentuk Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan pengukuran-pengukuran terhadap gejala tertentu.

2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data untuk penelitian menggunakan wawancara, kuesioner, Studi Dokumenter.

3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Dalam penelitian ini yang menjadi populasinya adalah debitur yang menggunakan jasa pembiayaan pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

b. Sampel

Kriteria yang menjadi sampel dalam penelitian adalah sebagai berikut: 100 orang dari debitur yang menggunakan jasa pembiayaan pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

4. Teknik Analisis Data

Hipotesis yang telah dirumuskan perlu di uji kebenarannya melalui pengolahan data kuantitatif (sebagai perhitungan) maupun kualitatif untuk menginterpretasikan dari data kuantitatif tersebut. Data yang terkumpul dianalisis untuk selanjutnya di interpretasikan dalam ilmu ekonomi (manajemen pemasaran).

E. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Analisis regresi linear berganda ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terkait.

TABEL 4
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
DI KABUPATEN MELAWI
HASIL UJI REGRESI LINEAR BERGANDA

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	Constant)	1,157	1,311		,882	,380
	totalx1	,135	,030	,537	4,472	,000
	totalx2	,340	,148	,275	2,289	,024

Sumber: Data olahan spss 22, 2017

Dari persamaan regresi linear berganda di atas dijelaskan nilai koefisien regresi sebesar 0,135. Yang berarti menunjukkan adanya pengaruh yang positif antara variabel independen kinerja layanan terhadap variabel dependen minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi. Nilai koefisien regresi sebesar 0,340. Yang berarti menunjukkan adanya pengaruh yang positif antara variabel independen suku bunga kredit terhadap variabel dependen minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

Analisis Korelasi (*correlation*) adalah salah satu teknik statistik yang digunakan untuk mencari hubungan antara dua variabel atau lebih yang sifatnya kuantitatif. Korelasi berganda (*multiple correlation*) adalah merupakan alat ukur untuk melihat pertautan antara variabel dependen (Y) dengan beberapa variabel independen (X) secara bersama-sama atau serempak. Dapat dilihat pada Tabel 5

TABEL 5
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
DI KABUPATEN MELAWI
HASIL UJI KORELASI BERGANDA

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	352,213	2	176,106	77,825	,000 ^b
	Residual	219,497	97	2,263		
	Total	571,710	99			

Sumber: Data olahan spss 22, 2017

Nilai F_{hitung} sebesar $77,825 > 3,09$. Yang berarti terdapat hubungan yang signifikan antara variabel kinerja layanan dan variabel suku bunga kredit terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi secara berganda.

Analisis koefisien determinasi secara simultan merupakan alat ukur untuk melihat besarnya pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat secara serempak. Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat dengan menggunakan koefisien determinasi berganda.

TABEL 6
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
DI KABUPATEN MELAWI
HASIL UJI KOEFISIEN DETERMINASI (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,785 ^a	,616	,608	1,504

Sumber: Data olahan spss 22, 2017

Diketahui nilai koefisien determinasi sebesar 0,616 sama dengan 61,60 persen. Artinya bahwa variabel kinerja layanan dan variabel suku bunga kredit berpengaruh

terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi sebesar 61,60 persen. Sedangkan sisanya 38,40 persen dipengaruhi variabel lain di luar variabel kinerja layanan dan suku bunga kredit.

Uji F merupakan pengujian secara serempak untuk mengetahui pengaruh variabel kinerja layanan dan variabel suku bunga kredit secara bersama-sama terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi. Hasil dapat dilihat pada Tabel 7

TABEL 7
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
DI KABUPATEN MELAWI
HASIL UJI F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	352,213	2	176,106	77,825	,000 ^b
	Residual	219,497	97	2,263		
	Total	571,710	99			

Sumber: Data olahan spss 22, 2017

Diketahui nilai f_{hitung} yang diperoleh sebesar 77,825 dan dengan menggunakan tingkat atau taraf kesalahan sebesar lima persen ($\alpha=0,05$), maka diperoleh f_{tabel} sebesar 3,09. Dengan demikian, nilai f_{hitung} lebih besar dari f_{tabel} . Hal ini berarti menunjukkan variabel bebas kinerja layanan (X_1), variabel suku bunga kredit (X_2) secara keseluruhan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

Uji t digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen secara individu.

TABEL 8
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
DI KABUPATEN MELAWI
HASIL UJI t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,157	1,311		,882	,380
	totalx1	,135	,030	,537	4,472	,000
	totalx2	,340	,148	,275	2,289	,024

Sumber: Data olahan spss 22, 2017

Diketahui nilai t_{hitung} untuk variabel kinerja layanan besarnya t_{hitung} adalah 4,472 dan untuk variabel suku bunga kredit besarnya t_{hitung} adalah 2,289. Untuk pengujian variabel kinerja layanan nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah sebesar 4,472 dan t_{tabel} sebesar 1,988

sehingga t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($4,472 > 1,988$). Hal ini berarti variabel kinerja layanan secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi. Untuk pengujian variabel suku bunga kredit nilai T_{hitung} yang diperoleh adalah sebesar 2,289 dan t_{tabel} sebesar 1,988 sehingga t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($2,289 > 1,988$) dan sig. t_{hitung} sebesar 0,024 lebih besar dari 0,05 ($0,024 < 0,05$). Hal ini berarti variabel suku bunga kredit secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

F. PENUTUP

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang dilakukan pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Dari hasil pengujian regresi linear berganda menunjukkan bahwa variabel kinerja layanan dan variabel suku bunga kredit memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.
- b. Dari hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel kinerja layanan dan variabel suku bunga kredit mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel minat pengajuan kredit pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

Berdasarkan kesimpulan yang telah diambil, penulis hendak memberi masukan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak perusahaan, yaitu:

- a. Kinerja layanan dapat ditingkatkan dengan memberikan pelatihan kepada para karyawan untuk mengembangkan *soft skills* maupun *hard skills* dan mengikutsertakan mereka ke program-program untuk memotivasi mereka dalam bekerja.
- b. Menetapkan suku bunga kredit yang mampu bersaing dengan perusahaan pembiayaan lainnya dengan cara mengevaluasi suku bunga yang sesuai dengan kondisi ekonomi, guna menarik perhatian para calon debitur agar dapat melakukan keputusan pengajuan pembiayaan pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Kabupaten Melawi.

DAFTAR PUSTAKA

- Christoper Lovelock & Lauren K Wright. 2005. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: PT. Indeks.
- Ferdinand, Augusty. 2002. *Structural Equation Modelling dalam Penelitian Manajemen*. Semarang: FE UNDIP.

Jasfar, Farida. 2012. *Teori dan Aplikasi Sembilan Kunci Keberhasilan Bisnis Jasa: SDM, Inovasi, dan Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: Salemba Empat.

Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. edisi revisi. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.

Kotler, P. dan K. Kevin. 2006. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. edisi kedua belas. Jakarta: Erlangga.

Mangkunegara, Anwar, Prabu. 2009. *Evaluasi Kinerja Sumber daya Manusia*. Bandung: PT. Rineka Aditama.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sunariyah. 2006. *Pengantar Pengetahuan Pasar Modal*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Sunyoto, Danang. 2011. *Praktik SPSS Untuk Kasus*. Yogyakarta: Nuha Medika.

