

**SKRIPSI**

**PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PROFESI  
TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI  
BTN SYARIAH KCPS PAREPARE**



**Oleh :**

**MUSDALIFAH A.S**

**NIM: 15.2300.027**

**PAREPARE**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2020**

**PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PROFESI  
TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI BTN  
SYARIAH KCPS PAREPARE**



**Oleh :**

**MUSDALIFAH A.S  
NIM: 15.2300.027**

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
pada Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2020**

**PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PROFESI  
TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI BTN  
SYARIAH KCPS PAREPARE**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E)

Program Studi  
Perbankan Syariah

Disusun dan Diajukan Oleh

**MUSDALIFAH A.S**  
**NIM: 15.2300.027**

**PAREPARE**  
Kepada

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

2020

iii

## PENGESAHAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **Musdalifah A.S**  
Judul Skripsi Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Profesi terhadap Keputusan menjadi Nasabah di BTU Syariah KCPS Parepare  
Nomor Induk Mahasiswa : 15.230D.027  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah  
Dasar Penetajmn Pembimbing Surat Penetajmn Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.63/In.39/Febi/02/2019

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Ors. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.   
NIP 19610320 199403 1 004  
Pembimbing Pendamping : Badruzzaman, S.Ag., M.H.   
NSP : 197009173998031002

**DAPEPARE**  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
  
  
Dr. Muhammad Kamal Zubair M.A   
NIP. 19730129 200501 1 004

SKRIPSI

**PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PROFESI  
TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DIBTN  
SYARIAH KCPS PAREPARE**

Disusun dan diajukan oleh

MUSDALIFAH A S  
NIM 15.2300.027

telah dipertahankan di deJan sidang ujian munaqasyah  
pada tanggal 14 Januari 2020  
dinyatakan telah memenuhi syarat

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama	: Ors. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.	
NIP	: t9610320 199403 1 004	
Pembimbing Pendamping	: Badruzzaman, S.Ay, M.H.	(.. )
HIP	: 19700917 199803 1 002	

Institut Agama Islam Negeri Parepare

konomi dan Bisnis Islam



Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si  
NIP. 19640427 198703 1 002



Dr. Muhammad Kainal Zubair, M.A.g.  
NIP. 19730129 200501 1 004

### PENGESAHAN KOMISI PENGUJIN

Judul Skripsi Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Profesi terhadap Keputusan menjadi Nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare

Nama Mahasiswa Musdalifah A.S

Nomor Induk *Mahasiswa* I5.2300.027

Fakultas : EJK10011 d8fl LfSRIS ISIBITI

Program Studi Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.63/In.39/Febi/02/2019

Tanggal Kelulusan 24Janua 2020

Disahkan oleh Komisi Penguji

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. (Ketua)

Badruzzaman, S.Ag., M.H. (Sekretaris)

Dr. M. Nasri Hamang, M.Ag. (Anggota)

Rusnaena, M.Ag. (Anggotaj



Mengetahui:

Rektor, Institut Agama Islam Negeri Parepare



Dr. Ahmad Sultra Rustan M.S i w  
NIP. 19640427 198703 1 002

## KATA PENGANTAR

*Al-Hamdulillah*, tiada kata yang patut diucapkan selain daripada rasa syukur yang bermuara hanya kepada Allah SWT, atas limpahan rahmat yang tak ternilai serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul: Pengaruh Tingkat Pendidikan Dan Profesi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Peneliti telah banyak menerima bimbingan dan bantuan dari Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. selaku pembimbing utama dan Bapak Badruzzaman, S.Ag., M.H. selaku pembimbing pendamping atas segala bantuan dan bimbingan yang diberikan penulis ucapkan terima kasih.

Disadari dalam penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya doa, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak Oleh karena itu perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Alm. Drs. Moh. Djunaid Ar, M.Ag. yang merupakan kakek dari peneliti yang semasa hidupnya memberikan didikan dan finansial kepada peneliti mulai dari kelas 3 SD hingga semester 7, serta terus memberikan motivasi kepada peneliti agar menuntut ilmu dengan sungguh-sungguh dan segera menyelesaikan studi di IAIN Parepare, sebelum beliau tutup usia.
2. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.

3. Bapak Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
4. Bapak Dr. Zainal Said, M.H. selaku Penanggung Jawab Sementara Program Studi Perbankan Syariah.
5. Bapak/ibu dosen beserta admin/staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare yang telah meluangkan waktu mereka mendidik penulis selama kuliah di IAIN Parepare.
6. Terkhusus kepada Bapak Wahidin, M.HI. selaku Dosen Penasehat Akademik atas arahan dan bimbingan kepada penulis selama kuliah di IAIN Parepare, Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. selaku Pembimbing Utama dan Bapak Badruzzaman, S.Ag., M.H. selaku Pembimbing Pendamping atas segala bantuan dan bimbingan ilmu, motivasi, nasehat dan arahan yang telah diberikan selama mengerjakan skripsi ini.
7. Kedua orang tua dan seluruh anggota keluarga terutama ibu, nenek dan kakak-kakak yang telah memberikan cinta dan kasih sayang serta materi hingga aku memiliki kekuatan untuk menyelesaikan studi di IAIN Parepare.
8. Keluarga besar BTN Syariah KCPS Parepare yang telah berpartisipasi dalam penelitian penulis dengan memberikan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penelitian.
9. Keluarga besar Perbankan Syariah Angkatan 2015 yang telah berjuang bersama peneliti, saling memberikan semangat dan dukungan. Perjuanganku tanpa kalian bagaikan bakso tanpa lombok, hambar.

10. Keluarga besar UKM Aliansi Mahasiswa Sent IAIN Parepare, senior-senior, seangkatan dan junior-junior yang telah memberikan motivasi dan dukungan sehingga penulis lebih bersemangat dalam menyelesaikan studi di IAIN Parepare.
11. Temntuk Lili Nur Indah Sari dan Nur Handayani terimakasih karena telah bersedia untuk *menjadi Photographer sa ys* selama penelitian. *I Need Girl'.s hike Them. Yeah, year yeaA.*
12. Teman-teman, kerabat dan sahabat-sahabat yang tidak bisa disebutkan namanya satuper satu yang tak hentinya memberikan semangat kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tentu saja masih terdapat kekurangan dan kelemahan baik yang disadari maupun tidak, oleh karena itu penu)is mengbarapkan kritikan dan saran penulisan skripsi ini. Dan Akhimya tiada untaian kata yang pandas dan berharga kecuali ucapan *Alhumdulillahirobbil 'olamin* atas rahmat dan karunia sertn ridho Allah SWT. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penu)is khususnya dan pembaca pada umumnya.

Parepare, 27 Januari 2020

Penulis



Musdalifah A.S

NIM: 15.2300.027



IAIN  
PAREPARE

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Musdalifah A.S  
NIM : 15.2300.027  
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare/23 Pebruari 1997  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Profesi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTN Syariah KCPS

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila kemudian hari terbukti bahwa duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 27 Januari 2020

Penulis



Musdalifah A.S

NIM: 15.2300.027



**PAREPARE**

## ABSTRAK

**Musdalifah A.S.** *Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Profesi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTN Syariah Parepare.* (Dibimbing Oleh Moh. Yasin Soumena Selaku Pembimbing Utama Dan Badruzzaman Selaku Pembimbing Pendamping)

Penelitian ini bertujuan (i) untuk mengetahui seberapa baik tingkat pendidikan nasabah BTN Syariah KCPS Parepare. (ii) untuk mengetahui seberapa baik profesi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare. (iii) untuk mengetahui pengaruh antara tingkat pendidikan dengan keputusan menjadi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare. (iv) untuk mengetahui pengaruh antara profesi dengan keputusan menjadi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare. (v) untuk mengetahui pengaruh antara tingkat pendidikan terhadap profesi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare. (vi) untuk mengetahui pengaruh antara tingkat pendidikan dan profesi secara bersama-sama dengan keputusan menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare.

Penelitian ini merupakan penelitian berjenis kuantitatif dengan metode lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif dan korelasi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah BTN Syariah Parepare dan sampel yang berjumlah 98 responden. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket.

Penelitian ini menggunakan pengujian alat instrumen validitas dan realibilitas. Uji asumsi klasik yakni uji normalitas dan regresi, yang kemudian dilanjutkan kepada uji t dan uji f apabila telah memenuhi uji alat instrumen penelitian dan uji asumsi klasik.

Variabel pendidikan menampilkan nilai 71% dan variabel profesi menampilkan nilai 61% berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan. Hasil penelitian menyatakan uji t yang menunjukkan variabel bebas pendidikan (X1) t hitung  $1,759 > 1,661052$  t tabel dan nilai signifikan  $0,082 > 0,05$   $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh antara variabel pendidikan terhadap variabel keputusan. Variabel bebas profesi (X2) ketika diuji menggunakan uji t atau uji parsial menunjukkan t hitung  $3,257 > 1,661052$  t tabel dan nilai signifikan  $0,002 < 0,05$   $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh antara variabel profesi terhadap variabel keputusan. Variabel pendidikan ketika diuji menggunakan uji t menghasilkan t hitung  $1,427 < 1,66088$  t tabel dengan nilai sig.  $0,157 > 0,05$ . Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  diterima artinya tidak ada pengaruh antara variabel pendidikan terhadap variabel profesi. Dengan nilai f hitung  $> 2,76$  f tabel dengan nilai sig.  $0,000 > 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama pendidikan dan profesi memberikan pengaruh yang positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare

**Kata Kunci:** Pendidikan, Profesi, Keputusan Memilih

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGAJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING.....	v
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	x
ABSTRAK.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
<b>BAB I    PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>6</b>
2.1 Deskripsi Teori.....	6
2.1.1 Pengertian Bank Syariah.....	6
2.1.2 Produk Bank Syariah.....	7
2.1.3 Pendidikan.....	14
2.1.4 Profesi.....	21

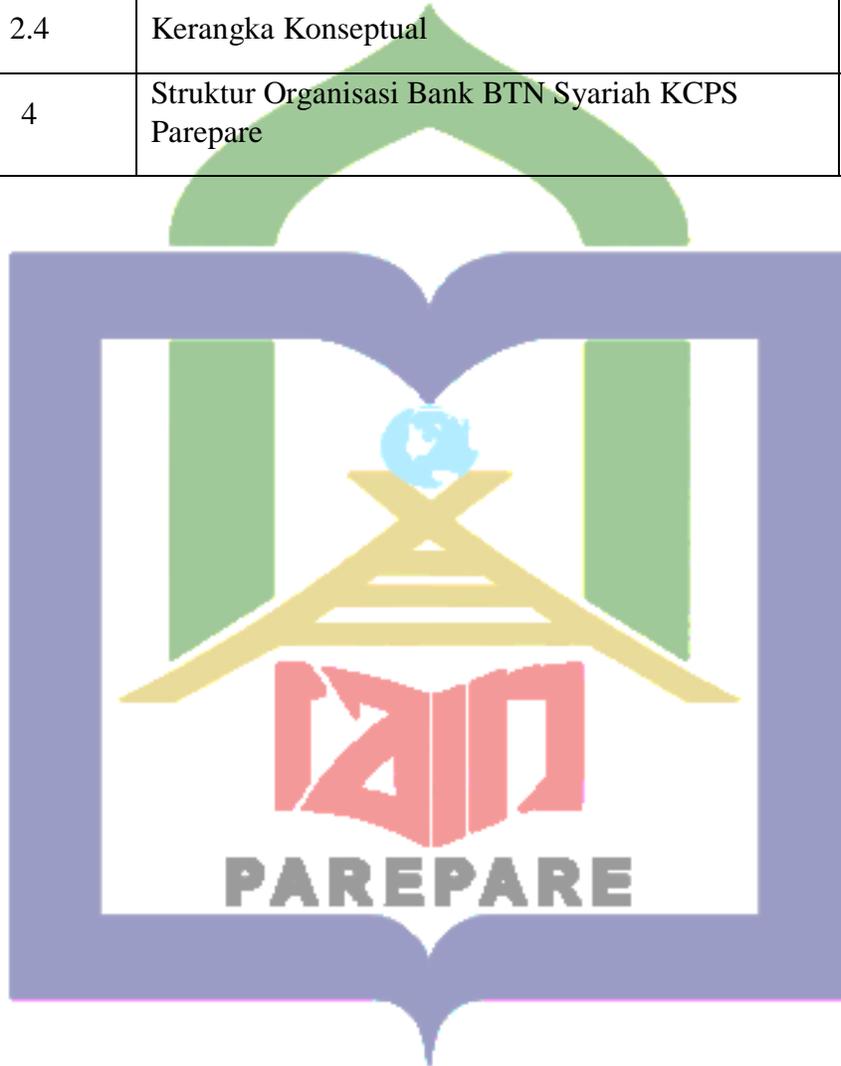
2.1.5 Keputusan.....	27
2.2 Tinjauan Hasil Penelitian.....	32
2.3 Kerangka Pikir.....	34
2.4 Kerangka Konseptual.....	35
2.5 Hipotesis Penelitian.....	37
2.6 Definisi Operasional.....	36
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>38</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	38
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	38
3.3 Populasi dan Sampel.....	38
3.4 Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	39
3.5 Teknik Analisi Data.....	40
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>44</b>
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	44
4.2 Deskripsi Data.....	54
4.3 Deskripsi Jawaban Responden.....	57
4.4 Pengujian Instrumen Penelitian.....	58
4.5 Uji Asumsi Klasik.....	61
4.6 Pengujian Hipotesis.....	63
4.7 Pembahasan Hasil Penelitian.....	67
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>70</b>
5.1 Simpulan.....	70
5.2 Saran.....	71
DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	75

**DAFTAR TABEL**

NO Tabel	Judul Tabel	Halaman
4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	54
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	55
4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	56
4.4	<i>Correlation</i>	58
4.5	Hasil Pengujian Validasi	59
4.6	Hasil Uji Realibilitas	60
4.7	Hasil Uji Normalitas	61
4.8	Hasil Uji Korelasi	62
4.9	Hasil Uji t	64
4.10	Hasil Uji t Pendidikan Terhadap Profesi	65
4.11	Hasil Uji f	67

## DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.3	Bagan kerangka pikir	34
2.4	Kerangka Konseptual	35
4	Struktur Organisasi Bank BTN Syariah KCPS Parepare	52



**DAFTAR LAMPIRAN**

No. Lampiran	Judul Lampiran
1.	Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian dari Institut Agama Islam Negeri Parepare
2.	Izin Meneliti dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare
3.	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian dari BTN Syariah KCPS Kota Parepare
4.	Daftar Responden Penelitian
5.	Angket /Kuesioner Penelitian
6.	Tabel t
7.	Tabel f
8.	Daftar Tabel
9.	Dokumentasi Bersama Responden
10.	Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Ada dua faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan yang selanjutnya akan menentukan respon konsumen. Pertama adalah faktor yang terdapat dalam diri konsumen itu sendiri, yaitu pikiran konsumen diantaranya meliputi kebutuhan, motivasi, persepsi dan sikap, dan karakteristik konsumen yang meliputi, gaya hidup, dan kepribadian konsumen. Kedua adalah faktor lingkungan yang terdiri atas nilai budaya, pengaruh lintas budaya, kelas sosial, dan situasi lain<sup>1</sup>.

Pendidikan merupakan salah satu faktor pengambilan keputusan karena mempengaruhi pola atau cara berfikir manusia dalam pengambilan keputusan sehingga pendidikan dapat menjadi salah satu faktor pendorong nasabah dalam memilih menggunakan jasa bank syariah. Karena semakin tinggi tingkat pendidikan maka wawasan tersebut juga akan semakin luas, sehingga mudah dalam menerima dan menyerap informasi mengenai perbankan syariah. Hal ini memberikan makna bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan, semakin mendorong masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah<sup>2</sup>. Selain pendidikan profesi juga dapat menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan jasa bank syariah, karena profesi berbanding lurus dengan pendidikan. Semakin mapan profesi seseorang maka akan semakin tinggi pula tingkat pendidikan yang harus ditempu.

---

<sup>1</sup> Arianal Khasanah, "Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Lembaga Keuangan Syariah" (Skripsi Sarjana: Ekonomi dan Bisnis Islam: Salatiga, 2016 ), h. 34.

<sup>2</sup> Muchammad Miftahul Huda, "Pengaruh Pendidikan, Pekerjaan Dan Pendapatan Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Masyarakat Desa Kupon)" (Skripsi Sarjana: Ekonomi dan Bisnis Islam: Salatiga, 2017 ), h.

Bank syariah sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1992. Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank syariah pertama di Indonesia<sup>3</sup>. Lembaga keuangan yang menolak adanya unsur bunga dalam setiap transaksi yang disediakan walaupun terbilang lambat dari negara-negara muslim lainnya yang telah mengenal bank syariah sejak tahun 70an.

BTN Syariah KCPS Parepare merupakan salah satu bank syariah yang ada di kota Parepare yang nasabahnya memiliki latar belakang profesi yang berbeda-beda tidak hanya digunakan oleh pengusaha-pengusaha untuk melakukan transaksi dengan mitra kerjanya ataupun melakukan pemodalannya tapi juga digunakan oleh pegawai swasta, penjual ikan, penjual campuran dan lain-lain sebagai tempat penghimpunan dana atau menabung. Dan digunakan oleh berbagai kalangan masyarakat mulai dari anak SD, SMP, SMA dan seterusnya, karena memberikan produk tabungan yang dapat digunakan oleh anak-anak sekolah untuk mempersiapkan pendanaan pendidikan kedepannya, dan salah satu kelebihan yang dimiliki oleh BTN Syariah KCPS Parepare yaitu dapat digunakan untuk mendaftar sebagai jamaah haji sejak dini. Dengan menawarkan jasa-jasa yang berupa pendanaan (penghimpunan dana) dan pembiayaan (penyaluran dana). Produk-produk yang ditawarkan oleh BTN Syariah KCPS Parepare diantaranya:

- a) BTN Batara iB, menawarkan kemudahan transaksi dengan menggunakan akad “Wadi’ah” (Titipan) dan memberikan berbagai keuntungan.
- b) Pembiayaan Emasku BTN iB, memberikan solusi untuk berinvestasi dengan kepemilikan emas batangan bersertifikat.

---

<sup>3</sup>Nana Yuliani, “Pertumbuhan Perbankan Syariah di Indonesia ( *Forecasting Menggunakan Analisis Time Series*)” (Tesis: Hukum Islam: Yogyakarta, 2016 ), h. 1.

- c) Mobile Wakaf NU BTN Syariah, ibadah wakaf kini dapat dilakukan melalui smartphone, kapan saja dan dimana saja.
- d) Penerimaan Biaya Perjalanan Haji, merencanakan perjalanan ibadah haji secara tersistem (terintegrasi dengan SISKOHAT Online).
- e) Pembiayaan Bangun Rumah BTN iB, Pembiayaan yang dapat mewujudkan pembangunan rumah impian atau merenovasi hunian diatas lahan milik sendiri sesuai rencana dan keinginan nasabah melalui akad “Murabahah” (jual beli)<sup>4</sup>.

Walaupun demikian perkembangannya tidak sepesat bank konvensional hal ini dipengaruhi oleh kurangnya minat masyarakat untuk menggunakan bank syariah, masyarakat lebih memilih menggunakan jasa bank konvensional untuk melakukan setiap transaksi dan sebagai wadah untuk menyimpan harta kekayaannya. Hal ini merupakan imbas dari kurangnya pemahaman masyarakat tentang bank syariah serta tidak meratanya informasi mengenai bank syariah kepada masyarakat. Pemahaman masyarakat yang minim merupakan faktor kelima penghambat perkembangan perbankan syariah di Indonesia menurut Direktur Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan<sup>5</sup>. Oleh karena itu peneliti menjadi tertarik untuk meneliti dan menarik judul yaitu “Pengaruh Tingkat Pendidikan Dan Profesi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare”

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas yang ingin peneliti bahas adalah:

### 1.2.1 Seberapa baik tingkat pendidikan nasabah BTN Syariah KCPS Parepare ?

<sup>4</sup>BTN Syariah, <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/Pembiayaan-Bangun-Rumah-BTN-iB> (diakses pada tanggal 29 Juni pukul 19.10)

<sup>5</sup>Suara.com, <https://www.suara.com/bisnis/2015/11/21/130448/inilah-7-kendala-pertumbuhan-perbankan-syariah-di-indonesia> (diakses pada tanggal 7 April pukul 12.15)

- 1.2.2 Seberapa baik profesi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare ?
- 1.2.3 Apakah ada hubungan yang positif dan signifikan antara tingkat pendidikan dengan keputusan menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare?
- 1.2.4 Apakah ada hubungan yang positif dan signifikan antara profesi dengan keputusan menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare ?
- 1.2.5 Apakah ada hubungan yang positif antara tingkat pendidikan dengan profesi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare ?
- 1.2.6 Apakah ada hubungan yang positif dan signifikan antara tingkat pendidikan dan profesi secara bersama-sama dengan keputusan menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

- 1.3.1 Untuk mengetahui seberapa baik tingkat pendidikan nasabah BTN Syariah KCPS Parepare.
- 1.3.2 Untuk mengetahui seberapa baik profesi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare.
- 1.3.3 Untuk mengetahui pengaruh antara tingkat pendidikan dengan keputusan menjadi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare.
- 1.3.4 Untuk mengetahui pengaruh antara profesi dengan keputusan menjadi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare.
- 1.3.5 Untuk mengetahui pengaruh antara tingkat pendidikan dengan profesi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare.
- 1.3.6 Untuk mengetahui pengaruh antara tingkat pendidikan dan profesi secara bersama-sama dengan keputusan menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

- 1.4.1 Sebagai instrumen tambahan untuk mengembangkan wacana dan pemikiran dalam meningkatkan ilmu pengetahuan dibidang lembaga keuangan terutama pada perbankan syariah.
- 1.4.2 Sebagai bahan untuk meningkatkan ilmu pengetahuan bagi pembaca ataupun calon peneliti selanjutnya agar dapat menjadi sumber referensi bagi penelitian sejenis dan bahan perbandingan tentang pengaruh tingkat pendidikan dan profesi terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa bank syariah.



## BAB II

### TINJAUAN TEORI

#### 2.1 Deskripsi Teori

##### 2.1.1 Pengertian Bank Syariah

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya bangku. Bangku inilah yang dipergunakan oleh bangkir untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi Bank<sup>1</sup>. Umumnya yang dimaksud bank syari'ah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah oleh karena itu usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai perangkat utamanya. Bank syari'ah terdiri dua kata, yaitu bank dan syari'ah.

Kata bank bermakna suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dari kedua belah pihak yaitu pihak yang kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Kata syari'ah dalam versi bank syari'ah adalah aturan perjanjian berdasarkan yang dilakukan oleh pihak bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan atas pembiayaan kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai hukum Islam. Maka bank syari'ah dapat diartikan sebagai suatu lembaga keuanganyang berfungsi menjadi perantara bagi pihak yang berlebihan dan pihak yang membutuhkan dana untuk kegiatan usaha atau kegiatan yang lainnya sesuai hukum Islam.

Bank syari'ah adalah bank yang tidak mengandalkan bunga dalam operasional produknya, baik penghimpunan maupun penyaluran dananya dan lalulintas

---

<sup>1</sup>Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), h. 1.

pembayaran serta peredaran uang dari dan untuk debitur berdasarkan prinsip-prinsip hukum Islam<sup>2</sup>.

### 2.1.2 Produk Bank Syariah

Bank syariah dengan sistem yang berbeda dari bank konvensional pada umumnya menggunakan akad mudharabah, musyarakah dan wadiah.

#### 1. Produk Perbankan Syariah Dibidang Penghimpunan Dana Masyarakat

##### a) Giro Wadiah

Wadiah berasal dari kata Al-Wadi'ah yang berarti titipan murni (amanah) dari satu pihak ke pihak yang lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendakinya<sup>3</sup>. Wadiah bermakna amanah. Wadiah dikatakan bermakna amanah karena Allah menyebut wadiah dengan kata amanah di beberapa ayat Al-Qur'an. Salah satu ayat yang dijadikan dasar hukum wadiah yaitu Q.S. An-Nisa/4:58 yaitu:

ن أُمْرًا لَكَ أَلَّا تَمِزَ الْأَمْوَالَ بَيْنَهُمْ يَوْمَ الْقِيَامِ فَمَنْ أَسْفَهَ بِهَا فَسُوفَ يَصُوبُ إِلَيْهِ

Terjemahannya :

“Sungguh Allah memerintahkanmu untuk menyampaikan amanat kepada orang yang berhak menerimanya<sup>4</sup>”.

Penyimpan boleh mencampur aset penitip dengan aset penyimpan atau aset penitip yang lain, dan kemudian digunakan untuk tujuan produktif mencari keuntungan. Pihak penyimpan berhak atas keuntungan yang diperoleh dari pemanfaatan aset penitipan dan bertanggung jawab penuh atas resiko kerugian yang

<sup>2</sup>Wangsawidjaya Z, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 15–16.

<sup>3</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani, 2001), h. 85.

<sup>4</sup>Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung:Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), h. 100.

mungkin timbul<sup>5</sup>. Selain itu penyimpan diperbolehkan juga atas kehendak sendiri, memberikan bonus kepada pemilik aset tanpa akad perjanjian yang mengikat sebelumnya. Prinsip Al-Wadiah dalam bank syariah merujuk pada perjanjian dimana pelanggan menyimpan uang di bank dengan tujuan agar bank bertanggungjawab menjaga uang tersebut dan menjamin pengembalian uang tersebut bila terjadi tuntutan dari nasabah. Sebagai konsekuensi dari pelaksanaan prinsip wadiah adalah semua keuntungan yang dihasilkan dari dana titipan tersebut akan menjadi milik bank (demikian pula sebaliknya). Sebagai imbalan bagi nasabah, si penyimpan mendapat jaminan keamanan terhadap harta dan fasilitas-fasilitas giro lain. Dalam Islam mengenai titipan atau wadiah ini dapat dibedakan menjadi dua macam ditinjau dari kebolehan penerima titipan untuk menggunakan objek titipan, yaitu:

- Wadiah yad Amanah adalah titipan (wadiah) dimana barang yang dititipkan sama sekali tidak boleh digunakan oleh pihak yang menerima titipan. Sehingga dengan demikian pihak yang menerima titipan tidak bertanggung jawab terhadap risiko yang menimpa barang yang dititipkan. Penerima titipan hanya memiliki kewajiban mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan secara apa adanya.
- Wadiah yad Dhamanah adalah titipan (wadiah) yang mana terhadap barang yang dititipkan tersebut dapat digunakan atau dimanfaatkan oleh penerima titipan. Oleh karena itu, pihak penerima titipan bertanggung jawab terhadap risiko yang menimpa barang sebagai akibat dari penggunaan atas barang tersebut, seperti risiko kerusakan

---

<sup>5</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 42.

dan sebagainya. Tentu saja ia juga wajib mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan<sup>6</sup>.

b) Tabungan(*Saving deposit*)

Tabungan adalah Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Nasabah jika hendak mengambil simpanannya dapat datang langsung ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan, atau melalui fasilitas ATM. Tabungan adalah Simpanan berdasarkan akad wadiah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

c) Deposito(*Time Deposit*)

Berdasarkan ketentuan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 deposito didefinisikan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank atau pada saat jatuh tempo. Dalam Pasal 1 angka 22 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, Deposito didefinisikan sebagai Investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan Bank Syariah dan/atau UUS.

Deposito merupakan produk dari bank yang memang ditujukan untuk kepentingan investasi dalam bentuk surat-surat berharga, sehingga dalam perbankan

---

<sup>6</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah*(Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017), h. 83.

syariah akan memakai prinsip mudharabah. Berbeda dengan perbankan konvensional yang memberikan imbalan berupa bunga bagi nasabah deposan, maka dalam perbankan syariah imbalan yang diberikan kepada nasabah deposan adalah bagi hasil (profit sharing) sebesar nisbah yang telah disepakati di awal akad<sup>7</sup>.

## 2. Produk Perbankan Syariah Dibidang Penyaluran Dana

### a) Mudharabah

Pada umumnya kata mudharabah berasal dari kata *dharb*, yang berarti memukul atau berjalan. Pengertian dari memukul atau berjalan diatas yang maksudnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya<sup>8</sup>. *Al-Mudharabah* merupakan akad kerja sama antara dua pihak, di mana pihak pertama menyediakan seluruh modal dan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi, maka akan ditanggung pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Apabila kerugian diakibatkan kelalaian pengelola, maka si pengelola yang bertanggung jawab. Dasar hukumnya yaitu Q.S. Al-Muzammil/73:20 yang berbunyi

وَأَخْرُونَ رُوبُ ي الْأَرْضِ مَبَاغٍ مِنْ بِلَا  
وَمِنْ بِلَا مَبَاغٍ مِنْ بِلَا

Terjemahannya:

“Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah<sup>9</sup>.”

Dalam praktiknya mudharabah terbagi dalam dua jenis, yaitu mudharabah muthlaqah dan mudharabah muqayyah. Pengertian mudharabah muthlaqah

<sup>7</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah*, h. 95.

<sup>8</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 102.

<sup>9</sup>Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung:Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), h. 848



170.

<sup>11</sup>Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: P3EI, 2004), h. 67.



---

<sup>12</sup>Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung:Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), h. 650.

Kata Murabahah diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* (الرِّبْحُ) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan menurut istilah Murabahah adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati<sup>13</sup>. Hal inilah yang membedakan Murabahah dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.

#### d) Ijarah

Salah satu produk penyaluran dana dari bank syariah kepada nasabah adalah pembiayaan yang berdasarkan perjanjian/akad sewa-menyewa (ijarah). Ijarah adalah transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa. Ijarah juga dapat diinterpretasikan sebagai suatu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.

#### e) Qardh

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Salah satu produk perbankan syariah yang lebih mengarah kepada misi sosial ini adalah qardh<sup>14</sup>.

### 3. Produk Perbankan Syariah Dibidang Jasa

#### a) Sharf

<sup>13</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, h. 103.

<sup>14</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah*, h. 149.

Merupakan pelayanan jasa bank syariah dalam pertukaran mata uang. Pertukaran antara valas dan rupiah dibolehkan apabila pertukaran ini tidak ditujukan untuk spekulasi. Secara harfiah *sharf* adalah penambahan, penukaran, penghindaran, pemalingan, atau transaksi jual beli. *Sharf* dapat diartikan transaksi jual beli antara mata uang yang satu dan mata uang lainnya, misalnya jual beli antara US dollar dan rupiah, dan Singapore dollar dan Malaysia ringgit<sup>15</sup>.

b) Wakalah

Wakalah merupakan akad antara dua pihak yang mana pihak satu menyerahkan, mendelegasikan, mewakilkan, atau memberikan mandat kepada pihak lain, dan pihak lain menjalankan amanat sesuai permintaan pihak yang mewakilkan. Wakalah dapat diartikan sebagai pelimpahan kekuasaan seseorang kepada orang lain dalam menjalankan amanat tertentu. Dalam aplikasi perbankan, bank syariah sebagai penerima mandat, mendapat kuasa dari nasabah untuk mewakili urusannya.

c) Rahn

Rahn menurut syariah adalah menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan dengan memungkinkan ditarik kembali. Dalam teknis perbankan, akad ini dapat digunakan sebagai agunan pembiayaan yang beresiko tinggi. Akad ini juga dapat menjadi produk tersendiri untuk melayani kebutuhan nasabah guna keperluan yang bersifat jasa dan konsumtif, seperti kesehatan, pendidikan dan lainnya.

d) Hawalah

Hawalah atau kafalah adalah jaminan diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua yang ditanggung. Secara

---

<sup>15</sup>Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 215.

sederhana kafalah adalah mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin<sup>16</sup>.

### 2.1.3 Pendidikan

#### 1. Pengertian Pendidikan.

Secara bahasa pendidikan berasal dari bahasa Yunani yaitu *paedagogy* yang mengandung makna seorang anak yang pergi dan pulang sekolah diantar oleh seorang pelayan. Pelayan yang mengantar dan menjemput dinamakan *paedagogos*. Dalam bahasa Romawi pendidikan diistilahkan sebagai edukasi yang berarti memperbaiki moral dan melatih intelektual. Banyak pendapat yang berlainan tentang pendidikan. Walaupun demikian, pendidikan berjalan terus tanpa menunggu keseragaman arti<sup>17</sup>.

Proses pendidikan adalah proses perkembangan yang bertujuan. Dan tujuan dari proses perkembangan itu secara alamiah ialah kedewasaan, kematangan dari kepribadian manusia. Dengan demikian, jelaslah bahwa pengertian pendidikan itu erat kaitannya dengan masalah yang dihadapi dalam kehidupan manusia<sup>18</sup>.

Dalam perkembangannya istilah pendidikan berarti bimbingan atau pertolongan yang diberikan dengan sengaja terhadap anak didik oleh orang dewasa agar ia menjadi dewasa. Dalam perkembangan selanjutnya, pendidikan berarti usaha yang dijalankan oleh seseorang atau sekelompok orang agar menjadi dewasa atau mencapai tingkat hidup dan penghidupan yang lebih tinggi dalam arti mental<sup>19</sup>.

<sup>16</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah*, h. 163

<sup>17</sup>Tirtahardja, Umar Dan S.L. La Sulo, *Pengantar Pendidikan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), h. 39.

<sup>18</sup>Jalaluddin Dan Abdullah Idi, *Filsafat Pendidikan: Manusia, Filsafat Dan Pendidikan* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2011), h. 8.

<sup>19</sup>Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam* (Jakarta:Kalam Mulia, 2002), h. 13.

Pendidikan suatu kegiatan yang dilaksanakan orang dewasa yang memiliki ilmu dan keterampilan guna memberikan kompetensi kepada anak didik sehingga mereka memiliki pengetahuan, keterampilan, dan nilai-nilai dasar yang refleksi berfikir dan bertindak demi terciptanya sumber daya manusia yang diinginkan, sebagai *al-insan-al-kamil*<sup>20</sup>.

Pendidikan adalah bimbingan atau pimpinan secara sadar oleh pendidik terhadap perkembangan jasmani dan ruhani anak didik menuju terbentuknya kepribadian utama menurut ukuran-ukuran tertentu. Pendidikan dalam pelaksanaannya selama ini dikenal sebagai usaha yang berbentuk bimbingan terhadap anak didik guna mengantarkan anak ke arah pencapaian cita-cita tertentu dan proses perubahan tingkah laku ke arah yang lebih baik. Diantara solusi yang perlu diperhitungkan dan diupayakan dalam membentuk kepribadian dan perubahan tingkah laku ialah melalui pendidikan agama baik secara formal di sekolah maupun secara nonformal. Pendidikan pada dasarnya memberikan sumbangan pada semua bidang pertumbuhan individu dalam pertumbuhan jasmani dari struktur fungsional. Pendidikan juga menumbuhkan kesediaan sehingga menghasilkan pengetahuan keterampilan, dan sikap yang betul memperbolehkannya mencapai kesatuan jasmani yang mantap. Untuk itu proses pendidikan paling tidak memuat lima unsur, yaitu usaha (kegiatan), yang bersifat bimbingan (pimpinan atau pertolongan) dan dilakukan secara sadar, pendidik atau pembimbing atau penolong, anak didik atau peserta didik, dasar dan tujuan, dan peralatan<sup>21</sup>.

Anak-anak belajar pengetahuan dan keterampilan khusus di samping diajari budi pekerti agar anak tumbuh menjadi insan yang intelek sekaligus berakhlak mulia

---

<sup>20</sup>Abdullah Idi, *Sosiologi Pendidikan*(Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013), h. 165.

<sup>21</sup>Kompri, *Manajemen Pendidikan* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2017), h. 15.

di sekolah. Lain lagi kalau di rumah, orang tua biasanya hanya terbatas mengajarkan adab kesusilaan atau budi pekerti. Dan selebihnya, lalu komunitaslah yang ikut membentuk kepribadian anak-anak. Keluarga, sekolah dan komunitas disebut sebagai tiga pusat pendidikan yang sangat berperan penting membentuk kepribadian dan sikap mental anak kelak setelah dewasa<sup>22</sup>.

#### a) Tujuan Pendidikan

Tujuan pendidikan nasional tercantum dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Pasal 3 yang berbunyi:

"Pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab"<sup>23</sup>.

Pendidikan mengarahkan manusia pada kehidupan yang baik yang menyangkut derajat kemanusiaan sehingga mencapai tujuan hidupnya sesuai dengan asal kejadiannya.

Blom dkk, sebagaimana dikutip Nasution, membedakan tiga kategori tujuan pendidikan.

(1) Kognitif (*head*). Tujuan kognitif berkenaan dengan kemampuan individual mengenal dunia sekitarnya yang meliputi perkembangan intelektual atau mental.

<sup>22</sup>Muhammad Athiyah Al-Abrasy, *Dasar-Dasar Pokok Pendidikan Islam* (Jakarta: PT. Bulan Bintang, 1987), h. 55.

<sup>23</sup>Republik Indonesia, Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Pendidikan, Pasal 23.

(2) Afektif (*heart*). Tujuan afektif mengenai perkembangan sikap perasaan dan nilai-nilai atau perkembangan emosional dan moral.

(3) Psikomotor (*hand*). Tujuan psikomotor menyangkut perkembangan keterampilan yang mengandung unsur motorik<sup>24</sup>.

Pendidikan menciptakan insan-insan yang produktif dan memperbaiki pola pikir manusia menjadi lebih teratur sehingga manusia dapat menemukan jati dirinya melalui media tersebut. Pendidikan memberikan informasi-informasi yang dapat digunakan untuk melangkah kejenjang selanjutnya seperti dunia kerja dan sebagainya. Tujuan merupakan sebuah faktor yang sangat penting dalam setiap kegiatan, termasuk kegiatan pendidikan. Cita – cita atau tujuan yang ingin di capai harus jelas sehingga semua pelaksanaan dan sasaran pendidikan memahami atau mengetahui suatu proses kegiatan seperti pendidikan, bila tidak memiliki sebuah tujuan yang jelas maka prosesnya akan kabur<sup>25</sup>.

Secara umum tujuan pendidikan membantu perkembangan seseorang untuk mencapai kedewasaan dengan mengembangkan potensi fisik, emosi, sikap, moral, pengetahuan dan keterampilan yang ada dalam diri mereka agar sesuai dengan nilai-nilai didalam masyarakat dan kebudayaan.

#### b) Visi dan Misi Pendidikan

Visi dan misi yang telah dibuat oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan 2015 - 2019

Visi :

<sup>24</sup>Kompri, *Manajemen Pendidikan*, h. 18

<sup>25</sup>Abdul Kadir Dkk, *Dasar - Dasar Pendidikan* (Surabaya : IAIN Sunan Ampel Press, 2009), h. 11.

“Terbentuknya Insan serta Ekosistem Pendidikan dan Kebudayaan yang Berkarakter dengan Berlandaskan Gotong Royong”

Misi :

1. Mewujudkan Pelaku Pendidikan dan Kebudayaan yang Kuat.
2. Mewujudkan Akses yang Meluas, Merata, dan Berkeadilan.
3. Mewujudkan Pembelajaran yang Bermutu.
4. Mewujudkan Pelestarian Kebudayaan dan Pengembangan Bahasa.
5. Mewujudkan Penguatan Tata Kelola serta Peningkatan Efektivitas Birokrasi dan Pelibatan Publik<sup>26</sup>.

Visi pendidikan tidak lagi berorientasi pada sentralisasi kekuasaan, melainkan desentralisasi dan memberikan otonomi kepada satuan di bawah atau kepada daerah. Berperannya masyarakat dalam bidang pendidikan sekaligus menunjukkan bahwa negara bukan satu-satunya penyelenggaraan pendidikan. Desentralisasi dan otonomi pendidikan merupakan isu masa depan yang harus diwujudkan dalam visi pendidikan dimasa-masa yang akan datang. Dimasa depan demokrasi dalam bidang pendidikan harus menjadi rujukan bagi praktik demokrasi di Indonesia. Kita harus mampu hidup dalam suasana *schooling and working in democratic state*<sup>27</sup>.

Pendidikan mulai dari tingkat dasar harus ditanamkan dan diajarkan pemahaman demokrasi dan bagaimana praktik demokrasi dalam kehidupan sehari-hari. Kurikulum mengajar harus mencerminkan praktik demokrasi pada setiap pokok pelajaran di sekolah. Esensi demokrasi yang didalamnya terkandung pemahaman perbedaan pendapat harus ditanamkan pada kurikulum dan proses pengajarannya.

---

<sup>26</sup>Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Visi dan Misi Pendidikan, <https://www.kemdikbud.go.id/main/tentang-kemdikbud/visi-dan-misi> (diakses pada tanggal 23 Maret pukul 17.44).

<sup>27</sup>Hamzah B. Uno, *Profesi Kependidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 6.

Visi pendidikan yang perlu pula memperoleh perhatian ialah meletakkan *information technology* yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam proses pendidikan. Hal ini berarti mulai dari tingkat pendidikan rendah sampai ke perguruan tinggi merupakan jalur linier pendidikan, pengenalan, pemahaman, dan pengamalan ilmu dan teknologi di lembaga pendidikan. Dengan demikian, bangsa Indonesia tidak akan ketinggalan dengan percaturan perkembangan ilmu pengetahuan yang ada di belahan dunia luar Indonesia.

c) Lembaga Pendidikan

a. Lingkungan pendidikan informal

Keluarga merupakan unit pertama dan institusi dalam masyarakat. Hubungan yang terdapat didalamnya sebagian besar bersifat langsung<sup>28</sup>. Disitulah berkembangnya individu dan disitulah terbentuknya tahap-tahap awal permasyarakatan dan mulai berinteraksi dengannya, ia memperoleh pengetahuan, keterampilan, minat, nilai-nilai emosi, dan sikapnya dalam hidup dan dengan itu ia memperoleh ketenteraman dan kenyamanan. Keluarga merupakan masyarakat alamiah yang pergaulan diantara anggotanya bersifat khas. Dalam lingkungan ini terletak dasar-dasar pendidikan. Disini pendidikan berlangsung dengan sendirinya sesuai dengan tata pergaulan yang berlaku didalamnya. Artinya, tanpa harus diumumkan atau dituliskan terlebih dahulu agar diketahui dan diikuti oleh seluruh anggota keluarga. Keluarga merupakan lingkungan pertama yang dikenal anak. Sejak lahir anak telah mengenal keluarga sebagai lingkungan yang membimbingnya untuk hidup. Oleh karena itu, keberadaan keluarga sangat dibutuhkan oleh anak selama masa hidupnya. Setiap keluarga mempunyai peranan dan fungsi yang utama didalam

---

<sup>28</sup>Kompri, *Manajemen Pendidikan*, h. 25

mengasuh anak. Segala norma yang berlaku didalam lingkungan masyarakat dan budaya dapat diteruskan oleh orangtua kepada anaknya dari generasi yang disesuaikan dengan perkembangan masyarakat itu sendiri. Orangtua didalam keluarga memiliki tanggung jawab untuk mendidik dan membimbing anak-anak mereka. Agar anak-anak tumbuh sesuai dengan tuntutan yang diajarkan orangtua hendaknya menguasai berbagai macam pola tingkah laku anak agar pendidikan yang diberikan sesuai dengan jenjang usia anak yang akan dididik. Selain itu, yang terpenting dilakukan orangtua ialah menyediakan segala bentuk fasilitas dan kenyamanan belajar yang dibutuhkan anak demi masa depannya<sup>29</sup>.

#### b. Lingkungan pendidikan formal

Pendidikan jalur formal adalah kegiatan yang sistematis, berstruktur, dan bertingkat dimulai dari sekolah dasar sampai perguruan tinggi dan yang setaraf dengannya, termasuk didalamnya kegiatan studi yang berorientasi akademis dan umum, program spesialisasi, dan latihan profesional yang dilaksanakan dalam waktu yang terus-menerus<sup>30</sup>. Pendidikan formal adalah jalur pendidikan yang terstruktur dan berjenjang yang terdiri atas pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi. Pendidikan informal adalah jalur pendidikan keluarga dan lingkungan. Pendidikan diselenggarakan dengan memberi keteladanan, membangun kemauan, dan mengembangkan kreativitas peserta didik dalam proses pembelajaran<sup>31</sup>.

Lembaga pendidikan formal ialah sekolah. Disebut demikian karena proses belajarnya diadakan ditempat tertentu, yaitu gedung sekolah, secara teratur atau

---

<sup>29</sup>Kompri, *Manajemen Pendidikan*, h. 26.

<sup>30</sup>Republik Indonesia, Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan, Pasal 1 ayat 11.

<sup>31</sup>Republik Indonesia, Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan, Pasal 1 ayat 13.

sistematis, dan berlangsung mulai dari taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi, berdasarkan aturan resmi yang telah ditetapkan. Pendidikan melalui sekolah membantu mempersiapkan anak-anak agar menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan memecahkan masalah kehidupan. Berarti sekolah harus mampu mengembangkan kemampuan penalaran atau kemampuan berfikir logis, rasional, dan objektif yang menyentuh aspek formal yang disebut intelektualitas<sup>32</sup>.

Tujuan pengadaan lembaga pendidikan formal ialah sebagai berikut.

- a. Tempat sumber ilmu pengetahuan.
- b. Tempat untuk mencerdaskan bangsa.
- c. Tempat untuk menyadarkan masyarakat akan pentingnya pendidikan sebagai bekal hidup dimasyarakat.

Sekolah melaksanakan kewajiban sucinya melalui kurikulum pendidikan guru dan sarana-prasarana yang digunakan juga oleh para guru tersebut . sekolah merupakan institusi kedua yang meneruskan pendidikan anak dari rumah mereka, untuk memberikan mereka bimbingan dan pendidikan yang dibutuhkan. Sekolah memegang peran pendidikan dan persiapan serta pengarahan.

#### **2.1.4 Profesi**

- a) Pengertian profesi

Bekerja merupakan kodrat manusia, sebagai kewajiban dasar. Manusia dikatakan mempunyai martabat apabila dia mampu bekerja keras. Dengan bekerja manusia dapat memperoleh hak dan memiliki segala apa yang diinginkannya. Bekerja merupakan kegiatan fisik dan pikir yang terintegrasi. Pekerjaan dapat dibedakan menurut:

---

<sup>32</sup>Kompri, *Manajemen Pendidikan*, h. 29.

- (a) Kemampuan, yaitu fisik dan intelektual:
- (b) Kelangsungan, yaitu sementara dan tetap (terus-menerus)
- (c) Lingkup, yaitu umum dan khusus (spesialis).
- (d) Tujuan, memperoleh pendapatan dan tanpa pendapatan.

Dengan demikian, pekerjaan dapat diklasifikasikan menjadi tiga jenis, yaitu

- (a) Pekerjaan dalam arti umum, yaitu pekerjaan apa saja yang mengutamakan utamakan kemampuan fisik, baik sementara atau tetap dengan tujuan memperoleh pendapatan (upah).
- (b) Pekerjaan dalam arti tertentu, yaitu pekerjaan yang mengutamakan kemampuan fisik atau intelektual, baik sementara atau tetap dengan tujuan pengabdian.
- (c) Pekerjaan dalam arti khusus, yaitu pekerjaan bidang tertentu, mengutamakan kemampuan fisik dan intelektual, bersifat tetap dengan tujuan memperoleh pendapatan<sup>33</sup>.

Sebuah profesi terdiri dari kelompok terbatas orang-orang yang memiliki keahlian khusus dan dengan keahlian itu mereka dapat berfungsi didalam masyarakat dengan lebih baik dibandingkan dengan warga masyarakat lain pada umumnya. Atau, dalam pengertian yang lain, sebuah profesi adalah sebutan atau jabatan dimana orang yang menyandangnya memiliki pengetahuan khusus yang diperolehnya melalui training atau pengalaman lain, atau diperoleh melalui keduanya, sehingga penyandang profesi dapat membimbing atau memberi nasihat/saran atau juga melayani orang lain dalam bidangnya sendiri<sup>34</sup>.

Secara etimologi, profesi berasal dari akar kata bahasa Latin: *pro-fiteri* yang berarti "ikrar di muka umum" dari kata ini terbentuklah kata *professio* yang berarti

<sup>33</sup>Abdulkadir Muhammad, *Etika Profesi Hukum* (Bandung: Citra Aditya Bakri, 1997), h. 58.

<sup>34</sup>E. Y. Kenter, *Etika Profesi Hukum* (Jakarta: Stora Grafika, 2001), h. 63.

suatu kegiatan kerja yang dikerjakan atas dasar suatu ikrar pengabdian. Dari *professio* ini kemudian menjadi istilah *profession* dalam bahasa Inggris dan profesi dalam bahasa Indonesia<sup>35</sup>. Kata profesional merupakan hal yang lumrah dalam dunia profesi, untuk melaksanakan profesional harus dipelajari dari lembaga pendidikan tinggi yang khusus mengajarkan, menerapkan, dan meneliti serta mengembangkan hal tersebut. Kompetensi lembaga pendidikan tinggi untuk mengajarkan sains kepada profesional telah diuji oleh lembaga akreditasi khusus. Profesional harus mengikuti pendidikan, lulus ujian, dan berijazah lembaga pendidikan tinggi dalam bidang sains yang diperlukan oleh profesi. Adapun tingkatan ijazah pendidikan profesional terdiri atas: program diploma untuk para profesional, program sarjana untuk profesional dan pascasarjana untuk profesional spesialis. Bagi profesi tertentu disamping diisyaratkan berijazah sarjana, juga harus mengikuti pendidikan dan pelatihan (diklat) profesi dan lulus ujian kompetensi profesi tersebut<sup>36</sup>.

b) Kode etik profesi

Kode etik profesi merupakan produk etika terapan karena dihasilkan berdasarkan penerapan pemikiran etis atas suatu profesi. Kode etik profesi dapat berubah dan diubah seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, sehingga anggota kelompok profesi tidak akan ketinggalan zaman. Kode etik profesi merupakan hasil pengaturan diri profesi yang bersangkutan, dan ini perwujudan nilai moral yang hakiki, yang tidak dipaksakan dari luar. Kode etik profesi hanya berlaku efektif apabila dijiwai oleh cita-cita dan nilai-nilai yang hidup dalam lingkungan profesi itu sendiri. Kode etik profesi merupakan rumusan norma moral manusia yang

---

<sup>35</sup>Trianto, *Pengantar Penelitian Pendidikan Bagi Pengembangan Profesi Kependidikan Dan Tenaga Kependidikan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 13.

<sup>36</sup>Ali Mudlofir, *Pendidik Profesional*(Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013), h. 17.

mengemban profesi itu. Kode etik profesi menjadi tolok ukur perbuatan anggota kelompok profesi. Kode etik profesi merupakan upaya pencegahan berbuat yang tidak etis bagi anggotanya<sup>37</sup>.

Setiap kode etik profesi selalu dibuat tertulis yang tersusun secara teratur, rapi, lengkap, tanpa cacat, dalam bahasa yang baik, sehingga menarik perhatian dan menyenangkan pembacanya. Semua yang tergambar adalah perilaku yang baik-baik. Fungsi dari kode etik yaitu;

- (a) Sebagai sarana kontrol sosial;
- (b) Sebagai pencegah campur tangan pihak lain;
- (c) Sebagai pencegah kesalahpahaman dan konflik.

Perilaku profesional ialah perilaku yang memenuhi persyaratan tertentu bukan perilaku pribadi yang dipengaruhi oleh sifat-sifat atau kebiasaan pribadi. Dengan demikian, perilaku profesional merupakan perilaku yang harus dilaksanakan oleh profesional ketika melaksanakan profesinya. Salah satu aspek dari perilaku profesional adalah kemandirian (otonomi) dalam melaksanakan profesinya. Artinya, dalam melaksanakan profesi tersebut profesional mampu mengambil keputusan secara mandiri dan membebaskan dirinya dari pengaruh luar termasuk pengaruh dari interes pribadinya (intervensi). Walaupun demikian, prinsip kemitraan kerja (*network*) dengan berbagai pihak terkait tetap masih dibutuhkan dalam rangka mengembangkan dan meningkatkan profesi yang digelutinya<sup>38</sup>.

#### c) Kriteria profesi

Berikut ini merupakan kriteria profesi:

---

<sup>37</sup>Abdulkadir Muhammad, *Etika Profesi Hukum* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1997), h. 77.

<sup>38</sup>Trianto, *Pengantar Penelitian Pendidikan Bagi Pengembangan Profesi Kependidikan Dan Tenaga Kependidikan*, h. 15.

a. Spesialisasi

Pekerjaan bidang tertentu adalah spesialisasi yang dikaitkan dengan bidang keahlian yang dipelajari dan ditekuni. Biasanya tidak ada rangkapan dengan pekerjaan lain di luar keahliannya itu. Contoh spesialisasi bidang keahlian tertentu itu antara lain adalah bidang hukum, ekonomi, farmasi, kedokteran, keteknikan, kependidikan. Tidak ada rangkapan, misalnya dokter tidak merangkap apoteker, notaris tidak merangkap pengacara, akuntan tidak merangkap pengusaha. Hal demikian itu, tidak memungkinkan yang bersangkutan melakukan pekerjaannya secara profesional.

b. Keahlian dan keterampilan

Pekerjaan bidang tertentu itu berdasarkan keahlian dan keterampilan khusus, yang diperolehnya melalui pendidikan dan latihan yang ditempuhnya secara resmi pada lembaga pendidikan dan latihan yang diakui oleh pemerintah berdasarkan undang-undang. Keahlian dan keterampilan yang diperolehnya itu dibuktikan oleh sertifikasi yang dikeluarkan oleh instansi pemerintah atau lembaga lain yang diakui pemerintah seperti notaris, akuntan, dokter, apoteker dan arsitektur.<sup>39</sup>

c. Tetap atau terus menerus

Pekerjaan bidang tertentu itu bersifat tetap atau terus-menerus. Tetap artinya tidak berubah-ubah pekerjaan, misalnya sekali berkiprah pada profesi notaris seterusnya tetap sebagai notaris. Sedangkan terus-menerus artinya berlangsung untuk jangka waktu lama sampai pensiun, atau berakhir masa kerja profesi yang bersangkutan.

d. Mengutamakan pelayanan

---

<sup>39</sup>Abdulkadir Muhammad, *Etika Profesi Hukum*, h. 59

Pekerjaan bidang tertentu itu lebih mendahulukan pelayanan daripada imbalan (pendapatan). Artinya mendahulukan apa yang harus di kerjakan, bukan berapa bayaran yang diterima. Kepuasan konsumen atau pelanggan lebih diutamakan. Pelayanan itu diperlukan karena keahlian profesional bukan amatir. Seorang profesional selalu bekerja dengan baik, benar, dan adil. Baik artinya teliti, tidak asal kerja, tidak sembrono. Benar artinya diakui oleh profesi yang bersangkutan. Adil artinya tidak melanggar hak pihak lain. Sedangkan imbalan dengan sendirinya akan dipenuhi secara wajar apabila konsumen atau pelanggan merasa puas dengan pelayanan yang diperolehnya.

e. Tanggung jawab

Dalam memberikan pelayanan, seorang profesional bertanggung jawab kepada diri sendiri dan kepada masyarakat. Bertanggung jawab kepada diri sendiri, artinya dia bekerja karena integritas moral, intelektual, dan profesional sebagai bagian dari kehidupannya. Dalam memberikan pelayanan, seorang profesional selalu mempertahankan cita-cita luhur profesi sesuai dengan tuntutan kewajiban hati nuraninya, bukan karena sekadar hobi belaka.

Bertanggung jawab kepada masyarakat artinya kesediaan memberikan pelayanan sebaik mungkin sesuai dengan profesinya, tanpa membedakan antara pelayanan bayaran dan pelayanan cuma-cuma serta menghasilkan layanan yang bermutu, yang berdampak positif bagi masyarakat. Pelayanan yang diberikan tidak semata-mata bermotif mencari keuntungan, juga berarti berani menanggung segala risiko yang timbul akibat pelayanannya itu. Kelalaian dalam melaksanakan profesi

menimbulkan dampak yang membahayakan atau merugikan diri sendiri, orang lain, dan berdosa kepada Tuhan<sup>40</sup>.

### 2.1.5 Keputusan

#### a) Pengertian Pengambilan Keputusan

Definisi pengambilan keputusan adalah memilih arah tindakan tertentu diantara berbagai alternatif<sup>41</sup>. Proses Pengambilan Keputusan Membeli Sebelum membeli suatu produk atau jasa, umumnya konsumen melakukan evaluasi untuk melakukan pemilihan produk atau jasa. Evaluasi dan pemilihan yang digunakan akan menghasilkan suatu keputusan. Pengambilan keputusan sendiri merupakan sebuah proses yang terdiri dari beberapa tahap, yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif sebelum pembelian, pembelian, konsumsi, dan evaluasi alternatif sesudah pembelian.

#### b) Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan yaitu:

##### 1) Faktor Budaya

Faktor budaya mempunyai pengaruh yang luas dan mendalam pada perilaku konsumen. Pemasar harus memahami peran yang dimainkan oleh budaya, subbudaya dan kelas sosial pembeli<sup>42</sup>. Faktor budaya yang meliputi, peran budaya, sub budaya dan kelas sosial.

a. Budaya (culture) adalah penyebab keinginan dan perilaku seseorang yang paling dasar. Perilaku manusia dipelajari secara luas. Tumbuh didalam suatu

<sup>40</sup>Abdulkadir Muhammad, *Etika Profesi Hukum*, h. 60.

<sup>41</sup>Patricia Buhler, *Alpa Teach Yourself*, terj. Sugeng Haryanto, Sukono Mukidi, dan M. Rudi Atmoko, *Alpa Teach Yourself Management Skills dalam 24 Jam* (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 60.

<sup>42</sup>Philip Kotler dan Gery Armstrong, *Principles Of Marketing*, terj. Bob Sabran, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi Keduabelas, Jilid I (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 159.

masyarakat. Seorang anak mempelajari nilai-nilai dasar, persepsi, keinginan, dan perilakudari keluarga dan institusi penting lainnya. Setiap kelompok atau masyarakat mempunyai budaya,dan pengaruh budaya pada perilaku pembelian bisa sangat bervariasi dari satu negara ke negara lain.

b. Subbudaya, Masing-masing budaya mengandung subbudaya (*subculture*) yang lebih kecil, atau kelompok orang yang berbagai sistem nilai berdasarkan pengalaman hidup dan situasi yang umum. Subbudaya meliputi kebangsaan, agama kelompok ras dan daerah geografis.

c. Kelas sosial, hampir semua masyarakat mempunyai beberapa bentuk struktur kelas sosial. Kelas sosial (*social class*) adalah pembagian masyarakat yang relatif permanen dan berjenjang. Kelas sosial tidak ditentukan hanya oleh satu faktor seperti pendapatan, tetapi diukur sebagai kombinasi dari pekerjaan, pendapatan, pendidikan, kekayaan, dan variabel lain.

## 2) Faktor Sosial

Perilaku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial yang meliputi kelompok acuan, keluarga, peran dan status.

a. Kelompok, Perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak kelompok (group) kecil. Kelompok yang mempunyai pengaruh langsung dan tempat dimana seseorang menjadi anggotanya disebut kelompok keanggotaan. Sebaliknya, kelompok referensi bertindak sebagai titik perbandingan atau titik referensi langsung (berhadapan) atau tidak langsung dalam membentuk sikap atau perilaku seseorang.

b. Keluarga, anggota keluarga biasa sangat mempengaruhi perilaku pembeli. Keluarga adalah organisasi pembelian yang paling penting dalam masyarakat. Keterlibatan suami istri dalam kategori produk dan tahap proses pembelian sangat

beragam. Peran pembelian berubah sesuai dengan gaya hidup konsumen yang berubah.

c. Peran dan Status, Seseorang menjadi anggota banyak kelompok-keluarga, klub, dan organisasi. Posisi seseorang dalam masing-masing kelompok dapat didefinisikan dalam peran dan status. Peran terdiri dari kegiatan yang diharapkan dilakukan seseorang sesuai dengan orang-orang disekitarnya. Masing-masing peran membawa status yang mencerminkan nilai umum yang diberikan kepadanya oleh masyarakat. Orang biasanya memilih produk yang sesuai dengan peran dan status mereka. Perhatikan beragam peran yang dimainkan seorang ibu bekerja. Diperusahaannya, ia memainkan peran sebagai manajer merek; dikeluarganya, ia memainkan peran sebagai istri. Sebagai menejer merek, ia akan membeli jenis pakaian yang mencerminkan peran dan statusnya diperusahaan<sup>43</sup>.

### 3) Faktor Pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi dan konsep diri.

a. Usia dan tahap siklus hidup, Orang mengubah barang dan jasa yang mereka beli sepanjang hidup mereka. Selera makanan, pakaian, perabot, dan rekreasi sering berhubungan dengan usia. Pembelian juga dibentuk oleh tahap siklus hidup keluarga tahap-tahap yang dilalui keluarga ketika mereka menjadi matang dengan berjalannya waktu. Tahap siklus hidup keluarga tradisional meliputi bujangan muda dan pasangan menikah dengan anak-anak. Meskipun demikian saat ini pemasar juga semakin banyak menghantarkan produk untuk sejumlah tahap nontradisional alternatif lain yang semakin banyak, seperti pasangan yang tidak menikah, bujangan yang akan

<sup>43</sup>Philip Kotler dan Gery Armstrong, *Principles Of Marketing*, terj. Bob Sabran, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Keduabelas, Jilid I, h.169.

menikah, pasangan tanpa anak, pasangan sesama jenis, orang tua tunggal, orang tua lanjut (orang tua yang memiliki anak dewasa yang kembali ke rumah), dan lain-lain.

b. Pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang mereka beli. Pekerja kerah biru cenderung membeli pakaian kerja yang kuat, sementara eksekutif membeli pakaian bisnis. Pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang mempunyai minat diatas rata-rata pada produk dan jasa mereka. Perusahaan bahkan dapat mengkhususkan diri membuat produk yang diperlukan oleh kelompok pekerjaan tertentu<sup>44</sup>.

c. Keadaan ekonomi seseorang akan mempengaruhi pilihan produk. Pemasar barang yang sensitif terhadap pendapatan mengamati gejala pendapatan pribadi tabungan, dan suku bunga. Jika indikator ekonomi menunjukkan resesi, pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk merancang ulang, mereposisi, dan menetapkan harga kembali untuk produk mereka secara seksama. Beberapa pemasar menargetkan konsumen yang mempunyai banyak uang dan sumber daya, menetapkan harga yang sesuai.

d. Gaya hidup, Orang yang berasal dari subbudaya, kelas sosial. dan pekerjaan yang sama mungkin mempunyai gaya hidup yang cukup berbeda. Gaya hidup (*lifestyle*) adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam keadaan psikografisnya. Gaya hidup ini melibatkan pengukuran dimensi AIO utama pelanggan-*activities*/kegiatan (pekerjaan, hobi, belanja, olahraga, acara sosial), *interest*/minat (makanan, pakaian, keluarga, rekreasi), dan pendapat (tentang diri mereka, masalah sosial, bisnis, produk). Gaya hidup menangkap sesuatu yang lebih dari sekadar kelas sosial atau kepribadian seseorang. Gaya hidup menampilkan profil seluruh pola tindakan dan

---

<sup>44</sup>Philip Kotler dan Gery Armstrong, *Principles Of Marketing*, terj. Bob Sabran, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Keduabelas, Jilid I, h. 170.

interaksi seseorang di dunia. Jika digunakan secara cermat, konsep gaya hidup dapat membantu pemasar memahami nilai konsumen yang beragam dan bagaimana gaya hidup mempengaruhi perilaku pembelian.<sup>45</sup>

e. Kepribadian dan konsep diri, kepribadian setiap orang yang berbeda-beda mempengaruhi perilaku pembeliannya. Kepribadian mangacu pada karakteristik psikologi unik yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan orang itu sendiri.

#### c) Jenis-Jenis Perilaku Pembelian

Perilaku pembelian sangat berbeda untuk produk tube pasta gigi, iPod, jasa keuangan, dan mobil baru. Keputusan yang lebih kompleks biasanya melibatkan peserta dan pertimbangan pembeli yang lebih banyak.

a. Perilaku pembelian kompleks, ketika mereka sangat terlibat dalam pembelian dan merasa ada perbedaan yang signifikan antar merek. Konsumen mungkin sangat ketika produk itu mahal, jarang dibeli, beresiko, dan sangat memperlihatkan ekspresi diri. Biasanya konsumen tidak banyak tahu tentang kategori produk tersebut dan harus belajar banyak<sup>46</sup>.

b. Perilaku pembelian pengurang disonansi, ketika konsumen sangat terlibat dalam pembelian yang mahal, jarang dilakukan atau beresiko, tetapi hanya sedikit perbedaan antarmerek.

c. Perilaku pembelian karena kebiasaan, terjadi dalam keadaan keterlibatan konsumen yang rendah dan sedikit perbedaan yang dirasakan.

---

<sup>45</sup>Philip Kotler dan Gery Armstrong, *Principles Of Marketing*, terj. Bob Sabran, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Keduabelas, Jilid I, h. 170.

<sup>46</sup>Philip Kotler dan Gery Armstrong, *Principles Of Marketing*, terj. Bob Sabran, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Keduabelas, Jilid I, h.176.

d. Perilaku pembelian yang mencari keragaman, dalam situasi yang mempunyai keterlibatan yang rendah tetapi anggapan perbedaan merek yang signifikan.

d) Proses Keputusan Pembeli

a. Pengenalan kebutuhan, kebutuhan dapat dipicu oleh rangsangan internal ketika salah satu kebutuhan normal seseorang rasa lapar, rasa haus pada tingkat yang cukup tinggi sehingga menjadi dorongan. Kebutuhan juga dapat dipicu oleh rangsangan eksternal.

b. Pencarian informasi, konsumen yang tertarik akan mencari lebih banyak informasi. Konsumen dapat memperoleh informasi dari beberapa sumber seperti keluarga, teman, iklan, situs web dan kemasan produk.

c. Evaluasi alternatif,

d. Keputusan pembelian, dari tahap evaluasi ada dua faktor yang sangat mempengaruhi keputusan konsumen yaitu sikap orang lain dan situasi yang tidak diharapkan.

e. Perilaku pasca pembelian, semakin besar kesenjangan antara ekspektasi konsumen dengan kinerja maka semakin besar pula ketidakpuasan yang dirasakan oleh konsumen<sup>47</sup>.

## 2.2 Tinjauan Hasil Penelitian Relevan

Penelitian sebelumnya yang berjudul Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Lembaga Keuangan Syariah oleh Arinal Khasana. Dalam penelitian tersebut memiliki kesamaan satu variabel penelitian yaitu latar belakang pendidikan, lembaga keuangan

---

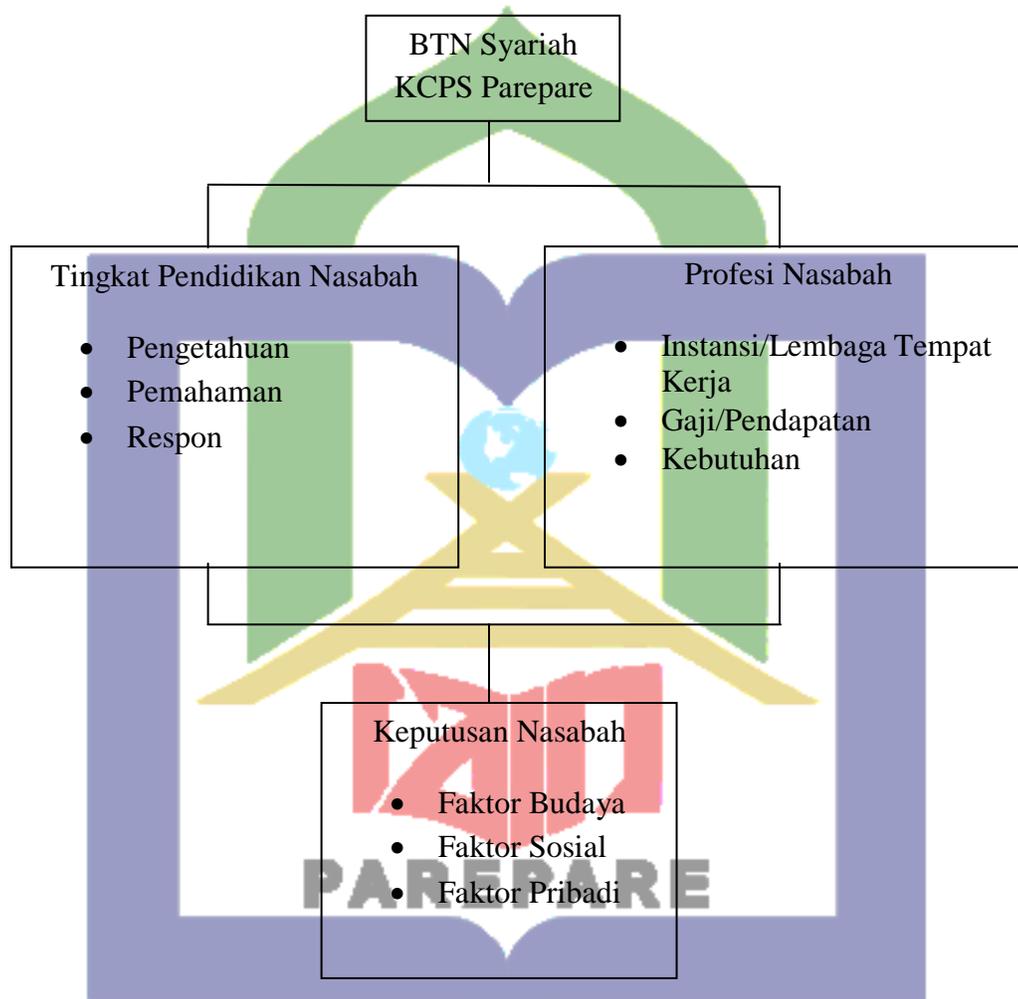
<sup>47</sup>Philip Kotler dan Gery Armstrong, *Principles Of Marketing*, terj. Bob Sabran, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Keduabelas, Jilid I, h. 181.

syariah yang di maksud dalam penelitian Arinal Khasana yaitu Baitul Mal Wat Tamwil (BMT). Hasil dari penelitian tersebut adalah pendidikan berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi nasabah namun tidak signifikan, ditunjukkan dengan nilai koefisien 0,042 dan nilai thitung variabel Pendidikan ( $0.324 < t_{tabel} (1,6614)$ ), dengan nilai signifikansi  $0.747 >$  dari 0,05. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan bahwa pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah Lembaga Keuangan Syariah ditolak. Seseorang yang berpendidikan tinggi belum tentu lebih memilih menggunakan jasa lembaga keuangan syariah. Hal ini dikarenakan pendidikan dalam variabel ini bersifat umum, diasumsikan bahwa pendidikan memiliki keterkaitan dengan variabel pengetahuan terhadap lembaga keuangan syariah. Orang yang berpendidikan tinggi namun jika ia tidak memiliki pengetahuan mengenai lembaga keuangan syariah, kemungkinan tidak akan tertarik menggunakan jasa Lembaga Keuangan Syariah.

Penelitian selanjutnya berjudul Pengaruh Pendidikan, Pekerjaan Dan Pendapatan Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Masyarakat Desa Kupon) oleh Muchamad Miftakhul Huda. Pada penelitian kali ini memiliki kesamaan kedua variabel yang saya ambil. Hasil dari penelitian tersebut adalah variabel pendidikan dengan t hitung 5,320 dan nilai signifikansi sebesar 0,000, maka dapat dikatakan bahwa pendidikan secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat menabung di bank syariah, hal ini berarti bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin tinggi pula minat masyarakat menabung di bank syariah. Variabel pekerjaan dengan t hitung 2,699 dan nilai signifikansi sebesar 0,008 maka dapat dikatakan bahwa pekerjaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat menabung di bank syariah, hal ini

berarti bahwa variabel jenis pekerjaan seseorang mempunyai pengaruh yang nyata terhadap minat masyarakat menabung di bank syariah.

### 2.3 Kerangka Pikir

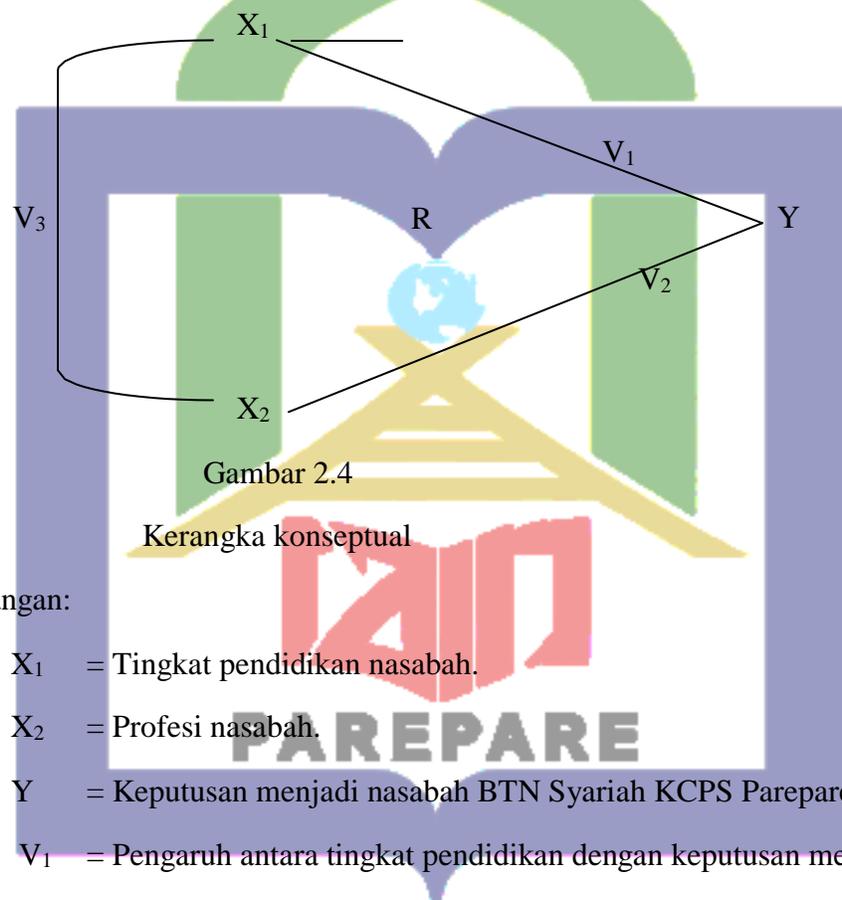


Gambar 2.3

Bagan Kerangka Pikir

## 2.4 Kerangka Konseptual

Peneliti akan melakukan pengujian terhadap dua variabel independen terhadap variabel dependen yaitu  $X_1$  adalah tingkat pendidikan dan  $X_2$  profesi adapun variabel dependennya yaitu keputusan nasabah memilih jasa BTN Syariah KCPS Parepare disimbolkan dengan  $Y$ . Peneliti akan menggunakan beberapa pengujian untuk menguji pengaruh antara variabel independen dan variabel dependen.



Gambar 2.4

Kerangka konseptual

Keterangan:

- $X_1$  = Tingkat pendidikan nasabah.
- $X_2$  = Profesi nasabah.
- $Y$  = Keputusan menjadi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare.
- $V_1$  = Pengaruh antara tingkat pendidikan dengan keputusan menjadi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare..
- $V_2$  = Pengaruh antara profesi dengan keputusan menjadi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare..
- $V_3$  = Pengaruh tingkat pendidikan dengan profesi nasabah.

R = Pengaruh tingkat pendidikan dan profesi secara bersama-sama dengan keputusan menjadi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare.

## 2.5 Hipotesis

Hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka pemikiran yang telah dibuat<sup>48</sup>. Kebenaran dari hipotesis harus dibuktikan melalui data yang terkumpul. Berikut hipotesis dalam penelitian ini adalah :

- H<sub>1</sub> : Tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan jasa BTN Syariah KCPS Parepare.
- H<sub>2</sub> : Profesi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan jasa BTN Syariah KCPS Parepare.
- H<sub>3</sub> : Tingkat pendidikan yang berpengaruh dominan secara simultan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan jasa BTN Syariah KCPS Parepare.

## 2.6 Definisi Operasional Variabel

### 2.6.1 Tingkat Pendidikan Nasabah (X1)

Pendidikan adalah pembelajaran pengetahuan, keterampilan, dan kebiasaan sekelompok orang yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui pengajaran, pelatihan, atau penelitian. Tingkatan pendidikan berdasarkan lembaga formal yaitu SD, SMP, SMA, S1, S2 dan seterusnya. Tujuan pendidikan dibagi menjadi tiga kategori yaitu:

- a. Pengetahuan.
- b. Pemahaman.

---

<sup>48</sup> V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian – Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h.86.

c. Respon.

#### 2.6.2 Profesi Nasabah (X2).

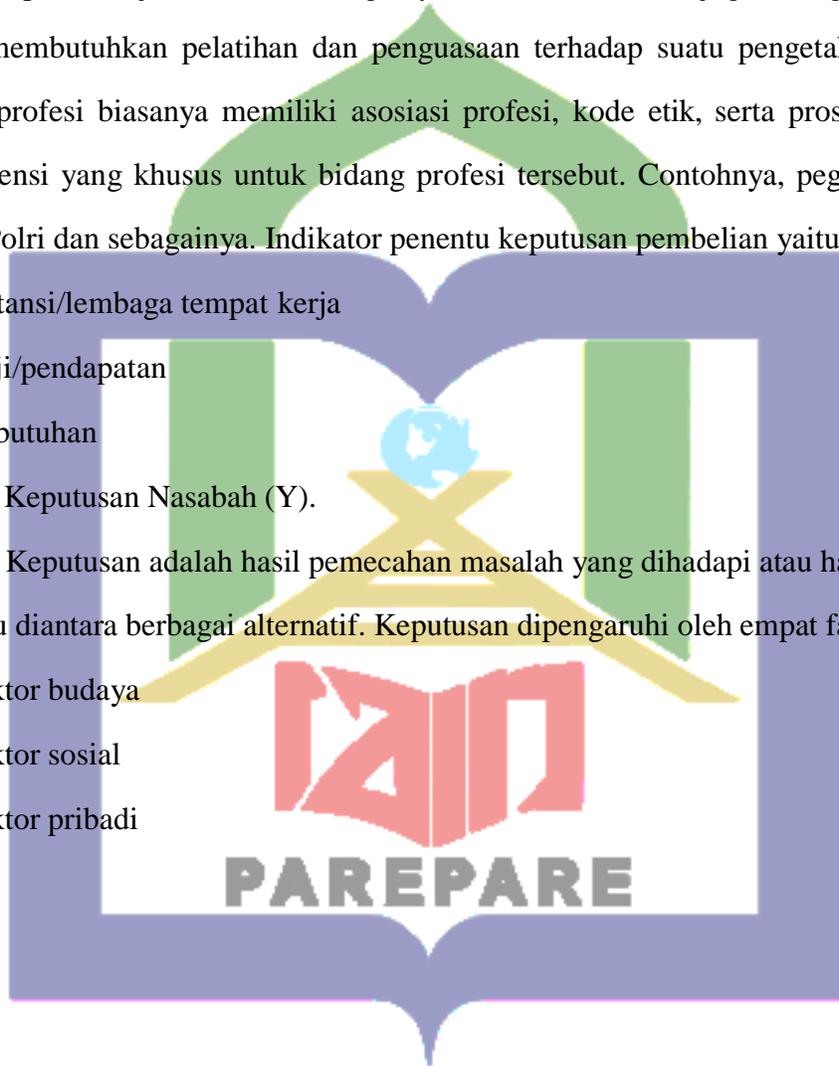
Profesi adalah bidang pekerjaan yang dilandasi pendidikan keahlian (keterampilan, kejuruan, dan sebagainya) tertentu. Profesi juga sebagai pekerjaan yang membutuhkan pelatihan dan penguasaan terhadap suatu pengetahuan khusus. Suatu profesi biasanya memiliki asosiasi profesi, kode etik, serta proses sertifikasi dan lisensi yang khusus untuk bidang profesi tersebut. Contohnya, pegawai swasta, PNS, Polri dan sebagainya. Indikator penentu keputusan pembelian yaitu:

- a. Instansi/lembaga tempat kerja
- b. Gaji/pendapatan
- c. Kebutuhan

#### 2.6.3 Keputusan Nasabah (Y).

Keputusan adalah hasil pemecahan masalah yang dihadapi atau hasil tindakan tertentu diantara berbagai alternatif. Keputusan dipengaruhi oleh empat faktor yaitu:

- a) Faktor budaya
- b) Faktor sosial
- c) Faktor pribadi



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) yaitu melakukan kegiatan dilapangan tertentu guna memperoleh berbagai data dan informasi yang diperlukan<sup>1</sup>. Melalui pendekatan kuantitatif yang menggunakan metode deskriptif dan korelasi. Metode deskriptif untuk menggambarkan latar belakang pendidikan dan profesi nasabah BTN Syariah KCPS Parepare dalam bentuk angka dan persentase. Selain itu peneliti menggunakan metode korelasi yang digunakan untuk menggambarkan hubungan antara variabel independen dan variabel devenden yaitu hubungan antara latar belakang pendidikan dan profesi terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan jasa BTN Syariah KCPS Parepare. Menggunakan skala likers .

#### 3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada lembaga keuangan yaitu BTN Syariah KCPS Parepare. Fokus penelitian ini yaitu nasabah dari bank tersebut dan penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih dua bulan.

#### 3.3 Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya<sup>2</sup>. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah BTN Syariah KCPS Parepare berjumlah 5.000 nasabah, peneliti menggunakan metode pengambilan sampel *non random* dengan cara pengambilan

---

<sup>1</sup>Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif* (Bandung: Alfabet, 2013), h. 19.

<sup>2</sup>Mudradjat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 2003), h.131.

sampel seadanya (*accidental sampling*). Pengambilan sampel seadanya yaitu adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja nasabah yang secara kebetulan/*incidental* bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang nasabah yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data<sup>3</sup>.

Dalam menentukan ukuran sampel penelitian, slovin memasukkan unsur keloggaran ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditoleransi. Nilai toleransi ini dinyatakan dalam persentase, misalnya 10%. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut<sup>4</sup>:

$$n = \frac{N}{1 + N\alpha^2}$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel

N= Jumlah populasi

$\alpha$ = Error level (tingkat kesalahan) atau batas kesalahan.

$$n = \frac{5.000}{1 + (5.000.0.1^2)}$$

$$n = 98,03$$

Dengan demikian jumlah sampel penelitian yaitu sebanyak 98 orang.

### 3.4 Teknik Dan Instrumen Pengumpulan Data

Sumber data terdiri dari dua bagian yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber pertama baik dari individu ataupun kelompok. Data tersebut merupakan hasil pengisian jawaban kuesioner dari

<sup>3</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2002), h.116.

<sup>4</sup>Anwar Sanusi, *Metode Penelitian Bisnis*(Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 101.

angket yang disebar kepada responden/nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare atau hasil wawancara secara langsung dengan manager, pihak yang terkait pengurus pembiayaan dan mitra yang masih terdaftar sebagai anggota BTN Syariah KCPS Parepare.

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuesioner dapat berupa pertanyaan tertutup atau terbuka, dapat diberikan kepada responden secara langsung atau dikirim melalui pos, atau internet<sup>5</sup>. Sedangkan data sekunder didapat dari literatur yang tersedia dan berhubungan dengan masalah yang diteliti.

### 3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah kegiatan pengolahan setelah data dari seluruh responden terkumpul dalam penelitian kuantitatif. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan dari responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data setiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Adapun pengujian yang akan dilakukan peneliti yaitu

#### 3.5.1 Uji Validitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya artinya adalah sejauh mana ketepatan dari kuesioner yang disebar kepada responden untuk menjawab penelitian yang dilakukan. Instrumen yang valid berarti alat ukur untuk

---

<sup>5</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung : Alfabeta, 2010), h. 203.

mendapatkan data (mengukur) itu valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat diukur untuk mengukur apa seharusnya di ukur<sup>6</sup>.

### 3.5.2 Uji Reliabilitas

Realibilitas instrumen menggambarkan pada kemantapan atau kekonsistenan alat ukur yang digunakan. Suatu alat ukur dinyatakan reliabel yang tinggi atau dapat dipercaya, apabila alat ukur itu stabil, sehingga dapat diandalkan dan dapat digunakan dalam peramalan. Dalam perdagangan positivistik (kuantitatif) suatu data dinyatakan reliabel apabila dua atau lebih penelitian dalam objek yang sama menghasilkan data yang sama<sup>7</sup>.

### 3.5.3 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Uji normalitas data dapat dilakukan dengan menggunakan uji Kolmogrov Smirnov satu arah dengan nilai signifikannya yaitu, jika signifikan  $> 0,05$  maka variabel berdistribusi normal dan sebaliknya jika signifikan  $< 0,05$  maka variabel tidak berdistribusi normal<sup>8</sup>.

### 3.5.4 Uji Korelasi

Fungsi utama dari analisis korelasi adalah untuk melihat apakah ada hubungan antara variabel satu dengan variabel yang lain. Ukuran yang menyatakan keeratan hubungan tersebut adalah koefisien korelasi atau sering disebut dengan korelasi pearson (pearson product moment). Koefisien korelasi person bernilai -1 sampai

---

<sup>6</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2002), h.121.

<sup>7</sup>Nasution, *Metode Research* (Jakarta:Bumi Aksara, 2012), h. 77.

<sup>8</sup>V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, h. 108.

dengan +1. Rumus yang dipergunakan untuk menghitung Koefisien Korelasi Sederhana adalah sebagai berikut :

$$r = \frac{n\Sigma xy - (\Sigma x)(\Sigma y)}{\sqrt{\{n\Sigma x^2 - (\Sigma x)^2\} \{n\Sigma y^2 - (\Sigma y)^2\}}}$$

Keterangan:

n = Banyaknya Pasangan data X dan Y

$\Sigma x$  = Total Jumlah dari Variabel X

$\Sigma y$  = Total Jumlah dari Variabel Y

$\Sigma x^2$  = Kuadrat dari Total Jumlah Variabel X

$\Sigma y^2$  = Kuadrat dari Total Jumlah Variabel Y

$\Sigma xy$  = Hasil Perkalian dari Total Jumlah Variabel X dan Variabel Y

### 3.5.5 Uji F (Simultan)

Uji F dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar tingkat signifikan variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara bersama-sama.

### 3.5.6 Uji T (Parsial)

Uji-t termasuk salah satu statistika parametrik (Inferensial) yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar tingkat signifikan variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara individu. Data (skor) yang akan diolah menggunakan uji-t berasal dari populasi yang berdistribusi normal. Jika salah satu kelompok data/skornya tidak berdistribusi normal, uji-beda dapat menggunakan statistika non-parametrik, yaitu: Uji Wilcoxon (untuk kasus dua sampel yang berhubungan), atau U-Mann Withney (untuk kasus dua sampel yang saling bebas).

### 3.5.7 Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dimaksudkan untuk melihat seberapa besar pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) dengan variabel dependen ( $Y$ ). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Dalam penelitian yang akan dilakukan ini yang menjadi  $X_1$  adalah latar belakang pendidikan,  $X_2$  latar belakang profesi dan  $y$  adalah keputusan nasabah menabung di BTN Syariah KCPS Parepare. Dengan demikian, regresi linear berganda dinyatakan dalam persamaan matematika sebagai berikut.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

- Y = Keputusan Menjadi Nasabah BTN Syariah KCPS Parepare
- a = Konstanta
- $b_1X_1$  = Tingkat Pendidikan
- $b_2X_2$  = Profesi
- e = Error

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 4.1.1 Sejarah BTN Syariah

Berawal dari adanya perubahan peraturan perundang-undangan perbankan oleh pemerintah dari UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 menjadi Perbankan No. 10 Tahun 1998, dunia perbankan nasional menjadi marak dengan adanya bank syariah. Persaingan dalam pasar perbankan pun kian ketat. Belum lagi dengan dikeluarkannya PBI No. 4/1/PBI/2002 tentang perubahan kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah oleh bank umum konvensional, jumlah bank syariah pun bertambah dengan banyaknya UUS (Unit Usaha Syariah). Maka manajemen PT. Bank Tabungan Negara (Persero), melalui rapat komite pengarah tim implementasi restrukturisasi Bank BTN tanggal 12 Desember 2013, manajemen bank BTN menyusun rencana kerja dan perubahan anggaran dasar untuk membuka UUS agar dapat bersaing di pasar perbankan syariah. Untuk mengantisipasi adanya kecenderungan tersebut, maka PT Bank Tabungan Negara (Persero) pada Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 16 Januari 2004 dan perubahan Anggaran Dasar dengan akta No. 29 tanggal 27 Oktober 2004 oleh Emi Sulistyowati, SH Notaris di Jakarta yang ditandai dengan terbentuknya divisi syariah berdasarkan Ketetapan Direksi No. 37 14/DIR/DSYA/2004<sup>1</sup>.

Pembentukan Unit Usaha Syariah ini juga untuk memperkokoh tekad ajaran Bank BTN untuk menjadikan kerja sebagai bagian dari ibadah yang tidak terpisah dengan ibadah-ibadah lainnya. Selanjutnya Bank BTN Unit Usaha Syariah disebut

---

<sup>1</sup>A Fajrin, [digilib.uinsby.ac.id](http://digilib.uinsby.ac.id) (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 09.34)

“BTN Syariah” dengan motto “Maju dan Sejahtera Bersama”. Dalam pelaksanaan kegiatannya, Unit Usaha Syariah didampingi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertindak sebagai pengawas, penasehat dan pemberi saran kepada Direksi, Pimpinan Devisi Syariah, dan Pimpinan Kantor Cabang Syariah mengenai hal-hal yang terkait dengan prinsip syariah.

Pada bulan November 2004 dibentuklah struktur organisasi kantor cabang syariah PT. BTN. Pada tanggal 15 Desember 2004, Bank BTN menerima surat persetujuan dari BI, Surat No. 6/1350/DPbs perihal persetujuan BI mengenai prinsip KCS (Kantor Cabang Syariah) Bank BTN. Maka tanggal inilah yang diperingati secara resmi sebagai hari lahirnya BTN Syariah. Yang secara sinergi melalui persetujuan dari BI dan Direksi PT. BTN maka dibukalah KCS Jakarta pada tanggal 14 Februari 2005. Diikuti pada tanggal 25 Februari 2005 dengan dibukanya KCS Bandung kemudian pada tanggal 17 Maret 2005 dibuka KCS Surabaya yang secara berturut-turut tanggal 4 dan tanggal 11 April 2005 KCS Yogyakarta dan KCS Makassar dan pada bulan Desember 2005 dibukanya KCS Malang dan Solo. Pada tahun 2007, Bank BTN telah mengoperasikan 12 (dua belas) Kantor Cabang Syariah dan 40 Kantor Layanan Syariah (*Office Chanelling*) pada kantor-kantor cabang dan cabang pembantu Konvensional kantor cabang Syariah tersebar dilokasi Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makasar, Malang, Solo, Medan, Batam, Tangerang, Bogor, dan Bekasi. Seluruh kantor cabang syariah ini dapat beroperasi secara *ontime-realttime* berkat dukungan teknologi informasi yang cukup memadai<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup>A Fajrin, [digilib.uinsby.ac.id](http://digilib.uinsby.ac.id) (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 09.34)

#### 4.1.2 Profil BTN Syariah

PT Bank Tabungan Negara, (Persero), Tbk (Bank BTN) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dibidang Perbankan. Kami berkomitmen menjadi Bank yang melayani dan mendukung pembiayaan sektor perumahan melalui tiga produk utama, perbankan perseorangan, bisnis dan syariah<sup>3</sup>.

BTN Syariah merupakan *Strategic Business Unit* (SBU) dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah, mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 melalui pembukaan Kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta. Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan Syariah dan memperhatikan keunggulan prinsip Perbankan Syariah, adanya Fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tahun 2004<sup>4</sup>.

Jaringan UUS Bank BTN telah memiliki jaringan yang tersebar di seluruh Indonesia dengan rincian sebagai berikut :

- Kantor Cabang Syariah = 22 KCS
- Kantor Cabang Pembantu Syariah = 21 KCPS
- Kantor Layanan Syariah = 240 KKS

##### 1. Tujuan Pendirian

- a) Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
- b) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
- c) Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.

---

<sup>3</sup>Bank BTN, <https://www.btn.co.id/id/Tentang-Kami> (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 08.22)

<sup>4</sup>Wikipedia, [https://id.wikipedia.org/wiki/Bank\\_BTN\\_Syariah](https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_BTN_Syariah) (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 08.27)

- d) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

## 2. Visi dan Misi BTN Syariah

Visi dan misi BTN Syariah sejalan dengan visi BTN yang merupakan *Strategic Business Unit* (SBU) dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga BTN tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan dimana secara konvensional tidak dapat terlayani<sup>5</sup>.

### Visi BTN Syariah

"Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama"

### Misi BTN Syariah

- a) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
- b) Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
- c) Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan shareholders value.
- d) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap stakeholders serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah<sup>6</sup>.

<sup>5</sup>A Fajrin, [digilib.uinsby.ac.id](http://digilib.uinsby.ac.id) (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 09.34)

<sup>6</sup>Syariah Bank, <https://www.syariahbank.com/profil-btn-syariah/> (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 09.43)

### 3. Produk dan Aplikasi Akad BTN Syariah

#### A. Pendanaan (Funding)

- a) Giro BTN iB Giro Batara iB adalah produk penyimpanan dana dengan akad titipan (Wadi'ah), yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan maupun perusahaan atau lembaga, untuk menunjang kelancaran lalu lintas pembayaran dengan perantara cek dan bilyet giro maupun media perintah pembayaran lainnya.
- b) Giro BTN Investa iB 43 Giro Investa Batara iB adalah Giro yang bersifat investasi atau berjangka dengan akad "Mudharabah" yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu melalui perantara cek dan bilyet giro untuk mendukung kemudahan transaksi.
- c) Tabungan BTN Batara iB Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu Wadi'ah, bank tidak menjanjikan bagi hasil tetapi dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare yang menjadi syarat untuk menggunakan produk Batara iB ialah, untuk warga Negara Indonesia usia minimal 17 tahun dengan melampirkan KTP, SIM, Paspor dan NPWP, kartu pelajar, akta kelahiran dan surat pernyataan orang tua dan untuk warga Negara asing melampirkan password dan kartu identitas yang masih berlaku. Dalam penggunaan program Batara iB ini disyaratkan setoran awal minimal Rp.100.000, saldo mengendap minimal Rp.100.000 dan biaya administrasi maksimal Rp.5000 perbulan.
- d) Tabungan BTN Prima iB Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu Mudharabah (Investasi), bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi

nasabah atas simpanannya. Adapun benefit atau manfaat dari program ini yaitu, yang pertama mendapatkan bagi hasil yang kompetitif. Kedua, imbalan dapat dipotong untuk zakat, infaq dan shadaqah. Ketiga, penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di seluruh outlet BTN Syariah yang menjadi Kantor Layanan Syariah di seluruh wilayah Indonesia.

e) Tabungan BTN Haji iB Produk tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah untuk Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu Mudharabah (Investasi), bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

f) Deposito BTN iB adalah produk penyimpanan dana dalam bentuk deposito dengan akad Mudharabah, untuk tujuan investasi dalam jangka waktu tertentu sesuai pilihan dan kebutuhan nasabah.

#### B. Pembiayaan

a) Pembiayaan KPR BTN iB adalah produk pembiayaan BTN Syariah yang ditujukan bagi perorangan, untuk pembelian rumah, ruko, apartemen baik baru maupun lama. Akad yang dipergunakan adalah akad Murabahah (Jual Beli), dimana nasabah bebas memilih obyek KPR, sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan nasabah sendiri dari aspek lokasi maupun harga<sup>7</sup>.

b) Pembiayaan KPR Indensya BTN iB KPR BTN Indensya iB adalah fasilitas pembiayaan KPR berdasarkan akad Istisna (pesanan), diperuntukkan bagi pemohon perorangan yang akan membeli rumah dari Bank, yang dibangun oleh pengembang sesuai dengan pesanan dari nasabah.

<sup>7</sup>A Fajrin, [digilib.uinsby.ac.id](http://digilib.uinsby.ac.id) (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 09.34)

- c) Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB adalah Produk pembiayaan dalam rangka pembelian kendaraan bermotor (mobil dan sepeda motor) bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad Murabahah (Jual Beli).
- d) Pembiayaan Modal Kerja BTN iB adalah fasilitas pembiayaan dengan akad Mudharabah, berupa penyediaan dana oleh Bank BTN untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah, baik perorangan, perusahaan atau lembaga, maupun koperasi, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* nasabah.
- e) Pembiayaan Swagriya BTN iB adalah fasilitas pembiayaan KPR berdasarkan akad Murabahah (jual beli), yang diperuntukkan bagi pemohon yang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh Bank, untuk membiayai pembangunan atau renovasi rumah, ruko, atau bangunan lainnya diatas tanah yang sudah dimiliki oleh pemohon, baik untuk dipakai sendiri maupun untuk disewakan.
- f) Pembiayaan Investasi BTN iB Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja barang modal (*capital expenditure*) perusahaan/lembaga dengan menggunakan prinsip akad Murabahah (Jual Beli) dan/atau Musharakah (Bagi Hasil), dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* nasabah<sup>8</sup>.
- g) Gadai BTN iB adalah pinjaman kepada nasabah berdasarkan prinsip Qardh yang diberikan oleh Bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, yang disertakan dengan Surat Gadai sebagai penyerahan Marhun (barang jaminan) untuk jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada Bank.

---

<sup>8</sup>A Fajrin, [digilib.uinsby.ac.id](http://digilib.uinsby.ac.id) (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 09.34)

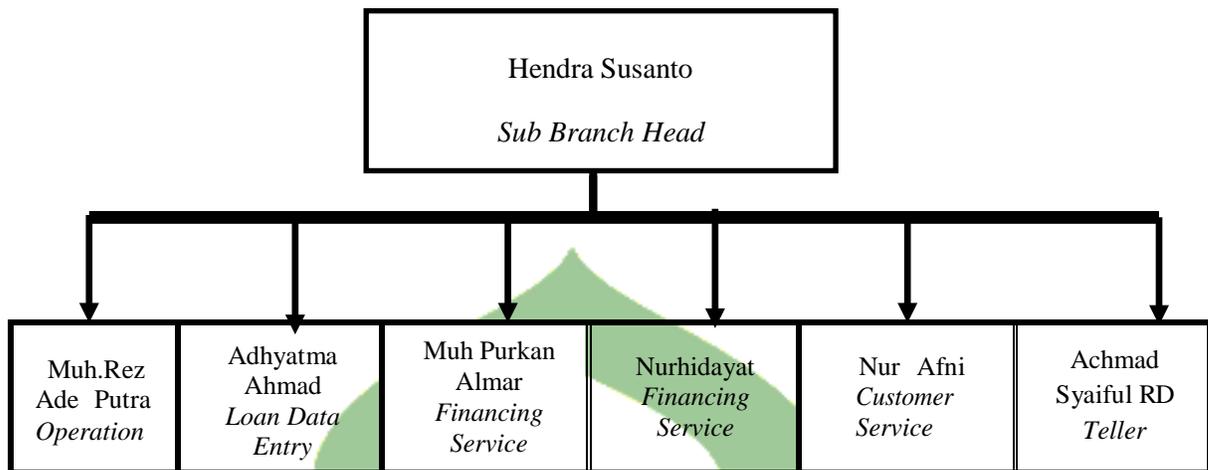
h) Pembiayaan Yasa Griya BTN iB Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja pengembang perumahan untuk membangun proyek perumahan dengan menggunakan prinsip akad Musyarakah (Bagi Hasil), dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* nasabah.

i) Pembiayaan Talangan Haji BTN iB Pinjaman dana kepada Nasabah Tabungan BTN Haji iB dan Tabungan BTN Haji yang membutuhkan dana talangan untuk menunaikan Ibadah Haji sesuai prinsip Syariah.

#### 4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dapat berupa gambaran tentang serangkaian kegiatan yang bertujuan agar setiap kelompok yang ada di dalamnya dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan organisasi.

Adapun struktur organisasi PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare adalah bentuk lini staf. Bentuk lini staf merupakan suatu bentuk struktur organisasi yang mana kekuasaan mengalir secara langsung dari Pimpinan PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare kemudian terus menuju ke karyawan-karyawan dibawahnya yang menjalankan semua fungsi bagian pengawasan dalam bagian masing-masing.



**Gambar 4**

**Struktur Organisasi Bank BTN Syariah KCPS Parepare**

- i. Job Desk PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare
1. *Sub Branch Head*
    - a. Memastikan operasional bank berjalan sesuai prosedur dan peraturan yang berlaku.
    - b. Memastikan fungsi pelayanan yang dilakukan baik dalam mengelola pembukuan.
    - c. Mengelola transaksi, layanan dan aktivitas keuangan.
    - d. Menandatangani surat berharga sesuai batas kewenangan.
    - e. Menerima laporan harian dari stafnya dan memeriksa kesesuaiannya.
    - f. Menandatangani laporan harian dan laporan lainnya.
  2. *Financing Service*
    - a. Menerima Permohonan pembiayaan dari nasabah.
    - b. Menerima Pelunasan pembiayaan.
    - c. Klaim nasabah pembiayaan.

### 3. *Loan Data Entry*

- a. Bertanggung jawab terhadap input data calon Debitor di sistem dan kebenarannya
- b. pencetakan dokumen pendukung dalam proses kredit dan dokumen kontrak sesuai standar produser yang telah ditetapkan bank.
- c. Memeriksa kelengkapan data calon debitur.

### 4. *Operation*

- a. Memperhatikan dan mencatat jumlah stok atau gudang yang tersedia
- b. Membuat laporan operasional secara berkala.
- c. Membuat laporan dokumen yang dibutuhkan.
- d. Menerima dan memeriksa setiap berkas legal dokumen.
- e. Membuat surat jalan atau dinas jika diperlukan.
- f. Melengkapi setiap kebutuhan perusahaan, termasuk bagian material
- g. Menekan pengeluaran setiap departemen dengan baik.

### 5. *Customer Service*

- a. Memberikan informasi produk bank.
- b. Melayani pembukaan dan penutupan rekening nasabah.
- c. Melayani segala bentuk complain dari nasabah.
- d. Melaksanakan tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

### 6. *Teller Service*

- a. Mengatur dan mengendalikan kas harian.
- b. Melakukan pengawasan agar seluruh perangkat kerja teller berjalan dengan baik.
- c. Melayani semua jenis setoran
- d. Melayani semua penarikan tunai.

- e. Mengelola dan menata kas.
- f. Melaksanakan proses penutupan kas pada akhir hari.
- g. Mengusahakan agar terminal komputer berikut perlengkapannya berjalan dengan baik.
- h. Mengambil keputusan untuk kasus-kasus bila terjadi perbedaan tanda tangan nasabah dengan buku contoh tanda tangan atau menyangkut data lain yang menyangkut nasabah.

## 4.2 Deskripsi Data

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah BTN Syariah KCPS Parepare dan sampelnya berjumlah 98 orang yang jumlahnya didapatkan melalui rumus slovin.

### 4.2.1 Karakteristik Responden

Setiap responden memiliki karakteristik yang berbeda oleh karena itu perlu untuk dikelompokkan berdasarkan angket yang disebar oleh peneliti yaitu jenis kelamin, pendidikan dan pekerjaan.

#### a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 4.1**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Lakilaki	36	36,7	36,7	36,7
Valid Perempuan	62	63,3	63,3	100,0
Total	98	100,0	100,0	

Berdasarkan tabel 4.1 maka dapat diketahui bahwa responden terbanyak adalah perempuan dengan jumlah 62 orang dengan presentase 64% dibanding dengan Laki-laki yang hanya berjumlah 36 orang atau 36%.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	D3	2	2,0	2,0
	S1	20	20,4	22,4
	S2	3	3,1	25,5
	SD	4	4,1	29,6
	SMA	60	61,2	90,8
	SMP	9	9,2	100,0
	Total	98	100,0	100,0

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden memiliki latar belakang SMA yang berjumlah 60 orang atau 61%, kemudian S1 berjumlah 20 orang atau 20%, responden dengan latar belakang SMP berjumlah 9 orang atau 9%, responden dengan latar belakang pendidikan SD berjumlah 4 orang atau 4%, responden dengan latar belakang S2 berjumlah 3 orang atau 3% dan yang paling sedikit adalah responden yang berlatar belakang D3 berjumlah 2 orang. Latar belakang pendidikan responden berada tingkat yang beragam dengan responden yang dominan berjumlah 60 orang dengan latar belakang pendidikan SMA dan yang paling sedikit adalah responden yang berlatar belakang pendidikan D3 berjumlah 2 orang. Dapat disimpulkan Nasabah BTN Syariah KCPS memiliki latar belakang pendidikan yang beragam. Pendidikan dapat berpengaruh dalam pengambilan keputusan karena

orang yang berpendidikan dapat dengan cepat mengerti dan paham terhadap produk-produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan**

		Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Buruh	2	2,0	2,0	2,0
	Guru	3	3,1	3,1	5,1
	Honorar	1	1,0	1,0	6,1
	IRT	29	29,6	29,6	35,7
	Karyawan	16	16,3	16,3	52,0
	Pelajar	18	18,4	18,4	70,4
	Pensiunan	2	2,0	2,0	72,4
	PNS	6	6,1	6,1	78,6
	Wiraswasta	21	21,4	21,4	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden berprofesi sebagai IRT 29 orang atau 30%, responden yang berprofesi sebagai wiraswasta berjumlah 21 orang atau 22%, lalu responden yang berprofesi sebagai karyawan dengan jumlah 16 atau 16%, kemudian yang masih berstatus sebagai pelajar berjumlah 18 orang atau 18%, responden yang memiliki profesi guru berjumlah 3 atau 3%, responden yang memiliki profesi PNS berjumlah 6 orang atau 6%, responden dengan profesi buruh dan pensiunan memiliki jumlah yang sama yaitu 2 orang atau 2% dan yang paling sedikit yaitu honorar berjumlah 1 orang atau 1%. Responden dominan berprofesi sebagai IRT dengan rata-rata menggunakan

produk KPR bersubsidi yang telah diperuntukan untuk keluarga yang belum memiliki rumah dan dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku.

### **4.3 Deskripsi Jawaban Responden**

#### **4.3.1 Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Variabel Pendidikan (X1)**

Responden yang berjumlah 98 orang, menjawab pernyataan terkait variabel pendidikan (X1) memiliki jumlah keseluruhan yaitu 1049 berdasarkan seluruh skor yang diambil dari angket penelitian yang telah diberikan pada masing-masing responden. Skor ideal untuk variabel pendidikan adalah  $= 5 \times 3 \times 98 = 1470$  (nilai tertinggi  $\times$  butir pernyataan variabel pendidikan  $\times$  jumlah responden) dengan demikian nilai variabel pendidikan yang ditampilkan adalah  $1049 : 1470 = 71\%$ . Hasil yang diharapkan peneliti adalah 70%.

#### **4.3.2 Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Variabel Profesi (X2)**

Responden yang berjumlah 98 orang, menjawab pernyataan terkait variabel profesi (X2) memiliki jumlah keseluruhan yaitu 900 berdasarkan seluruh skor yang diambil dari angket penelitian yang telah diberikan pada masing-masing responden. Skor ideal untuk variabel profesi adalah  $= 5 \times 3 \times 98 = 1470$  (nilai tertinggi  $\times$  butir pernyataan variabel pendidikan  $\times$  jumlah responden) dengan demikian nilai variabel pendidikan yang ditampilkan adalah  $900 : 1470 = 61\%$ . Hasil yang diharapkan peneliti adalah 70%.

#### **4.3.3 Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Variabel Keputusan Pembelian (Y)**

Responden yang berjumlah 98 orang, menjawab pernyataan terkait variabel pendidikan (Y) memiliki jumlah keseluruhan yaitu 1120 berdasarkan seluruh skor yang diambil dari angket penelitian yang telah diberikan pada masing-masing responden. Skor ideal untuk variabel keputusan pembelian adalah  $= 5 \times 3 \times 98 = 1470$

(nilai tertinggi x butir pernyataan variabel pendidikan x jumlah responden) dengan demikian nilai variabel pendidikan yang ditampilkan adalah  $1120 : 1470 = 76\%$ . Hasil yang diharapkan peneliti adalah 70%.

#### 4.4 Pengujian Instrumen Penelitian

##### 4.4.1 Uji Validitas

**Tabel 4.4**  
**Correlations**

		Pendidikan	Profesi	Keputusan	Total
Pendidikan	<i>Pearson Correlation</i>	1	,144	,214*	,724**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>		,157	,034	,000
	<i>N</i>	98	98	98	98
Profesi	<i>Pearson Correlation</i>	,144	1	,337**	,500**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,157		,001	,000
	<i>N</i>	98	98	98	98
Keputusan	<i>Pearson Correlation</i>	,214*	,337**	1	,650**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,034	,001		,000
	<i>N</i>	98	98	98	98
Total	<i>Pearson Correlation</i>	,724**	,500**	,650**	1
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	,000	,000	
	<i>N</i>	98	98	98	98

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

\*. *Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).*

\*\*. *Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).*

Uji validitas dilakukan untuk melihat apakah alat ukur yang kita pakai dapat mengukur apa yang kita ukur atau secara sederhana yaitu apakah angket yang dibagikan kepada responden dapat berfungsi untuk menganalisis masalah yang sedang kita analisis.

Uji validitas mempunyai kriteria penilaian sebagai berikut, Apabila  $r$  hitung  $>$  dari  $r$  tabel (pada taraf signifikansi  $\alpha=0,10$ ), maka dapat dikatakan kuesioner tersebut valid. Apabila  $r$  hitung  $<$  dari  $r$  tabel (pada taraf signifikansi  $\alpha=0,10$ ), maka dapat dikatakan kuesioner tersebut tidak valid. Sedangkan rumus untuk mencari nilai  $r$  tabel pada uji validitas adalah  $df = n-2$  dimana  $n$  adalah jumlah sampel. Pada penelitian ini didapat  $df = 98-2= 96$ , sehingga  $r$  tabel adalah 0,1671. Adapun hasil pengujian validitas adalah sebagai berikut

Tabel 4.5

#### Hasil Pengujian Validitas

Variabel	$r$ hitung	$r$ tabel	Keterangan
Pendidikan	0,724	0,1671	Valid
Profesi	0,500	0,1671	Valid
Keputusan	0,650	0,1671	Valid

Sumber: Olah data primer

Berdasarkan tabel 4.5 diatas dapat diketahui bahwa seluruh instrumen penelitian baik variabel X maupun Variabel Y dapat dinyatakan valid, dengan hasil pengujian SPSS yaitu:

- a) Variabel X1 yaitu pendidikan memiliki nilai  $r$  hitung 0,724  $>$  0,1671  $r$  tabel dinyatakan valid, oleh karena itu tiap bulir pernyataan yang digunakan sebagai instrumen dalam menghitung pengaruh pendidikan terhadap keputusan pembelian dapat digunakan untuk penelitian ini.

- b) Variabel X2 yaitu profesi memiliki nilai  $r$  hitung  $0,500 > 0,1671$   $r$  tabel dinyatakan valid, oleh karena itu tiap bulir pernyataan yang digunakan sebagai instrumen dalam menghitung pengaruh profesi terhadap keputusan pembelian dapat digunakan.
- c) Variabel Y yaitu pendidikan memiliki nilai  $r$  hitung  $0,650 > 0,1671$   $r$  tabel dinyatakan valid, oleh karena itu tiap bulir pernyataan yang digunakan sebagai instrumen dalam menghitung keputusan pembelian dapat digunakan.

#### 4.4.2 Uji Realibilitas

Uji reliabilitas adalah untuk menguji konsistensi alat ukur, apakah hasilnya tetap konsisten jika pengukuran diulang. Uji reliabilitas yang banyak digunakan pada penelitian yaitu menggunakan metode *Cronbach Alpha*. Nilai *Cronbach Alpha* pada penelitian ini menggunakan nilai 0,60 dengan asumsi bahwa daftar pernyataan yang ada diangket dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha*  $\geq 0,60$ . Adapun hasil uji reliabilitas yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.6**  
***Reliability Statistics***

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
,740	4

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

Berdasarkan tabel 4.6 diatas dapat diketahui bahwa pernyataan yang terdapat pada angket memiliki nilai *Cronbach's Alpha*  $0,740 > 0,60$  sehingga dapat dinyatakan bahwa instrumen penelitian yang digunakan untuk menghitung pengaruh pendapatan dan profesi terhadap keputusan pembelian dikatakan *reliable*.

## 4.5 Uji Asumsi Klasik

### 4.5.1 Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan salah satu asumsi yang harus dipenuhi sebelum selanjutnya data di analisis menggunakan linier berganda. Sebuah data penelitian yang baik adalah yang datanya berdistribusi normal. Untuk menguji data apakah berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan menggunakan uji *kolmogorov-smirnov*. Dasar pengambilan keputusan dari uji normalitas *kolmogorov-smirnov* yaitu, jika nilai sig. > 0,05 maka data penelitian dinyatakan berdistribusi normal, sedangkan jika nilai sig. < 0,05 maka dinyatakan data penelitian tidak berdistribusi normal, nilai sig. Dapat dilihat pada baris *Asymp. Sig. (2-tailed)*.

**Tabel 4.7**  
**Hasil Uji Normalitas**  
*One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*

		<i>Unstandardized Residual</i>
<i>N</i>		98
<i>Normal Parameters<sup>a,b</sup></i>	<i>Mean</i>	0E-7
	<i>Std. Deviation</i>	2,18234137
<i>Most Extreme Differences</i>	<i>Absolute</i>	,086
	<i>Positive</i>	,086
	<i>Negative</i>	-,060
<i>Kolmogorov-Smirnov Z</i>		,851
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		,464

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil *Kolmogorov-Smirnov Test* pada residual yang telah dilakukan menggunakan program pengolah data dan diperoleh nilai *Kolmogorov-Smirnov Z sebesar* 0,851 dan nilai signifikansi residual sebesar 0,464.

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui bahwa data penelitian berdistribusi normal dengan nilai sig.  $0,464 > 0,05$  sehingga uji asumsi klasik telah terpenuhi dan dapat dilanjutkan untuk pengujian linier berganda menggunakan uji parametrik yaitu uji T (uji parsial) dan uji F (uji simultan).

#### 4.5.2 Uji Korelasi

Fungsi utama dari analisis korelasi adalah untuk melihat apakah ada hubungan antara variabel satu dengan variabel yang lain. Koefisien korelasi person bernilai -1 sampai dengan +1. Interpretasi angka korelasi kategorikan sebagai berikut.

0-0,199 : Sangat lemah

0,20 – 0,399 : Lemah

0,40 – 0,599 : Sedang

0,60 – 0,799 : Kuat

0,80 – 1,0 : Sangat kuat

Tabel 4.8

#### Hasil Uji Korelasi Correlations

	Pendidikan	Profesi	Keputusan
pendidikan	<i>Pearson Correlation</i>	1	,144
	<i>Sig. (2-tailed)</i>		,214*
	<i>N</i>	98	98
Profesi	<i>Pearson Correlation</i>	,144	1
			,337**

	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,157		,001
	<i>N</i>	98	98	98
keputusan	<i>Pearson Correlation</i>	,214*	,337**	1
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,034	,001	
	<i>N</i>	98	98	98

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

\*. *Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).*

\*\**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).*

Berdasarkan tabel 4.8 diatas dapat dinyatakan bahwa:

- a) Ukuran yang menunjukkan nilai keeratan dalam korelasi yaitu *pearson correlation* pada variabel pendidikan (X1) yaitu 0,214 yang apabila dikategorikan menunjukkan bahwa hubungan antara pendidikan terhadap keputusan pembelian sangat lemah.
- b) Ukuran yang menunjukkan nilai keeratan dalam korelasi yaitu *pearson correlation* pada variabel profesi (X2) yaitu 0,337 yang apabila dikategorikan menunjukkan bahwa hubungan antara profesi terhadap keputusan pembelian lemah.

## 4.6 Pengujian Hipotesis

### 4.6.1 Uji T (Parsial)

Uji T (Parsial) adalah pengujian terhadap data penelitian yang dilakukan untuk melihat hubungan masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat.

Dengan ketentuan pengujiannya:

- 1) Menentukan hipotesis

$H_0: \beta_i = 0,$

Artinya variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

$H_1: \beta_i \neq 0,$

Artinya variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

2) Menentukan t table

Untuk menentukan t tabel dengan menggunakan tingkat  $\alpha=10\%$  dan derajat kepercayaan.

$$dk = n-k.$$

ket:

n : jumlah data

k : jumlah variabel

3) Pengambilan keputusan

Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima, artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Jika  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak, artinya ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Hasil uji T pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji T**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6,746	1,213		5,560	,000
	Pendidikan	,127	,072	,169	1,759	,082
	Profesi	,366	,112	,313	3,257	,002

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Secara sendiri-sendiri, variabel independen dikatakan berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen apabila  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel dan nilai signifikan  $<$  dari 0,05.

Dengan nilai  $\alpha = 10\%$  atau 0,10 dan  $df = 98 - 3 = 95$  menghasilkan  $t$  tabel yaitu 1.66123. Sehingga dapat dinyatakan bahwa:

- Variabel pendidikan memiliki nilai  $t$  hitung 1.759  $>$  1.66105  $t$  tabel dan nilai signifikan 0,082  $>$  0,05. Dengan demikian  $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh yang signifikan antara variabel pendidikan dan keputusan menjadi nasabah.
- Variabel profesi memiliki nilai  $t$  hitung 3,257  $>$  1.66105  $t$  tabel dan nilai signifikan 0,002  $<$  0,05. Dengan demikian  $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh yang signifikan antara variabel profesi dan keputusan pembelian.

Sedangkan pengaruh antara pendidikan nasabah dengan profesi nasabah dapat ditunjukkan oleh tabel berikut:

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji T Pendidikan Terhadap Profesi**  
*Coefficients<sup>a</sup>*

Model		<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>	t	Sig.
		<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>		
1	(Constant)	8,141	,724		11,247	,000
	Pendidikan	,092	,065	,144	1,427	,157

a. Dependent Variable: Profesi

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa  $t$  hitung 1,427  $<$  1,66088  $t$  tabel dengan nilai sig. 0,157  $>$  0,05. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  diterima artinya tidak ada pengaruh antara variabel pendidikan terhadap variabel profesi.

#### 4.6.2 Uji F (Simultan)

Uji F berfungsi untuk melihat pengaruh antara variabel independen terhadap variabel devenden secara serempak atau keseluruhan.

1) Menentukan hipotesis

$H_0: \beta_i = 0,$

Artinya variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

$H_1: \beta_i \neq 0,$

Artinya variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

2) Menentukan t table

Untuk menentukan t tabel dengan menggunakan tingkat  $\alpha=10\%$  dan derajat kepercayaan.

$df_1$  = seluruh variabel-variabel bebas

$df_2$  = seluruh sampel-seluruh variabel

3) Pengambilan keputusan

Jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak, artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima, artinya ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Berdasarkan dasar signifikan, kriterianya adalah:

Jika nilai signifikansi  $> 0,05$  maka signifikan.

Jika nilai signifikansi  $< 0,05$  maka tidak signifikan.

Hasil uji F atau simultan dapat dilihat dari tabel di bawah

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji F**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

<i>Model</i>	<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
1 <i>Regression</i>	76,271	2	38,136	7,842	,001 <sup>b</sup>
<i>Residual</i>	461,974	95	4,863		
<i>Total</i>	538,245	97			

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

a. *Dependent Variable:* KEPUTUSAN

b. *Predictors:* (Constant), PROFESI, PENDIDIKAN

Berdasarkan tabel di atas yang menunjukkan nilai f hitung  $7,842 > 2,76$  f tabel dan nilai signifikan  $0,001 < 0,05$ . Dengan demikian  $H_0$  ditolak artinya secara bersamaan ada pengaruh antara variabel indeviden dan devenden.

#### 4.7 Pembahasan Hasil Penelitian

Sebelum peneliti membahas hasil dari penelitian terlebih dahulu akan peneliti jelaskan mengenai variabel penelitian. Penelitian ini dilakukan di salah satu bank syariah yang ada di kota Parepare yaitu BTN Syariah, fokus penelitian ini adalah nasabah dari bank tersebut.

Penelitian yang berjudul “Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Profesi Terhadap Keputusan Memilih Jasa BTN Syariah KCPS Parepare”. Terdapat 2 (dua) variabel bebas yaitu pendidikan dan profesi, sedangkan variabel terikat yaitu keputusan memilih/keputusan pembelian. Dengan sampel yang berjumlah 98 responden.

Sebelum melakukan analisis data menggunakan uji f dan uji t terlebih dahulu peneliti melakukan uji terhadap instrumen penelitian dan uji asumsi klasik yaitu:

- a) Uji validitas yang dilakukan untuk mengukur apakah alat ukur yang digunakan sudah tepat, dan hasil SPSS menunjukkan bahwa pernyataan yang digunakan untuk mengukur pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen valid, atau dapat digunakan dengan nilai R hitung variabel pendidikan 0,724 variabel profesi 0,500 dan variabel keputusan pembelian 0,650.
- b) Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui instrumen penelitian yang digunakan handal, hasil SPSS menunjukkan angket yang digunakan sudah layak atau memberikan hasil yang konsisten dengan nilai sig.0,740.
- c) Uji normalitas merupakan uji yang dilakukan untuk melihat distribusi data yang ada pada penelitian, merupakan salah satu uji asumsi klasik yang harus terpenuhi. Dengan nilai sig. 0,464 sehingga dapat dinyatakan bahwa data penelitian normal.
- Variabel X1 berdasarkan uji korelasi menunjukkan nilai 0,214 yang apabila dikategorikan menunjukkan bahwa hubungan antara pendidikan terhadap keputusan pembelian sangat lemah. Dan berdasarkan uji t menghasilkan nilai t hitung  $1,759 > 1,66105$  t tabel dan nilai signifikan  $0,082 > 0,05$ . Dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh positif dan signifikan antara pendidikan seseorang terhadap keputusannya menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare. Pendidikan merupakan nilai tambah bagi nasabah karena orang yang memiliki pendidikan lebih cepat memahami dan mengerti dengan produk yang ditawarkan oleh bank syariah. Berdasarkan angket yang peneliti bagikan sebagian besar responden menjawab menggunakan jasa BTN Syariah KCSP Parepare merupakan rekomendasi dari kerabat, keluarga, dan lain-lain.

Variabel bebas profesi (X2) berdasarkan uji korelasi menghasilkan nilai 0,337 yang apabila dikategorikan menunjukkan bahwa hubungan antara profesi terhadap

keputusan pembelian lemah dan memiliki nilai keeratan yang lebih tinggi dibanding pendidikan, ketika diuji menggunakan uji t atau uji parsial menunjukkan t hitung  $3,257 > 1.66105$  t tabel dan nilai signifikan  $0,002 < 0,05$ . Dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh positif dan signifikan antara profesi seseorang terhadap keputusannya menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare. Orang yang memiliki pekerjaan atau profesi yang baik cenderung menggunakan jasa BTN Syariah KCPS Parepare, karena dominan masyarakat menggunakan tabungan Batara IB untuk perkreditan rumah (KPR) dan dari pihak bank tentu saja memilih dan menyeleksi nasabah yang mengajukan perkreditan rumah melalui pekerjaan. Dominan nasabah yang menggunakan BTN Syariah KCPS Parepare untuk produk perkreditan rumah, sehingga penghasilan juga berpengaruh pada keputusan. Dan orang yang belum memiliki rumah dan sudah berkeluarga juga terdorong untuk menggunakan KPR di BTN Syariah KCPS Parepare. Pengetahuan masyarakat tentang bunga dan bagi hasil juga mempengaruhi keputusan nasabah karena di BTN Syariah juga memiliki produk tabungan.

Berdasarkan uji F yaitu uji yang bertujuan untuk menunjukkan pengaruh antara variabel X dan variabel Y secara serempak, hasil pengujian data menunjukkan nilai f hitung  $7,842 > 2,76$  f tabel dan nilai signifikan  $0,001 < 0,05$ . Dengan demikian  $H_0$  diterima artinya ada pengaruh antara variabel independen dan devenden. Hingga dapat disimpulkan bahwa variabel pendidikan dan profesi secara bersama-sama memberikan pengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menggunakan jasa BTN Syariah KCPS Parepare.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 5.1.1 Variabel pendidikan menampilkan nilai 71% berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan.
- 5.1.2 Variabel profesi menampilkan nilai 61% berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan.
- 5.1.3 Variabel bebas pendidikan (X1) ketika diuji menggunakan uji t menghasilkan nilai t hitung  $1,759 > 1.66105$  t tabel dan nilai signifikan  $0,082 > 0,05$ . Dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  diterima artinya ada pengaruh positif dan signifikan antara pendidikan seseorang terhadap keputusannya menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare.
- 5.1.4 Variabel bebas profesi (X2) ketika diuji menggunakan uji t menghasilkan t hitung  $3,257 > 1.66105$  t tabel dan nilai signifikan  $0,002 < 0,05$ . Dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh positif dan signifikan antara profesi seseorang terhadap keputusannya menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare.
- 5.1.5 Variabel pendidikan ketika diuji menggunakan uji t menghasilkan t hitung  $1,427 < 1,66088$  t tabel dengan nilai sig.  $0,157 > 0,05$ . Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  diterima artinya tidak ada pengaruh antara variabel pendidikan terhadap variabel profesi.

5.1.6 Dengan nilai  $f$  hitung  $> 2,76$   $f$  tabel dengan nilai sig.  $0,000 > 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama pendidikan dan profesi memberikan pengaruh yang positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare

## 5.2 Saran

Hasil penelitian menyatakan bahwa pendidikan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa bank syariah, walaupun demikian kajian terhadap lembaga keuangan perbankan syariah harus tetap dikaji demi pengembangan kedepannya. Lembaga keuangan perbankan syariah diharapkan dapat memberikan atau menghasilkan produk yang lebih menarik dan memenuhi kebutuhan masyarakat. Melalui fasilitas yang dapat menopang transaksi masyarakat dimanapun berada.

Hasil penelitian menyatakan bahwa profesi memiliki pengaruh namun yang signifikan terhadap keputusan nasabah. Kurangnya informasi yang tersebar pada masyarakat pekerja ataupun kurangnya kerja sama antara pihak bank dan lembaga atau instansi yang ada, merupakan salah satu faktor ketidaktahuan masyarakat terhadap kehadiran perbankan syariah di kota Parepare. Kemitraan terhadap instansi lain merupakan salah satu faktor yang dapat mempercepat pertumbuhan perusahaan, dengan banyaknya interaksi ataupun transaksi dapat memperlanjar jalannya usaha yang dilakoni oleh perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

Referensi dari Buku:

Al-quran dan Terjemahannya.

Al-Abrasy, Muhammad Athiyah. 1987. *Dasar•dasar Pokok Pendidikan Islam*. Jakarta: PT. Bulan Bintang.

Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.

Ascarya. 2008. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Buhler, Patricia. 2004. *Alpa Teach Yourself*, diterjemahkan oleh Sugeng Haryanto, Sukono Mukidi, dan M. Rudi Atmoko dengan judul, *Alpa Teach Yourself Management Skills* dalam 24 Jam. Jakarta: Prenada Media.

Djudin, Tomo. 2013. *Statistika Parametrik*. Yogyakarta: Tiara Wacana.

Hasibuan, Malayu S.P. 2015. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara.

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Idi, Abdullah. 2013. *Sosiologi Pendidikan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.

Jalaluddin dan Abdullah Idi. 2011. *Filsafat Pendidikan: Manusia, Filsafat dan Pendidikan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.

Kadir, Abdul dkk. 2009. *Dasar – dasar Pendidikan*. Surabaya : IAIN Sunan Ampel Press.

Kasim. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.

Kasmadi dan Nia Siti Sunariah. 2014. *Panduan Moderen Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.

Kementerian Agama RI. 2012. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Sinergi Pustaka Indonesia.

Kenter, E.Y. 2001. *Etika Profesi Hukum*. Jakarta: Stora Grafika.

Kompri. 2017. *Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.

Kotler, Philip dan Gery Armstrong. 2008. *Principles Of Marketing*, diterjemahkan oleh Bob Sabran, dengan judul, Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi Kedua belas, Jilid I. Jakarta: Erlangga.

Kuncoro, Mudradjat. 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta : Erlangga.

Mudlofir, Ali. 2013. *Pendidik Profesional*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.

Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

Muhammad, Abdulkadir. 1997. *Etika Profesi Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakri.

Nasution. 2012. *Metode Research*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Perwataatmadja, Karnaen. 1997. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf.
- Ramayulis. 2002. *Ilmu Pendidikan Islam*. Jakarta: Kalam Mulia.
- Republik Indonesia, Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan.
- Republik Indonesia, Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Pendidikan.
- Sanusi, Anwar. 2011. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: P3EI.
- Sugiono. 2002. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiono. 2013. *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sanusi, Anwar. 2011. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tirtarahardja, Umar dan S.L. La Sulo. 2005. *Pengantar Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Trianto. 2010. *Pengantar Penelitian Pendidikan Bagi Pengembangan Profesi Kependidikan Dan Tenaga Kependidikan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Umam, Khotibul dan Setiawan Budi Utomo. 2017. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Uno, Hamzah B. 2009. *Profesi Kependidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Z, Wangsawidjaya. 2012. *Pembiayaan Bank*. Syariah Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Referensi dari Jurnal dan Skripsi:
- Huda, Muchammad Miftahul. 2017. Pengaruh Pendidikan, Pekerjaan Dan Pendapatan Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Masyarakat Desa Kupon). Salatiga: Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Khasanah, Arianal. 2016. Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Lembaga Keuangan Syariah. Salatiga: Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Yuliani, Nana. 2016. Pertumbuhan Perbankan Syariah di Indonesia ( *Forecasting Menggunakan Analisis Time Series*). Yogyakarta: Hukum Islam.

Referensi dari Internet:

Bank BTN, Tentang Kami, <https://www.btn.co.id/id/Tentang-Kami> (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 08.22)

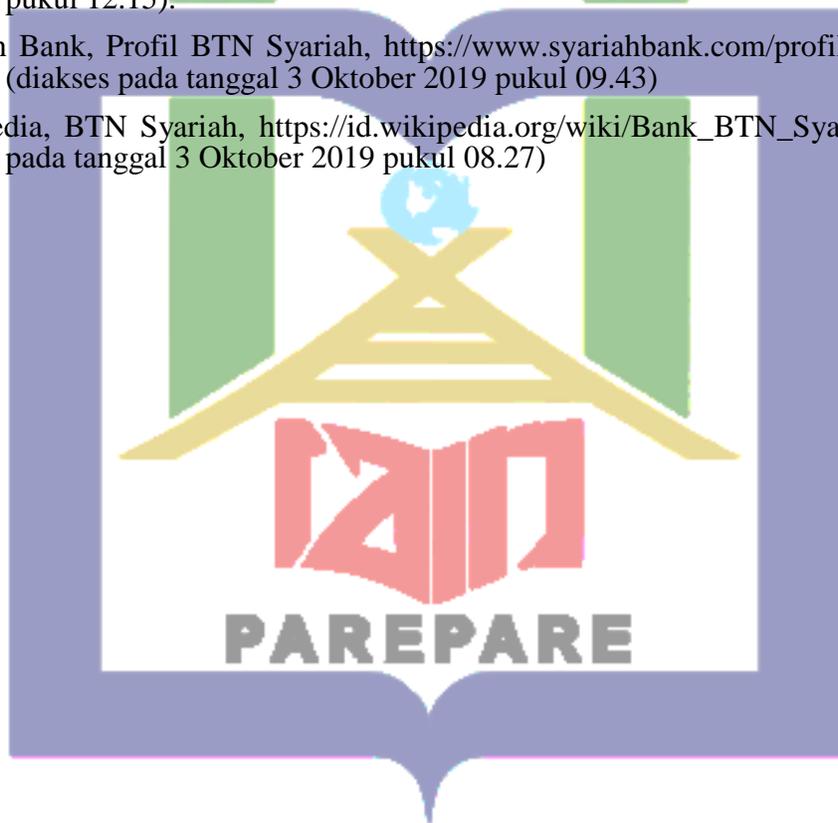
BTN Syariah, Syariah-Home, <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/Pembiayaan-Bangun-Rumah-BTN-iB> (diakses pada tanggal 29 Juni pukul 19.10)

Fajrin, A, Profil BTN Syariah, *digilib.uinsby.ac.id* (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 09.34) Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Visi dan Misi Pendidikan, <https://www.kemdikbud.go.id/main/tentang-kemdikbud/visi-dan-misi> (diakses pada tanggal 23 Maret pukul 17.44).

Suara.com, <https://www.suara.com/bisnis/2015/11/21/130448/inilah-7-kendala-pertumbuhan-perbankan-syariah-di-indonesia> (diakses pada tanggal 7 April pukul 12.15).

Syariah Bank, Profil BTN Syariah, <https://www.syariahbank.com/profil-btn-syariah/> (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 09.43)

Wikipedia, BTN Syariah, [https://id.wikipedia.org/wiki/Bank\\_BTN\\_Syariah](https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_BTN_Syariah) (diakses pada tanggal 3 Oktober 2019 pukul 08.27)





KENIENTERIAN AGAMA REPUBLIC INDONESIA  
INSTITUT AGAPIA ISLAN NEGERI PAREPARE  
hAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS I9LAM

Alamat: L. Annal Bakti two. 8, Soreang, Kota Parepere 92J32 @ f0422J21307 fi (042s)24404  
PO Box 909 Rarepare 9J 20, website : www.iainpare.ac.id email.- mail.iainpare.ac.id

Nomor : B. gz./In.39.8/PP.00.9/07/2019  
Lampiran -  
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE  
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu  
di  
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Air. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : MUSDALIFAH A.S  
TempaUTgl. Lahir : PAREPARE, 23 Pebruari 1997  
NIJ : 15.2300.027  
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah  
Semester : VIII (Delapan)  
Alamat : JL. PANCASILA NO.19 KOTA PAREPARE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PROFESI NASABANTERHADAP KEPUTUSAN MEMILITIASI BANK SYARIAH KCPS PAREPARE

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Juli sampai Desember.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kersama diucapkan terima kasih.

wassalamu Alalkum Wr. Wb.

juli 2019

Dekan,

1

| i

t



**PEMERINTAH KOTA PAREPARE**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
 Jalan Veteran Nomor 28, Parepare Talp. (0421) 8194, Fax (0421) 27719, Kode Pos 91111  
 Email : dpmplsp@pareparekota.go.id; Website : www.dpmptsp.pareparekota.go.id  
**P A R E P A R E**

Nomor : 663/PM/DPM-PTSP/02019  
 Lampiran

Parepare, 15 Agustus 2019  
 Cth. Pimqlnan BTN Syariah Kara Parepere

Parepare

**OASAR :**

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penetapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 17 tahun 2016 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
4. Peraturan Daerah Kota Parepare No. 8 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah.
5. Peraturan Walikota Parepare No. 39 Tahun 2017 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah dan Non Perizinan Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare.
6. Sumud Dekan Fakultas Exonordg den BTsnls Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Nomor, \* B 832/In. u9.s/Febi/07/2019 tanggal 29 Juli 2019 Penhal Idn Melaksanakan Penelitian.

Setelah memperhatikan hal tersebut, Pemerintah kota Parepare (Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare) dapat memberikan Izin Penelitian kepada

Nama : Musdali Hfi A.S  
 Tempat/Tgl. Lahir : Parepare 23-02-1997  
 Jenis Kelamin : Wanita  
 Pekerjaan / Pendidikan : Mahasiswa / S1  
 Program studi : Perbankan Syariah  
 Alamat : Jl. Pancasila No. J9  
 Kel. Uiung Bulu, Kec. Ujung  
 Lola Pareore

Bermaksud untuk melakukan Penelitian di Kota Parepare dengan judul :  
**PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PROFESI TERHADAP KEPUTUSAN NEGLIGENSI TERHADAP SYARIAH PAREPARE**

Masa Berlaku : TMT 16/08/2019 S/Q 24-08-2D10

Perihal : Tidak Ada

Sehubungan dengan hal tersebut, dengan ini kami memyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera dalam Surat Izin Penelitian ini.

Demiikian izin penelitian ini diberikan untuk dilaksanakan sesuai ketentuan berlaku.



Kepala Dinas Penanaman Modal  
 dan Pelayanan Terpadu Satu  
 Pintu Kota Parepare

**H. ANDI RUSIA, SH., MH**  
 Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu  
 NIP.1082D915 168101 2 001

TEMBUSAN : Kepada Yth.  
 1. Gubernur Provinsi Sulawesi Selatan Cq. Kepala BKB Sulsel di Makassar

Oleh Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Parepare

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang batamdasngan 4 mwh iG lb Banot Head BTN :wét KGPS Paepas,  
menerangkan bahwa :

Nama : MUSDAMFAH US  
NIM : 15.2300.027  
Pogram Studl : Perbankan Syaiah  
Judulskripsi \* PENGAJUAN TINGKAT PENDIDIKAN DAN PROFESI NASABAH TERHAOP  
KEPIJTUGAN MENILIH JA6A BTN SYARIAH KCPS PAREPARE

Yang bersangkrtan telah mebkukan penelitian di Bank BTN Syariah KCPS Pa/epa/e pada  
tanggal 30 AGUSTUS 2019 s.d Bnggal 4 OCTOBER 2019

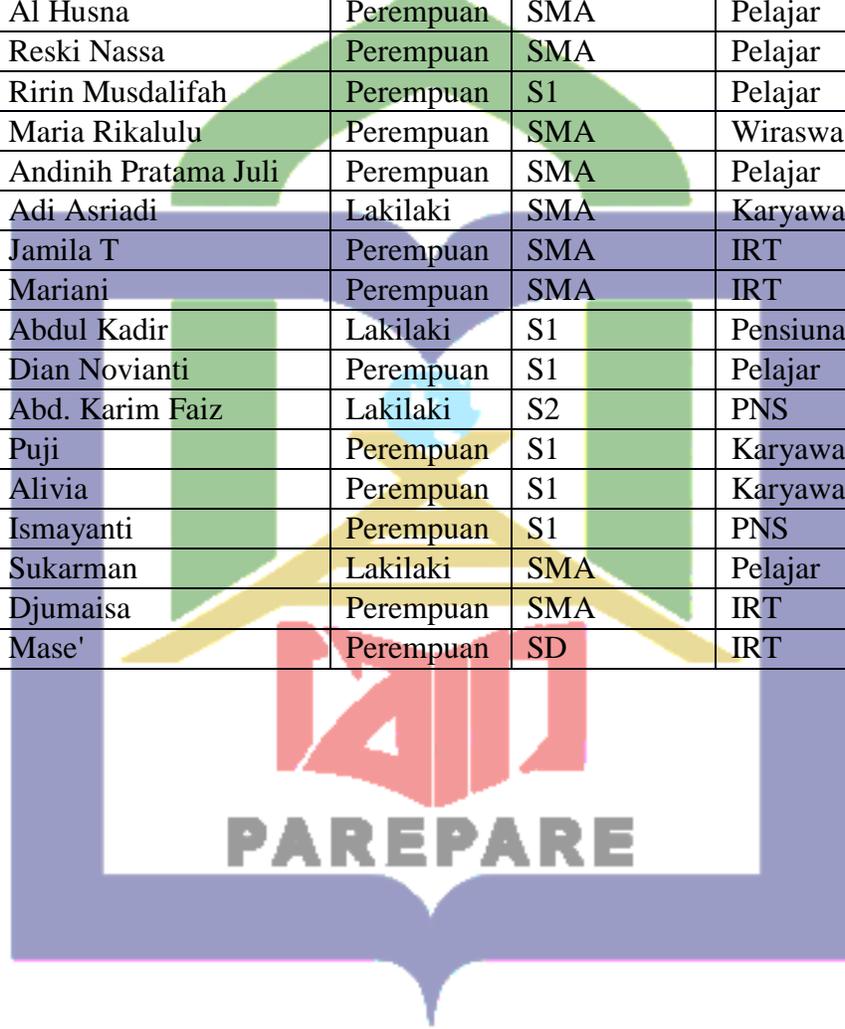
Surat keterangan ini diberikan agar dapat digunakan sebagaimana «astinya

Parepare, 8 OKTOBER 2019  
  
  
Hen Susanto  
ra

No	Nama	Jenis Kelamin	Pendidikan	Pekerjaan
1	Ania Angraini	Perempuan	SMA	Pelajar
2	Hardianti Syarifuddin	Perempuan	SMA	Pelajar
3	Pattambero	Lakilaki	SMP	Petani
4	Ifa Dinda	Perempuan	SMA	Karyawan
5	Hasna H	Perempuan	SMA	Karyawan
6	Putri Minarti Alimin	Perempuan	SMA	Karyawan
7	Nurbianti	Perempuan	SMA	Pelajar
8	Sudirman	Lakilaki	SMP	Buruh
9	Nurlina Malik	Perempuan	SMA	Karyawan
10	Khofifah Indar	Perempuan	SMA	Wiraswasta
11	Kasmiasi	Perempuan	SMP	IRT
12	Anti	Perempuan	SMA	IRT
13	Andriani	Perempuan	SMA	IRT
14	Fifi Puspitasari	Perempuan	SMA	IRT
15	Musnandar	Lakilaki	SMA	Pelajar
16	Hariyati	Perempuan	SMA	Pelajar
17	Nur Ayu Thariqa	Perempuan	S1	IRT
18	Muh. Amin	Lakilaki	S1	PNS
19	Herwan	Lakilaki	SD	Wiraswasta
20	Al-Hikmah	Perempuan	SD	IRT
21	Hasnaeni	Perempuan	SMA	IRT
22	Jumriati	Perempuan	SMA	IRT
23	Bardi	Lakilaki	SD	Wiraswasta
24	Herdianto	Lakilaki	SMA	Wiraswasta
25	Nurhidayah	Perempuan	SMA	Pelajar
26	Niar	Perempuan	SMA	IRT
27	Ayu	Perempuan	SMP	IRT
28	Abdul Syukur Natsir	Lakilaki	SMA	Pelajar
29	Rafika	Perempuan	SMA	Pelajar
30	Rosmini	Perempuan	S1	Guru
31	Kismawati	Perempuan	SMA	Pelajar
32	Agung Kurniawan	Lakilaki	SMA	Karyawan
33	Hidayat Kartan	Lakilaki	S1	Pensiunan
34	Reski Israkib	Lakilaki	SMA	Pelajar
35	Desi	Perempuan	SMA	IRT
36	Samsuriati	Perempuan	SMA	IRT
37	Ayu	Perempuan	S1	Karyawan

38	A. Aras	Lakilaki	S2	Honorer
39	Firmansyah Natsir	Lakilaki	SMA	Wiraswasta
40	Dewi	Perempuan	SMA	IRT
41	Bahman	Lakilaki	SMA	Wiraswasta
42	Asmani Ali	Perempuan	SMA	Wiraswasta
43	Rasna Ahmad	Perempuan	SMA	IRT
44	Abdul Rahman	Lakilaki	SMA	Wiraswasta
45	Sri Inayah	Perempuan	S1	Karyawan
46	Wati	Perempuan	SMA	Wiraswasta
47	Akbar	Lakilaki	S1	Karyawan
48	Sutaji	Lakilaki	S1	Wiraswasta
49	Hanisa	Perempuan	SMP	IRT
50	Nurfadilah Wahid	Perempuan	S1	PNS
51	Jumriati	Perempuan	SMA	IRT
52	Fitria	Perempuan	SMA	IRT
53	Surijaya	Perempuan	SMA	IRT
54	Musram	Lakilaki	SMA	PNS
55	Helmi	Perempuan	S1	PNS
56	Jasa Bumbungan	Lakilaki	SMA	Karyawan
57	Sitti Muzdalifah	Perempuan	SMA	Pelajar
58	Risdawati	Perempuan	SMA	IRT
59	Alwiyah	Perempuan	SMA	IRT
60	Yenny S	Perempuan	SMA	IRT
61	Nur Aini	Perempuan	SMP	IRT
62	Iklima Sari	Perempuan	S1	IRT
63	Sahabuddin	Lakilaki	S1	Wiraswasta
64	Najemiah	Perempuan	SMA	Wiraswasta
65	Emiliani	Perempuan	SMA	IRT
66	Nur	Perempuan	SMA	Wiraswasta
67	Masri	Lakilaki	SMA	Wiraswasta
68	Amiruddin	Lakilaki	SMP	Wiraswasta
69	Faisal	Lakilaki	S1	Wiraswasta
70	Yuniarni	Lakilaki	SMP	Buruh
71	Muslimin	Lakilaki	S1	Guru
72	Erna Saria Putri	Lakilaki	SMP	Wiraswasta
73	Sugiati	Perempuan	SMA	IRT
74	Alfian Ramli	Lakilaki	SMA	Karyawan
75	Hasan Basri	Lakilaki	S1	Wiraswasta
76	Marna	Perempuan	D3	Wiraswasta

77	Alivia	Perempuan	D3	Karyawan
78	Abd Asiz Said	Lakilaki	S1	Karyawan
79	Muh. Muaz Rizal	Lakilaki	SMA	Karyawan
80	Hadrah	Perempuan	S1	Guru
81	Rahmawati	Perempuan	SMA	Wiraswasta
82	Muh. Syahril	Lakilaki	SMA	Pelajar
83	Nur Alam	Perempuan	SMA	Pelajar
84	Al Husna	Perempuan	SMA	Pelajar
85	Reski Nassa	Perempuan	SMA	Pelajar
86	Ririn Musdalifah	Perempuan	S1	Pelajar
87	Maria Rikalulu	Perempuan	SMA	Wiraswasta
88	Andinih Pratama Juli	Perempuan	SMA	Pelajar
89	Adi Asriadi	Lakilaki	SMA	Karyawan
90	Jamila T	Perempuan	SMA	IRT
91	Mariani	Perempuan	SMA	IRT
92	Abdul Kadir	Lakilaki	S1	Pensiunan
93	Dian Novianti	Perempuan	S1	Pelajar
94	Abd. Karim Faiz	Lakilaki	S2	PNS
95	Puji	Perempuan	S1	Karyawan
96	Alivia	Perempuan	S1	Karyawan
97	Ismayanti	Perempuan	S1	PNS
98	Sukarman	Lakilaki	SMA	Pelajar
99	Djumaisa	Perempuan	SMA	IRT
100	Mase'	Perempuan	SD	IRT



## KUESIONER PENELITIAN

### Pengaruh Tingkat Pendidikan Dan Profesi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare

#### a. Identitas Responden

Nama :

Pekerjaan :  Karyawan  PNS  Guru  
 Wiraswasta  IRT  Lainnya . . . . .

Pendidikan :  SD  SMP  SMA  D3/S1

Jenis Kelamin : Pria / Wanita

Alamat :

#### b. Petunjuk Pengisian

1. Didalam angket ini ada beberapa pertanyaan yang harus Anda jawab. Berilah tanda ( X ) atau (√) pada jawaban yang anda anggap paling tepat dan paling sesuai dengan diri anda.

2. Adapun jawaban tersebut terdiri dari:

SS :Sangat Setuju

S :Setuju

KS :Kurang Setuju

TS :Tidak Setuju

STS :Sangat Tidak Setuju

3. Dalam setiap pernyataan tidak ada jawaban yang benar maupun salah, jadi sebisa mungkin anda pilih adalah jawaban yang paling tepat dan yang paling sesuai dengan Saudara.

4. Jawaban yang anda berikan terjamin kerahasiaannya. Jawaban anda merupakan informasi yang sangat berarti, oleh karena itu kelengkapan pengisian angket dan kejujuran dalam

menjawab pertanyaan-pertanyaan sangat peneliti harapkan. Kerjakan setiap pernyataan dengan teliti dan jangan ada yang tertinggal.

5. Terimakasih banyak atas kesediaannya meluangkan waktu dan berkenan memberikan jawaban pada angket yang telah disediakan.

NO	PERNYATAAN	STS	TS	KS	S	SS
Pendidikan (X1)						
1	Saya mengetahui perbankan syariah.					
2	Saya memahami sistem yang diterapkan di BTN Syariah Parepare.					
3	Saya menggunakan jasa BTN syariah berdasarkan apa yang saya ketahui.					
Profesi(X2)						
4	Saya menggunakan BTN Syariah karena instansi tempat kerja saya mengharuskan.					
5	Gaji saya mumpuni untuk menggunakan BTN Syariah					
6	Saya menggunakan jasa BTN Syariah karena memenuhi kebutuhan transaksi saya.					
Keputusan Pembelian(Y)						
7	Saya menggunakan jasa BTN Syariah dari iklan yang saya lihat dimedia sosial dan promosi dari pegawai secara langsung.					
8	Saya menggunakan jasa BTN Syariah dari rekomendasi keluarga, kerabat dan teman.					
9	Saya menggunakan jasa BTN Syariah berdasarkan keinginan saya sendiri.					

**Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 40)**

Df	Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
		0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1		1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2		0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3		0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4		0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5		0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6		0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7		0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8		0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9		0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10		0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11		0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12		0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13		0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14		0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15		0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16		0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17		0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18		0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19		0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20		0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21		0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22		0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23		0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24		0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25		0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26		0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27		0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28		0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29		0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30		0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31		0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32		0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33		0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34		0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35		0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36		0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37		0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38		0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39		0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40		0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

**Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)**

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

## Titik Persentase Distribusi t (df = 80 - 120)

Pr Df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101	0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289
102	0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103	0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104	0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105	0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106	0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107	0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108	0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110	0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111	0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112	0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113	0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung.

Sumber: Junaidi (<http://junaidichaniago.wordpress.com>), 2010

**Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,10**

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	39.86	49.50	53.59	55.83	57.24	58.20	58.91	59.44	59.86	60.19	60.47	60.71	60.90	61.07	61.22
2	8.53	9.00	9.16	9.24	9.29	9.33	9.35	9.37	9.38	9.39	9.40	9.41	9.41	9.42	9.42
3	5.54	5.46	5.39	5.34	5.31	5.28	5.27	5.25	5.24	5.23	5.22	5.22	5.21	5.20	5.20
4	4.54	4.32	4.19	4.11	4.05	4.01	3.98	3.95	3.94	3.92	3.91	3.90	3.89	3.88	3.87
5	4.06	3.78	3.62	3.52	3.45	3.40	3.37	3.34	3.32	3.30	3.28	3.27	3.26	3.25	3.24
6	3.78	3.46	3.29	3.18	3.11	3.05	3.01	2.98	2.96	2.94	2.92	2.90	2.89	2.88	2.87
7	3.59	3.26	3.07	2.96	2.88	2.83	2.78	2.75	2.72	2.70	2.68	2.67	2.65	2.64	2.63
8	3.46	3.11	2.92	2.81	2.73	2.67	2.62	2.59	2.56	2.54	2.52	2.50	2.49	2.48	2.46
9	3.36	3.01	2.81	2.69	2.61	2.55	2.51	2.47	2.44	2.42	2.40	2.38	2.36	2.35	2.34
10	3.29	2.92	2.73	2.61	2.52	2.46	2.41	2.38	2.35	2.32	2.30	2.28	2.27	2.26	2.24
11	3.23	2.86	2.66	2.54	2.45	2.39	2.34	2.30	2.27	2.25	2.23	2.21	2.19	2.18	2.17
12	3.18	2.81	2.61	2.48	2.39	2.33	2.28	2.24	2.21	2.19	2.17	2.15	2.13	2.12	2.10
13	3.14	2.76	2.56	2.43	2.35	2.28	2.23	2.20	2.16	2.14	2.12	2.10	2.08	2.07	2.05
14	3.10	2.73	2.52	2.39	2.31	2.24	2.19	2.15	2.12	2.10	2.07	2.05	2.04	2.02	2.01
15	3.07	2.70	2.49	2.36	2.27	2.21	2.16	2.12	2.09	2.06	2.04	2.02	2.00	1.99	1.97
16	3.05	2.67	2.46	2.33	2.24	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.01	1.99	1.97	1.95	1.94
17	3.03	2.64	2.44	2.31	2.22	2.15	2.10	2.06	2.03	2.00	1.98	1.96	1.94	1.93	1.91
18	3.01	2.62	2.42	2.29	2.20	2.13	2.08	2.04	2.00	1.98	1.95	1.93	1.92	1.90	1.89
19	2.99	2.61	2.40	2.27	2.18	2.11	2.06	2.02	1.98	1.96	1.93	1.91	1.89	1.88	1.86
20	2.97	2.59	2.38	2.25	2.16	2.09	2.04	2.00	1.96	1.94	1.91	1.89	1.87	1.86	1.84
21	2.96	2.57	2.36	2.23	2.14	2.08	2.02	1.98	1.95	1.92	1.90	1.87	1.86	1.84	1.83
22	2.95	2.56	2.35	2.22	2.13	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.86	1.84	1.83	1.81
23	2.94	2.55	2.34	2.21	2.11	2.05	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87	1.84	1.83	1.81	1.80
24	2.93	2.54	2.33	2.19	2.10	2.04	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83	1.81	1.80	1.78
25	2.92	2.53	2.32	2.18	2.09	2.02	1.97	1.93	1.89	1.87	1.84	1.82	1.80	1.79	1.77
26	2.91	2.52	2.31	2.17	2.08	2.01	1.96	1.92	1.88	1.86	1.83	1.81	1.79	1.77	1.76
27	2.90	2.51	2.30	2.17	2.07	2.00	1.95	1.91	1.87	1.85	1.82	1.80	1.78	1.76	1.75
28	2.89	2.50	2.29	2.16	2.06	2.00	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79	1.77	1.75	1.74
29	2.89	2.50	2.28	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78	1.76	1.75	1.73
30	2.88	2.49	2.28	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77	1.75	1.74	1.72
31	2.87	2.48	2.27	2.14	2.04	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.77	1.75	1.73	1.71
32	2.87	2.48	2.26	2.13	2.04	1.97	1.91	1.87	1.83	1.81	1.78	1.76	1.74	1.72	1.71
33	2.86	2.47	2.26	2.12	2.03	1.96	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75	1.73	1.72	1.70
34	2.86	2.47	2.25	2.12	2.02	1.96	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.75	1.73	1.71	1.69
35	2.85	2.46	2.25	2.11	2.02	1.95	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.74	1.72	1.70	1.69
36	2.85	2.46	2.24	2.11	2.01	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73	1.71	1.70	1.68
37	2.85	2.45	2.24	2.10	2.01	1.94	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.73	1.71	1.69	1.68
38	2.84	2.45	2.23	2.10	2.01	1.94	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72	1.70	1.69	1.67
39	2.84	2.44	2.23	2.09	2.00	1.93	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.72	1.70	1.68	1.67
40	2.84	2.44	2.23	2.09	2.00	1.93	1.87	1.83	1.79	1.76	1.74	1.71	1.70	1.68	1.66
41	2.83	2.44	2.22	2.09	1.99	1.92	1.87	1.82	1.79	1.76	1.73	1.71	1.69	1.67	1.66
42	2.83	2.43	2.22	2.08	1.99	1.92	1.86	1.82	1.78	1.75	1.73	1.71	1.69	1.67	1.65
43	2.83	2.43	2.22	2.08	1.99	1.92	1.86	1.82	1.78	1.75	1.72	1.70	1.68	1.67	1.65
44	2.82	2.43	2.21	2.08	1.98	1.91	1.86	1.81	1.78	1.75	1.72	1.70	1.68	1.66	1.65
45	2.82	2.42	2.21	2.07	1.98	1.91	1.85	1.81	1.77	1.74	1.72	1.70	1.68	1.66	1.64

**Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,10**

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	2.82	2.42	2.21	2.07	1.98	1.91	1.85	1.81	1.77	1.74	1.71	1.69	1.67	1.65	1.64
47	2.82	2.42	2.20	2.07	1.97	1.90	1.85	1.80	1.77	1.74	1.71	1.69	1.67	1.65	1.64
48	2.81	2.42	2.20	2.07	1.97	1.90	1.85	1.80	1.77	1.73	1.71	1.69	1.67	1.65	1.63
49	2.81	2.41	2.20	2.06	1.97	1.90	1.84	1.80	1.76	1.73	1.71	1.68	1.66	1.65	1.63
50	2.81	2.41	2.20	2.06	1.97	1.90	1.84	1.80	1.76	1.73	1.70	1.68	1.66	1.64	1.63
51	2.81	2.41	2.19	2.06	1.96	1.89	1.84	1.79	1.76	1.73	1.70	1.68	1.66	1.64	1.62
52	2.80	2.41	2.19	2.06	1.96	1.89	1.84	1.79	1.75	1.72	1.70	1.67	1.65	1.64	1.62
53	2.80	2.41	2.19	2.05	1.96	1.89	1.83	1.79	1.75	1.72	1.70	1.67	1.65	1.63	1.62
54	2.80	2.40	2.19	2.05	1.96	1.89	1.83	1.79	1.75	1.72	1.69	1.67	1.65	1.63	1.62
55	2.80	2.40	2.19	2.05	1.95	1.88	1.83	1.78	1.75	1.72	1.69	1.67	1.65	1.63	1.61
56	2.80	2.40	2.18	2.05	1.95	1.88	1.83	1.78	1.75	1.71	1.69	1.67	1.65	1.63	1.61
57	2.80	2.40	2.18	2.05	1.95	1.88	1.82	1.78	1.74	1.71	1.69	1.66	1.64	1.63	1.61
58	2.79	2.40	2.18	2.04	1.95	1.88	1.82	1.78	1.74	1.71	1.68	1.66	1.64	1.62	1.61
59	2.79	2.39	2.18	2.04	1.95	1.88	1.82	1.78	1.74	1.71	1.68	1.66	1.64	1.62	1.61
60	2.79	2.39	2.18	2.04	1.95	1.87	1.82	1.77	1.74	1.71	1.68	1.66	1.64	1.62	1.60
61	2.79	2.39	2.18	2.04	1.94	1.87	1.82	1.77	1.74	1.71	1.68	1.66	1.64	1.62	1.60
62	2.79	2.39	2.17	2.04	1.94	1.87	1.82	1.77	1.73	1.70	1.68	1.65	1.63	1.62	1.60
63	2.79	2.39	2.17	2.04	1.94	1.87	1.81	1.77	1.73	1.70	1.68	1.65	1.63	1.61	1.60
64	2.79	2.39	2.17	2.03	1.94	1.87	1.81	1.77	1.73	1.70	1.67	1.65	1.63	1.61	1.60
65	2.78	2.39	2.17	2.03	1.94	1.87	1.81	1.77	1.73	1.70	1.67	1.65	1.63	1.61	1.59
66	2.78	2.38	2.17	2.03	1.94	1.87	1.81	1.77	1.73	1.70	1.67	1.65	1.63	1.61	1.59
67	2.78	2.38	2.17	2.03	1.94	1.86	1.81	1.76	1.73	1.70	1.67	1.65	1.63	1.61	1.59
68	2.78	2.38	2.17	2.03	1.93	1.86	1.81	1.76	1.73	1.69	1.67	1.64	1.62	1.61	1.59
69	2.78	2.38	2.16	2.03	1.93	1.86	1.81	1.76	1.72	1.69	1.67	1.64	1.62	1.60	1.59
70	2.78	2.38	2.16	2.03	1.93	1.86	1.80	1.76	1.72	1.69	1.66	1.64	1.62	1.60	1.59
71	2.78	2.38	2.16	2.03	1.93	1.86	1.80	1.76	1.72	1.69	1.66	1.64	1.62	1.60	1.59
72	2.78	2.38	2.16	2.02	1.93	1.86	1.80	1.76	1.72	1.69	1.66	1.64	1.62	1.60	1.58
73	2.78	2.38	2.16	2.02	1.93	1.86	1.80	1.76	1.72	1.69	1.66	1.64	1.62	1.60	1.58
74	2.77	2.38	2.16	2.02	1.93	1.86	1.80	1.75	1.72	1.69	1.66	1.64	1.62	1.60	1.58
75	2.77	2.37	2.16	2.02	1.93	1.85	1.80	1.75	1.72	1.69	1.66	1.63	1.61	1.60	1.58
76	2.77	2.37	2.16	2.02	1.92	1.85	1.80	1.75	1.72	1.68	1.66	1.63	1.61	1.59	1.58
77	2.77	2.37	2.16	2.02	1.92	1.85	1.80	1.75	1.71	1.68	1.66	1.63	1.61	1.59	1.58
78	2.77	2.37	2.16	2.02	1.92	1.85	1.80	1.75	1.71	1.68	1.65	1.63	1.61	1.59	1.58
79	2.77	2.37	2.15	2.02	1.92	1.85	1.79	1.75	1.71	1.68	1.65	1.63	1.61	1.59	1.58
80	2.77	2.37	2.15	2.02	1.92	1.85	1.79	1.75	1.71	1.68	1.65	1.63	1.61	1.59	1.57
81	2.77	2.37	2.15	2.02	1.92	1.85	1.79	1.75	1.71	1.68	1.65	1.63	1.61	1.59	1.57
82	2.77	2.37	2.15	2.01	1.92	1.85	1.79	1.75	1.71	1.68	1.65	1.63	1.61	1.59	1.57
83	2.77	2.37	2.15	2.01	1.92	1.85	1.79	1.75	1.71	1.68	1.65	1.63	1.61	1.59	1.57
84	2.77	2.37	2.15	2.01	1.92	1.85	1.79	1.74	1.71	1.68	1.65	1.63	1.60	1.59	1.57
85	2.77	2.37	2.15	2.01	1.92	1.84	1.79	1.74	1.71	1.67	1.65	1.62	1.60	1.59	1.57
86	2.76	2.37	2.15	2.01	1.92	1.84	1.79	1.74	1.71	1.67	1.65	1.62	1.60	1.58	1.57
87	2.76	2.36	2.15	2.01	1.91	1.84	1.79	1.74	1.70	1.67	1.65	1.62	1.60	1.58	1.57
88	2.76	2.36	2.15	2.01	1.91	1.84	1.79	1.74	1.70	1.67	1.65	1.62	1.60	1.58	1.57
89	2.76	2.36	2.15	2.01	1.91	1.84	1.79	1.74	1.70	1.67	1.64	1.62	1.60	1.58	1.57
90	2.76	2.36	2.15	2.01	1.91	1.84	1.78	1.74	1.70	1.67	1.64	1.62	1.60	1.58	1.56

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,10

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	2.76	2.36	2.14	2.01	1.91	1.84	1.78	1.74	1.70	1.67	1.64	1.62	1.60	1.58	1.56
92	2.76	2.36	2.14	2.01	1.91	1.84	1.78	1.74	1.70	1.67	1.64	1.62	1.60	1.58	1.56
93	2.76	2.36	2.14	2.01	1.91	1.84	1.78	1.74	1.70	1.67	1.64	1.62	1.60	1.58	1.56
94	2.76	2.36	2.14	2.01	1.91	1.84	1.78	1.74	1.70	1.67	1.64	1.62	1.60	1.58	1.56
95	2.76	2.36	2.14	2.00	1.91	1.84	1.78	1.74	1.70	1.67	1.64	1.62	1.60	1.58	1.56
96	2.76	2.36	2.14	2.00	1.91	1.84	1.78	1.74	1.70	1.67	1.64	1.62	1.59	1.58	1.56
97	2.76	2.36	2.14	2.00	1.91	1.84	1.78	1.73	1.70	1.67	1.64	1.61	1.59	1.58	1.56
98	2.76	2.36	2.14	2.00	1.91	1.84	1.78	1.73	1.70	1.66	1.64	1.61	1.59	1.57	1.56
99	2.76	2.36	2.14	2.00	1.91	1.83	1.78	1.73	1.70	1.66	1.64	1.61	1.59	1.57	1.56
100	2.76	2.36	2.14	2.00	1.91	1.83	1.78	1.73	1.69	1.66	1.64	1.61	1.59	1.57	1.56
101	2.76	2.36	2.14	2.00	1.91	1.83	1.78	1.73	1.69	1.66	1.64	1.61	1.59	1.57	1.56
102	2.76	2.36	2.14	2.00	1.90	1.83	1.78	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.56
103	2.75	2.35	2.14	2.00	1.90	1.83	1.78	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.55
104	2.75	2.35	2.14	2.00	1.90	1.83	1.78	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.55
105	2.75	2.35	2.14	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.55
106	2.75	2.35	2.14	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.55
107	2.75	2.35	2.14	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.55
108	2.75	2.35	2.14	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.55
109	2.75	2.35	2.13	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.55
110	2.75	2.35	2.13	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.59	1.57	1.55
111	2.75	2.35	2.13	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.58	1.57	1.55
112	2.75	2.35	2.13	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.61	1.58	1.57	1.55
113	2.75	2.35	2.13	2.00	1.90	1.83	1.77	1.73	1.69	1.66	1.63	1.60	1.58	1.57	1.55
114	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.83	1.77	1.72	1.69	1.66	1.63	1.60	1.58	1.56	1.55
115	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.83	1.77	1.72	1.69	1.65	1.63	1.60	1.58	1.56	1.55
116	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.83	1.77	1.72	1.69	1.65	1.63	1.60	1.58	1.56	1.55
117	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.83	1.77	1.72	1.69	1.65	1.63	1.60	1.58	1.56	1.55
118	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.82	1.77	1.72	1.69	1.65	1.63	1.60	1.58	1.56	1.55
119	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.82	1.77	1.72	1.68	1.65	1.63	1.60	1.58	1.56	1.55
120	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.82	1.77	1.72	1.68	1.65	1.63	1.60	1.58	1.56	1.55
121	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.82	1.77	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
122	2.75	2.35	2.13	1.99	1.90	1.82	1.77	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
123	2.75	2.35	2.13	1.99	1.89	1.82	1.77	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
124	2.75	2.35	2.13	1.99	1.89	1.82	1.77	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
125	2.75	2.35	2.13	1.99	1.89	1.82	1.77	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
126	2.75	2.35	2.13	1.99	1.89	1.82	1.77	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
127	2.75	2.34	2.13	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
128	2.75	2.34	2.13	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
129	2.74	2.34	2.13	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
130	2.74	2.34	2.13	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
131	2.74	2.34	2.13	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
132	2.74	2.34	2.13	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.58	1.56	1.54
133	2.74	2.34	2.13	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.57	1.56	1.54
134	2.74	2.34	2.13	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.57	1.56	1.54
135	2.74	2.34	2.12	1.99	1.89	1.82	1.76	1.72	1.68	1.65	1.62	1.60	1.57	1.56	1.54

Sumber: Junaidi (<http://junaidichaniago.wordpress.com>). 2010

Jawaban reponden untuk pernyataan angket tentang variabel pendidikan

No	Pendidikan			Total
	Pengetahuan	Pemahaman	Respon	
1	3	3	3	9
2	4	4	4	12
3	1	2	2	5
4	4	3	4	11
5	3	3	3	9
6	3	4	4	11
7	4	4	4	12
8	1	1	1	3
9	4	4	4	12
10	2	2	2	6
11	4	4	4	12
12	3	2	2	7
13	2	2	2	6
14	4	4	4	12
15	5	5	5	15
16	5	5	4	14
17	4	4	4	12
18	4	4	4	12
19	2	2	2	6
20	1	1	1	3
21	2	2	2	6
22	5	5	5	15
23	4	4	4	12
24	3	3	3	9
25	4	4	4	12
26	1	1	1	3
27	1	1	1	3
28	4	4	4	12
29	4	4	4	12
30	5	2	2	9
31	2	3	3	8
32	3	3	4	10
33	4	4	4	12
34	4	4	4	12

35	1	1	1	3
36	4	5	4	13
37	4	4	4	12
38	3	3	4	10
39	3	3	3	9
40	4	4	4	12
41	2	2	2	6
42	1	1	1	3
43	4	4	4	12
44	3	3	3	9
45	4	4	4	12
46	3	3	3	9
47	5	4	4	13
48	5	5	5	15
49	1	4	4	9
50	4	4	4	12
51	1	1	1	3
52	4	4	4	12
53	4	5	5	14
54	4	3	4	11
55	3	3	4	10
56	2	3	2	7
57	5	5	5	15
58	4	4	4	12
59	5	5	4	14
60	4	3	4	11
61	3	3	3	9
62	4	3	4	11
63	4	4	4	12
64	4	4	4	12
65	4	4	4	12
66	4	4	4	12
67	4	4	4	12
68	5	5	5	15
69	4	4	4	12
70	4	3	3	10
71	4	5	5	14
72	4	4	4	12

73	4	4	4	12
74	4	4	4	12
75	5	5	5	15
76	4	3	4	11
77	4	4	4	12
78	4	4	4	12
79	4	5	4	13
80	3	3	4	10
81	5	5	5	15
82	4	4	4	12
83	4	4	4	12
84	5	5	5	15
85	4	4	4	12
86	2	3	3	8
87	4	4	4	12
88	1	4	4	9
89	4	4	4	12
90	4	4	4	12
91	4	4	5	13
92	5	5	5	15
93	4	4	4	12
94	4	4	4	12
95	4	4	4	12
96	4	4	4	12
97	3	3	3	9
98	5	4	4	13
Jumlah				1049

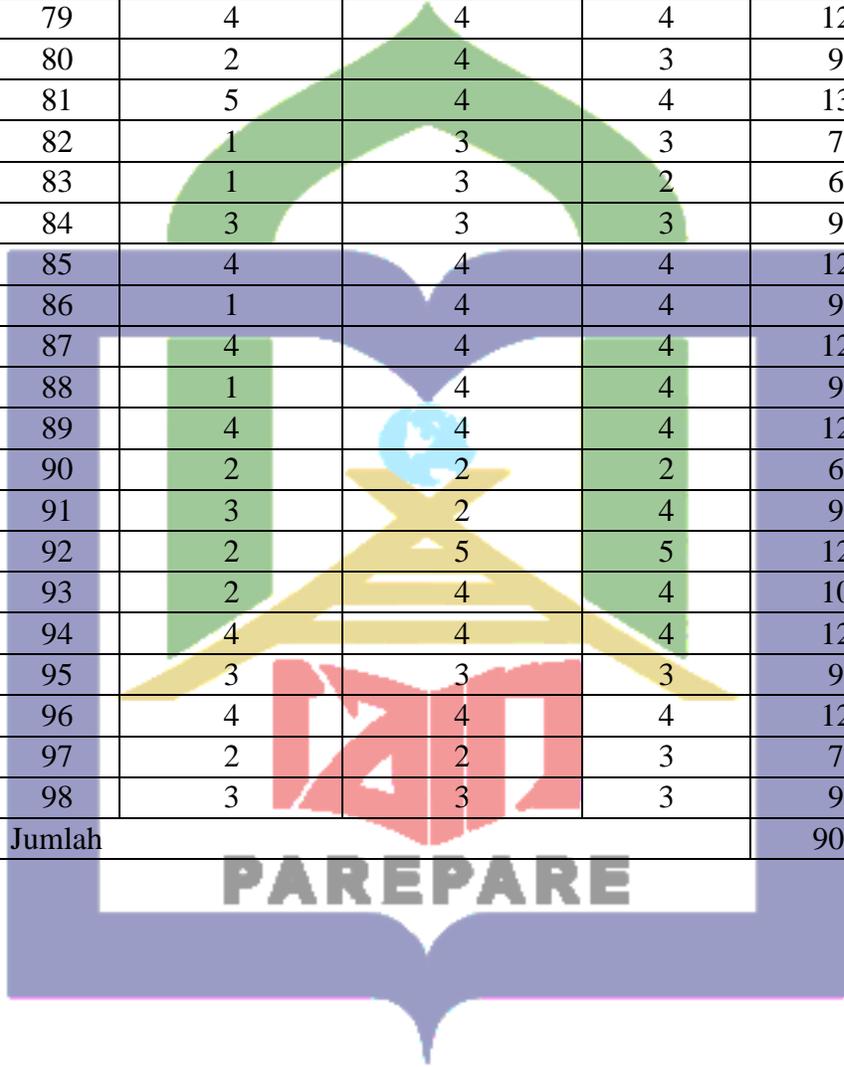
PAREPARE

Jawaban reponden untuk pernyataan angket tentang variabel profesi

No	Profesi			Total
	Tempat Kerja	Gaji/Pendapatan	Kebutuhan	
1	2	2	3	7
2	1	2	3	6
3	2	4	2	8
4	2	3	3	8
5	3	3	3	9
6	2	4	2	8
7	4	2	2	8
8	1	5	5	11
9	1	4	3	8
10	2	3	3	8
11	2	4	4	10
12	2	4	2	8
13	2	4	2	8
14	2	4	4	10
15	2	2	4	8
16	2	2	4	8
17	4	4	4	12
18	3	4	4	11
19	2	4	4	10
20	1	2	2	5
21	2	4	4	10
22	5	4	5	14
23	1	4	4	9
24	2	4	4	10
25	2	2	4	8
26	1	4	4	9
27	1	3	3	7
28	3	2	3	8
29	1	2	2	5
30	2	4	4	10
31	3	4	4	11
32	2	4	2	8
33	1	4	4	9
34	2	3	3	8

35	1	2	4	7
36	2	4	5	11
37	3	2	4	9
38	2	4	4	10
39	2	3	3	8
40	1	4	4	9
41	2	4	4	10
42	1	5	5	11
43	1	4	4	9
44	2	3	3	8
45	1	4	4	9
46	1	3	3	7
47	2	2	4	8
48	3	5	5	13
49	1	4	4	9
50	3	4	4	11
51	1	5	5	11
52	3	4	4	11
53	1	3	3	7
54	2	3	3	8
55	2	3	3	8
56	2	4	3	9
57	1	1	4	6
58	1	4	4	9
59	3	3	4	10
60	2	5	4	11
61	3	4	3	10
62	2	4	5	11
63	2	4	4	10
64	1	1	1	3
65	4	4	4	12
66	2	2	2	6
67	3	3	3	9
68	1	4	4	9
69	2	4	4	10
70	1	4	4	9
71	1	5	3	9
72	4	3	4	11

73	2	4	4	10
74	4	4	4	12
75	4	4	5	13
76	3	2	2	7
77	1	4	4	9
78	2	2	4	8
79	4	4	4	12
80	2	4	3	9
81	5	4	4	13
82	1	3	3	7
83	1	3	2	6
84	3	3	3	9
85	4	4	4	12
86	1	4	4	9
87	4	4	4	12
88	1	4	4	9
89	4	4	4	12
90	2	2	2	6
91	3	2	4	9
92	2	5	5	12
93	2	4	4	10
94	4	4	4	12
95	3	3	3	9
96	4	4	4	12
97	2	2	3	7
98	3	3	3	9
Jumlah				900



Jawaban reponden untuk pernyataan angket tentang variabel keputusan pembelian

No	Keputusan Pembelian			Total
	Faktor Budaya	Faktor Sosial	Faktor Pribadi	
1	2	3	4	9
2	4	4	4	12
3	4	4	4	12
4	4	4	2	10
5	4	4	4	12
6	4	5	5	14
7	2	4	2	8
8	1	1	5	7
9	4	4	4	12
10	3	3	3	9
11	4	4	4	12
12	2	2	2	6
13	4	2	4	10
14	1	4	4	9
15	4	4	4	12
16	3	4	4	11
17	4	3	4	11
18	4	4	4	12
19	4	4	4	12
20	2	3	3	8
21	4	4	4	12
22	5	5	5	15
23	4	4	4	12
24	4	1	4	9
25	4	4	4	12
26	1	4	4	9
27	4	5	5	14
28	2	3	3	8
29	1	4	4	9
30	5	5	1	11
31	4	4	4	12
32	3	4	4	11
33	5	5	5	15

34	1	5	5	11
35	1	1	1	3
36	1	5	5	11
37	4	4	4	12
38	4	4	4	12
39	3	4	4	11
40	5	5	5	15
41	2	5	5	12
42	5	5	5	15
43	5	5	5	15
44	5	5	5	15
45	2	4	4	10
46	3	3	3	9
47	4	4	4	12
48	5	5	5	15
49	1	1	4	6
50	5	5	5	15
51	5	5	5	15
52	4	4	4	12
53	3	5	4	12
54	5	4	4	13
55	5	5	5	15
56	4	4	4	12
57	1	5	5	11
58	4	4	4	12
59	3	4	4	11
60	4	2	4	10
61	4	4	4	12
62	5	5	5	15
63	4	4	4	12
64	1	1	5	7
65	4	4	4	12
66	4	4	4	12
67	4	4	3	11
68	4	4	4	12
69	4	4	4	12
70	1	4	4	9
71	5	3	5	13

72	4	4	4	12
73	3	3	4	10
74	5	4	5	14
75	5	4	5	14
76	2	4	4	10
77	4	4	4	12
78	2	4	2	8
79	4	5	5	14
80	3	3	3	9
81	4	4	2	10
82	3	4	4	11
83	5	5	5	15
84	3	4	4	11
85	4	4	4	12
86	5	1	5	11
87	4	4	4	12
88	4	4	4	12
89	4	4	4	12
90	1	4	4	9
91	3	4	4	11
92	2	5	5	12
93	3	3	4	10
94	4	3	4	11
95	5	5	5	15
96	3	4	4	11
97	5	5	5	15
98	4	3	4	11
Jumlah				1120

## Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Lakilaki	36	36,7	36,7	36,7
Valid Perempuan	62	63,3	63,3	100,0
Total	98	100,0	100,0	

## Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	D3	2	2,0	2,0
	S1	20	20,4	20,4
	S2	3	3,1	3,1
	SD	4	4,1	4,1
	SMA	60	61,2	61,2
	SMP	9	9,2	9,2
	Total	98	100,0	100,0

## Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Buruh	2	2,0	2,0
	Guru	3	3,1	5,1
	Honorar	1	1,0	6,1
	IRT	29	29,6	35,7
	Karyawan	16	16,3	52,0
	Pelajar	18	18,4	70,4
	Pensiunan	2	2,0	72,4
	PNS	6	6,1	78,6
	Wiraswasta	21	21,4	100,0
Total	98	100,0	100,0	

Hasil Pengujian Validitas  
Correlations

		Pendidikan	Profesi	Keputusan	Total
Pendidikan	<i>Pearson Correlation</i>	1	,144	,214*	,724**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>		,157	,034	,000
	<i>N</i>	98	98	98	98
Profesi	<i>Pearson Correlation</i>	,144	1	,337**	,500**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,157		,001	,000
	<i>N</i>	98	98	98	98
Keputusan	<i>Pearson Correlation</i>	,214*	,337**	1	,650**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,034	,001		,000
	<i>N</i>	98	98	98	98
Total	<i>Pearson Correlation</i>	,724**	,500**	,650**	1
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	,000	,000	
	<i>N</i>	98	98	98	98

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil Pengujian Validitas

Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
Pendidikan	0,724	0,1986	Valid
Profesi	0,500	0,1986	Valid
Keputusan	0,650	0,1986	Valid

Hasil Uji Realibilitas  
*Reliability Statistics*

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
,740	4

Hasil Uji Normalitas  
*One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*

		<i>Unstandardized Residual</i>
<i>N</i>		98
<i>Normal Parameters<sup>a,b</sup></i>	<i>Mean</i>	0E-7
	<i>Std. Deviation</i>	2,18234137
	<i>Absolute</i>	,086
<i>Most Extreme Differences</i>	<i>Positive</i>	,086
	<i>Negative</i>	-,060
<i>Kolmogorov-Smirnov Z</i>		,851
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		,464

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



Hasil Uji Korelasi  
Correlations

		Pendidikan	Profesi	Keputusan
Pendidikan	<i>Pearson Correlation</i>	1	,144	,214*
	<i>Sig. (2-tailed)</i>		,157	,034
	<i>N</i>	98	98	98
Profesi	<i>Pearson Correlation</i>	,144	1	,337**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,157		,001
	<i>N</i>	98	98	98
Keputusan	<i>Pearson Correlation</i>	,214*	,337**	1
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,034	,001	
	<i>N</i>	98	98	98

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

\*. *Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).*

\*\**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).*

Hasil Uji T  
Coefficients<sup>a</sup>

	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	6,746	1,213		5,560	,000
1	Pendidikan	,127	,072	,169	1,759	,082
	Profesi	,366	,112	,313	3,257	,002

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

**Hasil Uji T Pendidikan Terhadap Profesi**  
*Coefficients<sup>a</sup>*

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8,141	,724		11,247	,000
	Pendidikan	,092	,065	,144	1,427	,157

a. Dependent Variable: Profesi

**Hasil Uji F**  
*ANOVA<sup>a</sup>*

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	76,271	2	38,136	7,842	,001 <sup>b</sup>
	Residual	461,974	95	4,863		
	Total	538,245	97			

Sumber: Diolah menggunakan IBM SPSS Statistic 20

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. Predictors: (Constant), PROFESI, PENDIDIKAN

## RIWAYAT HIDUP



Musdalifah A.S, salah satu mahasiswa di Institut Agama Islam Parepare Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam prodi Perbankan Syariah. Merupakan anak dari pasangan Ali Imran Sattung dan Jumaisah yang lahir di Parepare pada tanggal 23 Pebruari 1997, anak keempat dari enam bersaudara.

Penulis memulai pendidikannya di SD Muhammadiyah 3 Parepare pada tahun 2003, Madrasah Tsanawiyah Negeri Parepare pada tahun 2008, Madrasah Aliyah Negeri 2 Parepare pada tahun 2011, dan melanjutkan pendidikan dengan memilih kuliah di Institut Agama Islam Negeri Parepare pada tahun 2015.

Penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di desa Latimojong kecamatan Baraka pada tahun 2018 selama empat puluh lima hari, dilanjutkan dengan Praktik Kerja Lapangan (PPL) pada tahun 2018 di bank Muamalat Makassar selama sebulan. Untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E) penulis menyelesaikan pendidikan sebagaimana tugas akhir berupa skripsi berjudul “Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Profesi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTN Syariah KCPS Parepare”