

SKRIPSI

**PENGARUH SOSIALISASI TERHADAP PREFERENSI
NASABAH DALAM MEMILIH BANK SYARIAH DI
KELURAHAN PANGKAJENE KECAMATAN MARITENGNGAE**



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

2025

**PENGARUH SOSIALISASI TERHADAP PREFERENSI
NASABAH DALAM MEMILIH BANK SYARIAH DI
KELURAHAN PANGKAJENE KECAMATAN MARITENGNGAE**



OLEH

PUTRI ANASTASIA

NIM : 2120203861206078

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Megeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

PAREPARE

2025

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Proposal Skripsi : Pengaruh Sosialisasi Terhadap Preferensi Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae

Nama Mahasiswa : Putri Anastasia

NIM : 212020386106078

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

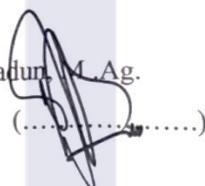
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

B-1244/In.39/FEBI.04/PP.00.9/04/2024

Disetujui oleh

: Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M. Ag.
: 197102082001122002



Mengetahui:



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M. Ag
NIP : 197102082001122002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Proposal Skripsi : Pengaruh Sosialisasi Terhadap Preferensi Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae

Nama Mahasiswa : Putri Anastasia

NIM : 212020386106078

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

B-1244/In.39/FEBI.04/PP.00.9/04/2024

Tanggal Kelulusan : Senin, 7 Juli 2025

Disetujui oleh Komisi Penguji

Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M .Ag. (Ketua)

(.....)

Dr. Hj. St. Nurhayati, M.Hum.

(Anggota)

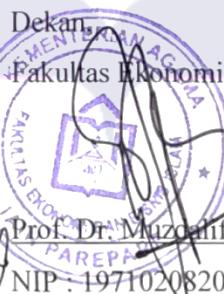
(.....)

Sahrani, S.Si., M.E., AWP.

(Anggota)

(.....)

Mengetahui:



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M .Ag
NIP : 197102082001122002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى الْأَهْلِ وَصَحْبِهِ
أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Alhamdulillahi rabbil 'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan umatnya yang setia mengikuti sunnah-Nya hingga akhir zaman.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Parepare. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terlaksana tanpa dukungan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hannani, M.Ag. selaku Rektor IAIN Parepare, yang telah memberikan fasilitas dan dukungan untuk menyelesaikan studi ini.
2. Ibu Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak Dr. I Nyoman Budiono, S.P., M.M. selaku ketua prodi Perbankan Syariah yang telah berjasa dan mendedikasikan hidup beliau untuk jurusan sehingga

Jurusanku Perbankan Syariah saat ini berkembang dengan baik.

4. Ibu Dr. Emily Nur Saidy, M.E. selaku dosen Pembimbing Akademik, yang telah memberikan bimbingan, masukkan dan arahan selama masa studi di IAIN Parepare kepada penulis.
5. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
6. Staff Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah meluangkan waktu untuk melayani penulis terkait kepengurusan selama studi di IAIN Parepare.
7. Ucapan terima kasih kepada semua responden yang telah bersedia berpartisipasi dalam penelitian ini. Tanpa kerjasama dan kontribusi mereka, penelitian ini tidak akan berhasil.
8. Ayah tercinta dan panutanku yaitu Bapak H. Summase, terimakasih selalu berjuang dan mengupayakan yang terbaik untuk kehidupan penulis, berkorban tenaga dan fikiran, memberikan motivasi dan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studi sampaisarjana.
9. Pintu surgaku Ibu Hj. Sana, yang tidak berhenti memberikan doa dan kasih sayang yang tulus, pemberi semangat dan dukungan terbaiknya sampai penulis berhasil menyelesaikan studi sampai sarjana.
10. Kakakku Indra, terimakasih atas doa dan dukungannya yang telah berhasil membawa penulis sampai sejauh ini sehingga akhirnya penulis mampu menyelesaikan studinya hingga sarjana.

11. Sahabat saya dari maba Ulma, Ulmi, Asri Ainun, Rahma, Nur Azzahra Putri, Adelia, Nurul Hikmah, Ni'matul Huda, Reski Anugrah, Reski Paramita Parman, dan Mariana yang setiap saat bersedia mendengarkan keluh kesah dan memberikan banyak dukungan serta motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
12. Seperjuangan saya Abdul Sahar, Vina Alfiyunita, Husnul Khatimah, Andi Syaskiah Maghfira, Hirawati Kuba, Wahyu Andika, Sabriansyah, Yusril T, Ahmad Mudrik Agil, Arya atas bantuan, Kerjasama, dukungan dan kebersamaannya dalam penyelesaian skripsi ini.
13. Kepada Abdul Sahar yang selalu menemani dan selalu menjadi support system penulis pada hari yang tidak mudah selama proses penyusunan skripsi. Terima kasih telah mendengarkan keluh kesah, berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini, bantuan dan dukungan baik tenaga, waktu, maupun materi.

Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa memberkahi setiap langkah kita, dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya, dan bagi para pembaca pada umumnya.

Parepare, 07 Juli 2025

Penulis



Putri Anastasia

NIM. 2120203861206078

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama	:	Putri Anastasia
Nomor Induk Mahasiswa	:	212020386106078
Tempat/Tanggal Lahir	:	Lancirang, 26 April 2003
Program Studi	:	Perbankan Syariah
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	:	Pengaruh Sosialisasi terhadap Preferensi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae

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

Parepare, 07 Juli 2025

Penulis



Putri Anastasia

NIM. 2120203861206078

ABSTRAK

PUTRI ANASTASIA, *Pengaruh Sosialisasi Terhadap Preferensi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae* (Dibimbing oleh Ibu Muzdalifah Muhammadun)

Kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh pihak perbankan syariah berdampak pada rendahnya pemahaman nasabah di Kelurahan Pangkajene mengenai produk-produk yang ditawarkan. Padahal, sosialisasi memiliki peran penting dalam membentuk preferensi nasabah. Melalui sosialisasi yang efektif, pemahaman dan pengetahuan nasabah tentang prinsip, manfaat, dan layanan bank syariah dapat ditingkatkan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sosialisasi terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk bank syariah di Kelurahan Pangkajene, Kecamatan Maritengngae.

Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan instrument kuesioner dan dokumentasi. Sampel penelitian berjumlah 385 responden yang dipilih menggunakan teknik *random sampling*.

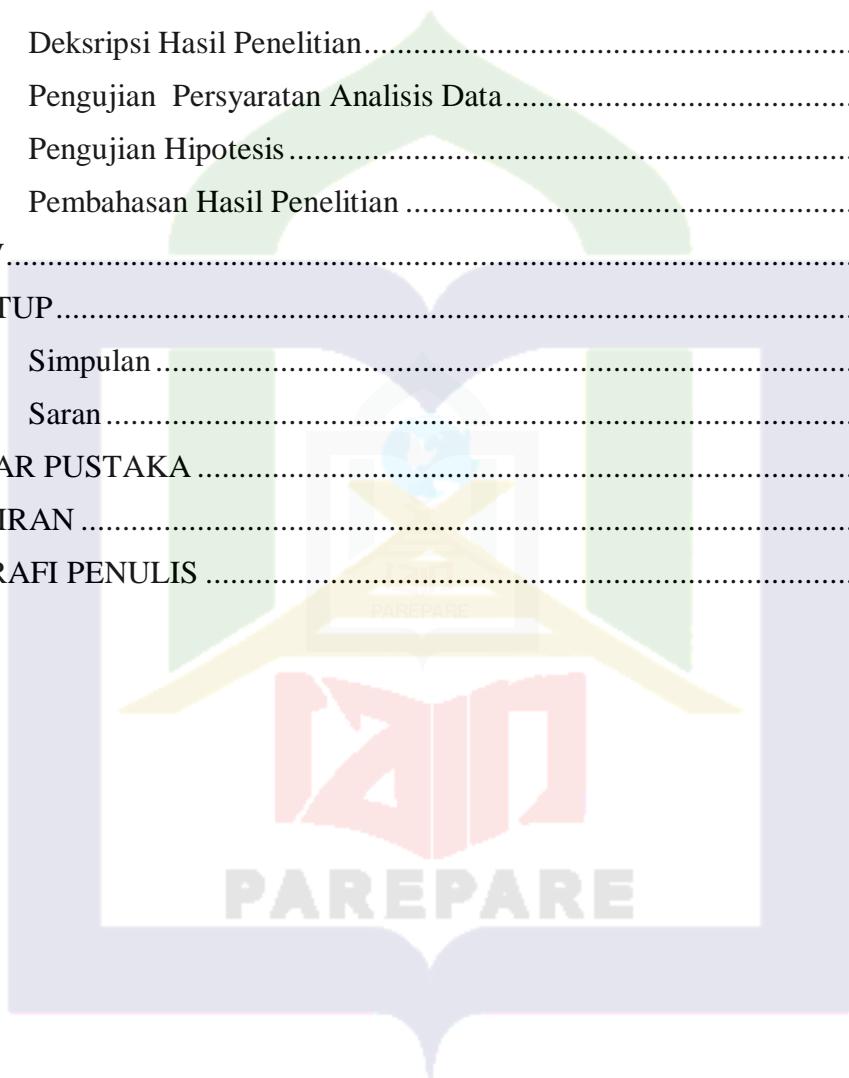
Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil uji one sample t-test menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} untuk sosialisasi ($-10,551$) dan preferensi ($244,853$) lebih besar dari t_{tabel} ($1,966$) dengan nilai signifikansi $0,000$. Ini mengindikasikan perbedaan signifikan dari nilai harapan, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Meskipun demikian, tingkat sosialisasi sebesar $84,54\%$ tetap tergolong sangat baik, dan preferensi sebesar 80% mencerminkan tingginya minat masyarakat terhadap produk bank syariah. Hasil uji korelasi Pearson menunjukkan hubungan positif dan signifikan antara sosialisasi dan preferensi dengan nilai $0,110$ dan nilai signifikan (*p*-value) sebesar $0,030$, meskipun korelasinya lemah. Uji regresi linear sederhana menunjukkan bahwa sosialisasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi nasabah dimana t_{hitung} sosialisasi $2,175$ dengan nilai *Sig. (2-tailed)* sebesar $0,030$, namun dengan kontribusi yang rendah ($R^2 = 0,012$). Dengan demikian, sosialisasi terbukti berperan dalam meningkatkan preferensi nasabah terhadap bank syariah, namun masih diperlukan penguatan strategi dan pemanfaatan faktor lain agar pengaruhnya lebih optimal.

Kata Kunci: Sosialisasi, Preferensi, Produk Bank Syariah

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	ii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II.....	8
TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Tinjauan Penelitian Relevan	8
B. Tinjauan Teori.....	11
C. Kerangka Pikir	40
D. Hipotesis	41
BAB III.....	43
METODE PENELITIAN	43
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	43
C. Populasi dan Sampel.....	44

D.	Definisi Operasional Variabel.....	48
E.	Instrumen Penelitian.....	49
F.	Teknik Analisis Data	51
	BAB IV	64
	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	64
A.	Deksripsi Hasil Penelitian.....	64
B.	Pengujian Persyaratan Analisis Data.....	91
C.	Pengujian Hipotesis	97
D.	Pembahasan Hasil Penelitian	105
	BAB V.....	116
	PENUTUP.....	116
A.	Simpulan	116
B.	Saran	117
	DAFTAR PUSTAKA	I
	LAMPIRAN	V
	BIOGRAFI PENULIS	LXIV



DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
3.1	Tabel Instrumen Skala Likert	47
3.2	Operasional Variabel	50
3.3	Hasil Uji Validitas Variabel Sosialisasi (X)	53
3.4	Hasil Uji Validitas Variabel Preferensi Nasabah (Y)	54
3.5	Kaidah Reliabilitas Guilford	57
3.6	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sosialisasi (X)	58
3.7	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Preferensi Nasabah (Y)	58
3.8	Klasifikasi	60
3.9	Interpretasi Koefisien Korelasi	61
4.1	Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin Responden Jenis Kelamin	64
4.2	Karakteristik Berdasarkan Jenis Umur Responden Umur	65
4.3	Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan Responden	65
4.4	Distribusi Jawaban Responden untuk Variabel X (Sosialisasi)	66
4.5	Distribusi jawaban Responden untuk variable Y (Preferensi Nasabah)	74
4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Sosialisasi (X)	91

4.7	Hasil Uji Validitas Variabel Preferensi Nasabah (Y)	93
4.8	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sosialisasi (X)	96
4.9	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Preferensi Nasabah (Y)	96
4.10	Hasil Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov	97
4.11	Hasil Uji One Sample T-test Sosialisasi	98
4.12	Hasil Uji One Sample T-test Preferensi Nasabah	100
4.13	Hasil Uji Korelasi	102
4.14	Hasil Uji Analisis Regresi Linear Sederhana	103
4.15	Hasil Uji Koefisien Determinan (R^2)	104

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
1.1	Indeks Literasi Keuangan Syariah Tahun 2023	3
2.1	Bagan Kerangka Konseptual	40
2.2	Bagan Kerangka Pikir	41
4.1	Penerapan Uji Dua Pihak	99
4.2	Penerapan Uji Dua Pihak	101



DAFTAR LAMPIRAN

No. Halaman	Judul Halaman	Halaman
1	Surat Penetapan Pembimbing Skripsi	VI
2	Berita Acara Pergantian Judul	VII
3	Surat Permohonan Izin Pelaksana dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare	VII
4	Surat Rekomendasi Penelitian Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu	IX
5	Surat Keterangan Selesai Meneliti dari Kelurahan Pangkajene	X
6	Validasi Instrumen Penelitian	XXIII
7	Identitas Responden	XXXVI
8	Tabulasi Data Hasil Hasil Penelitian Variabel X (Sosialisasi)	XLIV
9	Tabulasi Data Hasil Hasil Penelitian Variabel Y (Preferensi Nasabah)	LII
10	Hasil Output Spss	LX
11	Dokumentasi Penelitian	LXIII
12	Biodata Penulis	LXIV

TRANSLITERASI

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang ada dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ه	Ha	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	đ	de (dengan titik di bawah)

ط	Ta	ت	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ڙ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	ڙ	koma terbalik (di atas)
خ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monofong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـ	Fathah	A	A
ـ	Kasrah	I	I
ـ	Dammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يَ...	Fathah dan ya	Ai	a dan u
وَ...	Fathah dan wau	A u	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سُيَّلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يَّا...يِّ	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يِّ...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
وِّ...	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قَيْلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

raudah al-atfāl/raudahtul atfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah

طَلْحَةُ

talhah

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَازِلٌ nazzala
- الْبَرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu الـ, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلْمَنْ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَلُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif. Contoh:

- تَحْذِّيْرٌ ta'khużu
- شَيْعٌ syai'un
- الْنَّوْءُ an-nau'u
- إِنْ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَإِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
- وَإِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرِهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan

huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/ Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
 - الرَّحْمٰنُ الرَّجِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ عَفُورٌ رَّحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
 - اللَّهُ الْأَمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

K. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt. = *subhānahu wata 'ālā*

saw.	=	<i>Shallallahu 'Alaihi wa Sallam'</i>
<i>a.s.</i>	=	<i>alaihis salam</i>
<i>H</i>	=	<i>Hijriah</i>
<i>M</i>	=	<i>Masehi</i>
<i>SM</i>	=	<i>Sebelum Masehi</i>
1.	=	Lahir Tahun
w.	=	Wafat tahun
QS.../...:4	=	QS. al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/...., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam Bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al, : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan untuk karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahannya.

Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam Bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam, seperti keadilan, keseimbangan, dan kemaslahatan. Lembaga ini hadir sebagai alternatif bagi nasabah yang ingin menggunakan layanan keuangan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Dalam operasionalnya, bank syariah menghindari praktik riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maysir (perjudian), serta menerapkan skema bagi hasil, jual beli, atau sewa sebagai pengganti sistem bunga yang digunakan dalam bank konvensional¹.

Perbedaan utama antara bank syariah dan bank konvensional terletak pada mekanisme perolehan keuntungan. Bank konvensional memperoleh keuntungan melalui sistem bunga yang telah ditetapkan sebelumnya, sedangkan bank syariah menerapkan sistem bagi hasil, di mana keuntungan dan risiko ditanggung bersama antara bank dan nasabah sesuai kesepakatan². Sistem ini menciptakan hubungan yang lebih adil antara kedua belah pihak dan menghindari eksplorasi yang sering terjadi dalam sistem berbasis bunga atau riba.

Dasar pemikiran terbentuknya bank syariah berawal dari larangan riba yang secara tegas disebutkan dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist. Salah satu ayat yang mengharamkan riba terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

¹ Andi Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2017), hal. 55.

² Fauzi Arif Lubis, "Aplikasi Sistem Keuangan Perbankan Syariah," *Human Falah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 5, no. 2 (2018): 269–292, hal. 6.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبُوَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الْذِي يَتَحَبَّطُهُ الشَّيْطَنُ مِنَ الْمُسْكُنِ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبُوَا وَأَحَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحْرَمَ الرِّبُوَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَأَنْهَى فَلَهُ مَا سَأَفَّ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَلِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Terjemahnya:

Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhan (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya³.

Bank syariah tidak hanya berfungsi sebagai lembaga penyedia jasa keuangan, tetapi juga berperan penting dalam membangun sistem ekonomi yang lebih adil dan stabil. Sistem perbankan syariah terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis keuangan global. Pada saat banyak bank konvensional mengalami kesulitan likuiditas akibat ketergantungan pada suku bunga tinggi, bank syariah tetap mampu bertahan karena menerapkan sistem bagi hasil yang berbasis pada aktivitas ekonomi riil, bukan pada suku bunga⁴.

Di Indonesia, perkembangan bank syariah menunjukkan tren yang cukup positif dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini didorong oleh dukungan regulasi serta meningkatnya kesadaran nasabah terhadap keuangan berbasis syariah⁵.

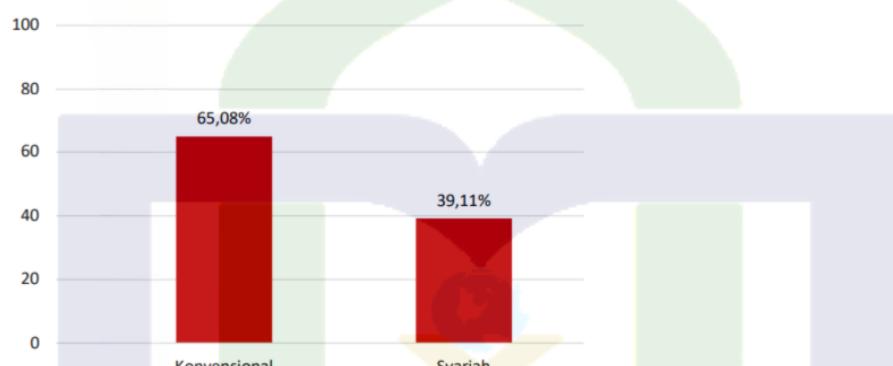
³ Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI,2019).

⁴ Alam Mudawwam Bakhroni and Madian Muhammad Muchlis, "Dampak Kebijakan Ekonomi Syariah Terhadap Stabilitas Makroekonomi Di Indonesia," no. 1 (2025): 2019–24, hal. 194-195.

⁵ Sadari dan Abdurrahman Hakim, "Revitalisasi Keuangan Inklusif Dalam Sistem Perbankan Syariah Di Era Financial Technology," *Zhafir Journal of Islamic Economics, Finance, and Banking* 1, no. 1 (2019): 1–24, hal. 3-4.

Namun demikian, tingkat literasi keuangan syariah, khususnya di kalangan nasabah, masih tergolong rendah. Banyak nasabah yang belum memahami secara menyeluruh konsep, manfaat, dan produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah. Akibatnya, sebagian besar nasabah masih lebih memilih menggunakan layanan bank konvensional.

Gambar 1.1 Indeks Literasi Keuangan Syariah Tahun 2023



Sumber Data : Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Berdasarkan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2023, indeks literasi keuangan syariah di Indonesia masih berada di angka 39,11%, sedangkan literasi keuangan konvensional mencapai 65,08%.⁶ Data ini menunjukkan bahwa tingkat pemahaman nasabah terhadap produk keuangan syariah masih rendah dan tertinggal. Akibatnya, sebagian besar nasabah masih lebih percaya dan memilih produk bank konvensional, meskipun secara prinsip bertentangan dengan ajaran Islam.

⁶ Otoritas Jasa Keuangan, *Survei Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan Tahun 2024* (Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan dan Badan Pusat Statistik, 2024).

Salah satu faktor utama rendahnya literasi dan pemahaman nasabah terhadap perbankan syariah adalah kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank syariah. Sosialisasi merupakan proses penyampaian informasi, nilai, dan pemahaman dari suatu lembaga kepada nasabah atau kelompok sasaran. Dalam konteks ini, sosialisasi bertujuan untuk mengenalkan produk dan layanan bank syariah, menjelaskan prinsip-prinsip syariah yang melandasinya, serta membentuk persepsi positif nasabah terhadap produk tersebut.

Menurut James W. Vander Zanden, sosialisasi adalah proses interaksi sosial yang memungkinkan individu memperoleh pengetahuan, sikap, nilai, norma, serta perilaku yang diperlukan agar dapat berpartisipasi dalam masyarakat.⁷ Dalam konteks perbankan syariah, sosialisasi berperan dalam meningkatkan pemahaman nasabah mengenai produk dan layanan yang ditawarkan, sehingga mereka memiliki informasi yang cukup untuk membuat keputusan keuangan yang lebih sesuai dengan prinsip syariah.

Sosialisasi yang efektif akan memengaruhi tingkat pemahaman dan pada akhirnya membentuk preferensi nasabah. Preferensi nasabah adalah kecenderungan atau pilihan nasabah dalam menentukan produk atau layanan yang sesuai dengan nilai, pengalaman, dan informasi yang dimilikinya. Menurut Kotler dan Keller, preferensi konsumen adalah sikap yang terbentuk melalui proses evaluasi terhadap berbagai pilihan yang tersedia⁸. Dalam konteks perbankan syariah, preferensi nasabah merujuk pada kecenderungan mereka dalam memilih produk dan layanan bank syariah dibandingkan bank konvensional. Faktor-faktor

⁷ Agustin Sukses Dakhi. "Pengantar Sosiologi" (Deepublish, 2022), hal. 55.

⁸ Philip Kotler. "Analisis Planing Imolamantation and Control", (Jakarta: 2003), hal. 177.

seperti pemahaman terhadap prinsip syariah, pengalaman layanan, serta efektivitas sosialisasi berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam menggunakan produk bank syariah. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Darnil Muqaddas menunjukkan bahwa tingkat pengetahuan masyarakat, terutama di kalangan santri, berpengaruh signifikan terhadap minat mereka dalam menggunakan produk bank syariah. Selain itu, penelitian ini juga mengungkapkan bahwa sosialisasi yang intensif mampu meningkatkan kepercayaan dan ketertarikan masyarakat dalam memilih layanan bank syariah⁹.

Di Kelurahan Pangkajene, Kecamatan Maritengngae, masih terdapat kendala dalam sosialisasi produk bank syariah kepada nasabah. Banyak nasabah belum memahami secara menyeluruh prinsip dan manfaat layanan bank syariah. Bahkan, sebagian dari mereka masih menganggap bahwa layanan bank konvensional lebih praktis dan menguntungkan. Kurangnya edukasi dan informasi yang diterima menyebabkan rendahnya preferensi terhadap bank syariah, meskipun produk dan layanan sudah tersedia.

Berdasarkan uraian tersebut, penting untuk dilakukan penelitian mengenai **“Pengaruh Sosialisasi terhadap Preferensi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene, Kecamatan Maritengngae”**. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mengenai seberapa besar peran sosialisasi dalam membentuk sikap dan kecenderungan nasabah terhadap produk berbasis syariah. Dengan pemahaman yang lebih baik, bank syariah dapat

⁹ Darnil, Muqaddas. “Pengaruh Pengetahuan Dan Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Santri Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Pada Santri Pondok Pesantren Ar-Raudhatun Nabawiyah) ”. (Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2023).

merancang strategi sosialisasi yang lebih tepat guna meningkatkan daya tarik produk mereka di kalangan nasabah.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan, maka permasalahan yang akan diangkat adalah :

1. Seberapa baik sosialisasi di Kelurahan Pangkajene ?
2. Seberapa baik preferensi nasabah di Kelurahan Pangkajene terhadap bank syariah ?
3. Apakah terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara sosialisasi dengan preferensi nasabah memilih bank syariah di Kelurahan Pangkajene ?
4. Bagaimana pengaruh sosialisasi terhadap preferensi nasabah dalam memilih bank syariah di Kelurahan Pangkajene ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka yang menjadi tujuan penelitian yang ingin dicapai yaitu :

1. Untuk mengetahui seberapa baik sosialisasi di Kelurahan Pangkajene.
2. Untuk mengetahui seberapa baik preferensi nasabah Kelurahan Pangkajene terhadap bank syariah.
3. Untuk mengetahui apakah terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara sosialisasi dengan preferensi nasabah memilih bank syariah di Kelurahan Pangkajene.
4. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh sosialisasi terhadap preferensi nasabah dalam memilih bank syariah di Kelurahan Pangkajene.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memperluas wawasan, pengetahuan, dan pemahaman mengenai pentingnya sosialisasi dalam memengaruhi preferensi masyarakat dalam memilih bank syariah, khususnya di Kelurahan Pangkajene. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti dan pembaca dalam memahami peran sosialisasi, sehingga masyarakat lebih mengenal dan memahami produk-produk bank syariah.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi Penulis : Menambah wawasan dan pemahaman mengenai pengaruh sosialisasi terhadap preferensi masyarakat, serta mengembangkan keterampilan penelitian di bidang perbankan syariah.
- b. Bagi Mahasiswa : Menjadi referensi dan bahan kajian bagi mahasiswa yang tertarik meneliti pengaruh sosialisasi terhadap preferensi masyarakat, serta memperkaya literatur di bidang perbankan syariah..
- c. Bagi Masyarakat : Meningkatkan pemahaman masyarakat tentang keunggulan dan produk bank syariah, sehingga mendorong minat untuk memilihnya.
- d. Bagi Bank Syariah : Sebagai acuan untuk meningkatkan strategi sosialisasi yang lebih efektif dalam menarik minat masyarakat terhadap bank Syariah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian terdahulu atau relevan merujuk pada rangkaian hasil-hasil studi yang telah dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya dan memiliki hubungan dengan penelitian yang sedang dilakukan. Penelitian ini juga berfungsi sebagai referensi untuk memperdalam pemahaman teoritis serta sebagai sumber data yang mendukung penelitian yang sedang dilakukan. Penelitian terdahulu menjadi salah satu referensi bagi penulis dalam melaksanakan penelitian, sehingga penulis dapat memperdalam dan memperkaya teori yang diterapkan¹⁰.

Indah Rizki “Pengaruh Sosialisasi dan Edukasi Manfaat Produk Perbankan Syariah terhadap Preferensi Masyarakat dalam Memilih Produk Bank Syariah (Studi Kasus Desa Bagan Asahan Kecamatan Tanjung Balai Asahan)”. hasil penelitian diperoleh bahwa nilai signifikan variabel sosialisasi manfaat produk perbankan syariah sebesar 0,002 sedangkan nilai signifikan variabel edukasi manfaat produk perbankan syariah sebesar 0,019 dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel pembagian kerja lebih berpengaruh bila dibandingkan dengan variabel edukasi manfaat produk perbankan syariah¹¹. Berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa variabel sosialisasi

¹⁰ Yayu Padaniyah and Haryono S.Pd, M.Si. “Perspektif Sosisologi Ekonomi Dalam Pemutusan Hubungan Kerja Karyawan Perusahaan Di Masa Pandemi Covid-19,” POINT: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen 3, no. 1 (2021), hal 32,

¹¹ Rizki Indah. “Pengaruh Sosialisasi Dan Edukasi Manfaat Produk Perbankan Syariah Terhadap Preferensi Masyarakat Dalam Memilih Produk Bank Syariah (Studi Kasus Desa Bagan Asahan Kecamatan Tanjung Balai Asahan)” (Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2020).

manfaat produk perbankan syariah memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap preferensi masyarakat dalam memilih produk bank syariah dibandingkan dengan variabel edukasi manfaat produk perbankan syariah.

Penelitian tersebut meneliti dua hal sekaligus, yaitu sosialisasi dan edukasi tentang manfaat produk bank syariah, terhadap preferensi masyarakat dalam memilih produk bank syariah. Hasilnya menunjukkan bahwa sosialisasi memiliki pengaruh yang lebih kuat dibandingkan edukasi, dengan nilai signifikan sebesar 0,002. Sementara itu, penelitian ini hanya fokus pada satu variabel, yaitu sosialisasi, dan melihat pengaruhnya terhadap preferensi nasabah di Kelurahan Pangkajene. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sosialisasi berpengaruh positif dan signifikan, meskipun pengaruhnya masih tergolong lemah ($R^2 = 0,012$). Jadi, perbedaannya terletak pada fokus variabel yang diteliti dan kekuatan pengaruhnya, tetapi kedua penelitian sama-sama menyimpulkan bahwa sosialisasi sangat penting dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap produk bank syariah.

Darnil Muqaddas “Pengaruh Pengetahuan dan Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Santri Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi pada Santri Pondok Pesantren Ar-Raudhatun Nabawiyah)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat santri menggunakan produk bank syariah dengan nilai uji t sebesar $0,003 < 0,05$. Sosialisasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat santri menggunakan produk bank syariah dengan nilai uji t sebesar $0,007 < 0,05$. Pengetahuan dan sosialisasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat

santri menggunakan produk bank syariah dibuktikan dengan uji F sebesar $0,000 < 0,05$, dengan tingkat koefisien determinasi R^2 sebesar 27,4%¹².

Penelitian tersebut meneliti pengaruh pengetahuan dan sosialisasi terhadap minat santri dalam menggunakan produk bank syariah. Penelitian tersebut menggunakan subjek yang lebih spesifik, yaitu santri di pondok pesantren, sedangkan penelitian ini dilakukan pada nasabah bank syariah di Kelurahan Pangkajene. Penelitian tersebut menemukan bahwa kedua variabel, baik pengetahuan maupun sosialisasi, berpengaruh secara positif dan signifikan secara parsial maupun simultan terhadap minat santri, dengan kontribusi pengaruh sebesar 27,4%, yang tergolong cukup kuat. Sedangkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sosialisasi juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi nasabah, tetapi dengan kontribusi yang relatif rendah ($R^2 = 0,012$). Dari perbandingan ini dapat disimpulkan bahwa meskipun kedua penelitian sama-sama menekankan pentingnya sosialisasi, terdapat perbedaan dari segi subjek penelitian, jenis variabel, serta tingkat kekuatan pengaruh yang dihasilkan.

Nurul Latifa “Persepsi Masyarakat Terhadap Produk Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Imopuro Kec. Metro Pusat, Kota Metro)”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa persepsi masyarakat di Kelurahan Imopuro, Kecamatan Metro Pusat, Kota Metro terhadap perbankan syariah masih kurang baik. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain minimnya pelayanan, sosialisasi, dan promosi kepada masyarakat, sehingga pemahaman mereka tentang produk-produk perbankan syariah masih terbatas. Masyarakat di

¹² Darnil, Muqaddas. “Pengaruh Pengetahuan Dan Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Santri Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Pada Santri Pondok Pesantren Ar-Raudhatun Nabawiyah) ”. (Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2023).

Kelurahan Imopuro masih beranggapan bahwa bank syariah tidak berbeda dengan bank konvensional, baik dari segi pelayanan, produk, maupun terutama terkait dengan suku bunga yang diberikan kepada nasabah¹³.

Penelitian tersebut memiliki pendekatan yang lebih bersifat deskriptif kualitatif, dengan fokus pada persepsi masyarakat terhadap produk bank syariah di Kelurahan Imopuro. Penelitian tersebut menemukan bahwa rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk bank syariah disebabkan oleh minimnya sosialisasi, pelayanan, dan promosi dari pihak perbankan syariah. Hal ini mengakibatkan masyarakat masih menganggap bahwa bank syariah tidak berbeda jauh dengan bank konvensional. Sementara dalam penelitian ini, meskipun juga menyoroti kurangnya sosialisasi sebagai faktor yang memengaruhi preferensi nasabah, saya menggunakan pendekatan kuantitatif untuk melihat sejauh mana pengaruh langsung sosialisasi terhadap preferensi nasabah. Dengan demikian, persamaan antara kedua penelitian terletak pada temuan bahwa sosialisasi yang rendah berdampak pada rendahnya pemahaman masyarakat, tetapi perbedaan terletak pada metode penelitian, pendekatan analisis, serta tujuan akhir. Penelitian saya lebih menekankan pada pengaruh kuantitatif untuk mengetahui hubungan dan pengaruh secara statistik antara dua variabel.

B. Tinjauan Teori

1. Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*)

Teori perilaku terencana (*Theory of Planned Behavior*) merupakan pengembangan dari teori tindakan beralasan (*Theory of Planned Behavior*)

¹³ Nurul Latifa. "Persepsi Masyarakat Terhadap Produk Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Imopuro Kec. Metro Pusat, Kota Metro)", (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2024).

yang dikemukakan oleh Ajzen dan Fishbein. Pengembangan ini dilakukan karena model awal memiliki keterbatasan dalam menjelaskan perilaku yang tidak sepenuhnya berada dalam kendali kehendak individu. Teori ini digunakan untuk memprediksi tingkah laku individu¹⁴.

Ajzen kemudian menyempurnakan teori tindakan beralasan menjadi teori perilaku terencana dengan menambahkan satu komponen tambahan sebagai faktor antecedent (faktor pendahulu), yaitu kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*). Dalam teori ini diasumsikan bahwa suatu perilaku tidak selalu sepenuhnya berada di bawah kendali pribadi, tetapi juga dapat dipengaruhi oleh faktor eksternal. Oleh karena itu, Ajzen menyertakan elemen kontrol perilaku yang dipersepsikan, yang mencerminkan persepsi individu terhadap tingkat kendali yang dimilikinya, baik secara internal (kemampuan diri) maupun eksternal (dukungan lingkungan).

Sesuai dengan prinsip dasar dalam teori ini, suatu perilaku dipengaruhi oleh niat individu untuk bertindak. Teori Perilaku Terencana menitikberatkan pada analisis perilaku individu secara menyeluruh, dengan mempertimbangkan tiga faktor utama, yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude*), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*). Ketiga komponen ini digunakan untuk memprediksi intensi atau niat seseorang dalam melakukan suatu tindakan atau perilaku¹⁵.

¹⁴ Icek Ajzen, “The Theory of Planned Behavior,” (*Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, 1991, 179–211), hal. 181.

¹⁵ Jogiyanto, *Sistem Informasi Keprilakuan* (Yogyakarta: Andi, 2007), hal. 66.

2. Sosialisasi

a. Pengertian Sosialisasi

Menurut James W. Vander Zanden dalam Damsar, sosialisasi didefinisikan sebagai proses interaksi sosial yang memungkinkan individu untuk memperoleh pengetahuan, sikap, nilai, norma, serta perilaku dasar yang diperlukan untuk dapat berpartisipasi secara efektif dalam masyarakat¹⁶.

Menurut Charles R. Wright, yang dikutip oleh Sutaryo, sosialisasi adalah proses di mana individu memperoleh kebudayaan kelompoknya dan menginternalisasi norma-norma sosial hingga tingkat tertentu, yang membimbingnya untuk mempertimbangkan harapan-harapan orang lain¹⁷.

Menurut Charlotte Buhler, sosialisasi adalah proses yang memungkinkan individu untuk mempelajari dan menyesuaikan diri dengan cara hidup dan pola pikir kelompoknya, sehingga ia dapat berperan dan berfungsi dengan baik dalam kelompok tersebut¹⁸.

Sosialisasi dapat dipahami sebagai setiap kegiatan yang bertujuan untuk membujuk atau mempengaruhi masyarakat agar terus menggunakan produk dan jasa yang dihasilkan. Dalam konteks ini, sosialisasi merujuk pada suatu proses yang berfokus pada pemberitahuan dan pengaruh kepada masyarakat agar mereka terus memanfaatkan jasa-jasa yang ditawarkan¹⁹.

Sosialisasi merupakan proses pemindahan atau penanaman kebiasaan, nilai,

¹⁶Damsar. Pengantar Sosiologi Politik,(Jakarta:Kencana, 2012), hal.151-152.

¹⁷ Sutaryo. Dasar-Dasar Sosialisasi, (Jakarta: Rajawali Press, 2014), hal.156.

¹⁸ Nofia Angela. "Sosiologi: Sosialisasi," Modul Sosialisasi, no. 2003 (2018), hal. 1–16.

¹⁹ Joko Suyanto. "Gender dan Sosialisasi", (Jakarta: Nobel Edu media,), hal. 13.

dan norma dari satu generasi ke generasi berikutnya dalam suatu kelompok atau masyarakat²⁰.

Dalam konteks perbankan syariah, sosialisasi dapat dilakukan melalui berbagai metode yang efektif untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai produk-produk yang ditawarkan. Salah satunya adalah melalui media sosial dan digital, di mana bank syariah memanfaatkan *platform* digital seperti situs web, aplikasi *mobile*, dan media sosial untuk memberikan edukasi kepada masyarakat. Melalui platform ini, bank syariah dapat menjelaskan keuntungan serta prinsip syariah yang diterapkan dalam produk mereka, sehingga masyarakat dapat lebih memahami dasar hukum yang mendasari produk tersebut. Selain itu, pelatihan dan seminar juga merupakan metode yang banyak digunakan oleh bank syariah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat. Banyak bank syariah yang mengadakan seminar atau lokakarya yang dapat diikuti oleh masyarakat untuk lebih mengenal dan memahami produk-produk yang ditawarkan, serta manfaatnya.

Keterlibatan lembaga keagamaan juga bisa menjadi cara yang efektif dalam sosialisasi. Kerjasama antara bank syariah dan lembaga keagamaan dapat memperkuat pemahaman masyarakat, khususnya dalam hal memilih produk perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah. Sosialisasi yang dilakukan dengan cara-cara ini bertujuan untuk mengubah persepsi masyarakat dan memberikan pengetahuan yang lebih dalam mengenai bank

²⁰ Syifa Silfiani. "Sosialisasi Perbankan Syariah Kepada Masyarakat Kelurahan Rancamaya Kecamatan Bogor Selatan," ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat 3, no. 1 (2023), hal. 68–72.

syariah, sekaligus memperkenalkan mereka pada manfaat jangka panjang dari menggunakan produk yang sesuai dengan hukum Islam.

Sosialisasi adalah bagian dari kegiatan pemasaran yang mencakup baik produk barang maupun jasa, dan menjadi langkah awal bagi konsumen atau pemanfaat untuk mengenal produk atau layanan tersebut. Sosialisasi ini sangat penting untuk kelangsungan hidup suatu perusahaan atau pemerintah, di mana pemasaran merupakan salah satu kegiatan utama yang dilakukan pengusaha untuk mempertahankan eksistensi, berkembang, serta menghasilkan laba atau manfaat. Keberhasilan dalam mencapai tujuan ini sangat bergantung pada keterampilan yang dimiliki.

b. Jenis-Jenis Sosialisasi

Menurut Peter L. Berger dan Luckman, terdapat dua jenis sosialisasi, yaitu:

1. Sosialisasi primer adalah tahap pertama sosialisasi yang dialami individu sejak kelahiran. Proses ini biasanya berlangsung antara usia 1 hingga 5 tahun. Keluarga berperan sebagai agen utama dalam sosialisasi primer, di mana seorang anak mulai mengenal anggota keluarganya dan memahami peran masing-masing dalam keluarga. Pada tahap ini, anak mulai mengenal lingkungan sosial kecil dan keluarga memiliki pengaruh besar terhadap pembentukan kepribadiannya. Apa yang dipelajari anak pada masa ini membentuk dasar perkembangan diri mereka. Sosialisasi primer sering disebut sebagai sosialisasi tahap pertama.
2. Sosialisasi sekunder adalah tahap lanjutan setelah sosialisasi primer. Pada tahap ini, individu mulai mengenal kelompok atau orang lain di

luar keluarga dalam masyarakat. Ada dua bentuk utama yang muncul saat seseorang memasuki sosialisasi sekunder, yaitu resosialisasi (pemberian identitas baru) dan desosialisasi (pencabutan identitas lama)²¹.

c. Bentuk-Bentuk Sosialisasi

1. Sosialisasi Langsung adalah bentuk komunikasi yang dilakukan secara langsung tatap muka, tanpa melibatkan perantara atau media lain. Dalam jenis sosialisasi ini, pesan yang disampaikan dapat diterima sepenuhnya, yang juga membantu mengurangi kemungkinan penyebaran informasi yang tidak benar atau.
2. Sosialisasi Tidak Langsung merujuk pada proses komunikasi yang menggunakan perantara, seperti alat atau media komunikasi. Di zaman sekarang yang sangat bergantung pada teknologi, sosialisasi ini banyak dilakukan melalui perangkat seperti telepon genggam, pesan singkat, email, atau media sosial²².

d. Tujuan Sosialisasi

Tujuan sosialisasi adalah untuk membangun kerja sama yang baik antara berbagai komponen masyarakat dan lembaga yang ada. Dengan kerja sama yang erat, diharapkan masyarakat merasa memiliki, sehingga mereka tidak hanya menerima manfaat, tetapi juga terlibat secara lebih aktif. Secara umum, aktivitas sosialisasi memiliki tujuan-tujuan berikut:

²¹ Setyoningtias, Retno Dwi. "Pengaruh Sosialisasi, Persepsi Dan Citra Lembaga Terhadap Motivasi Nasabah Untuk Menabung Di Bmt Pahlawan Tulungagung", (UIN Satu Tulung Agung: 2018), hal. 16.

²² Sutaryo. "Dasar-Dasar Sosialisasi", (Jakarta: Rajawali Press, 2004), hal.158.

1. Menyediakan pengetahuan atau keterampilan yang dibutuhkan untuk kehidupan masyarakat di masa depan.
2. Membantu individu untuk berkomunikasi dengan efektif dan mengembangkan kemampuannya.
3. Membantu dalam mengontrol fungsi-fungsi organik melalui latihan-latihan mawas diri yang tepat.
4. Mendorong individu untuk bertindak sesuai dengan norma, nilai, dan kepercayaan yang ada dalam lembaga atau kelompok, serta masyarakat secara umum²³.

e. Indikator Sosialisasi

1. Paparan informasi

Paparan informasi merujuk pada sejauh mana individu terekspos atau menerima informasi terkait produk atau layanan tertentu melalui berbagai saluran komunikasi, seperti penyuluhan, media sosial, brosur, seminar, atau interaksi langsung. Paparan informasi merupakan tahap awal dalam proses sosialisasi yang memungkinkan individu mengetahui adanya suatu produk (misalnya, produk bank syariah). Tanpa paparan informasi yang memadai, individu tidak akan memiliki dasar untuk membentuk sikap atau membuat keputusan.

2. Tanggapan sosial

Tanggapan sosial adalah respon yang diberikan oleh lingkungan sosial (keluarga, teman, tokoh masyarakat) terhadap informasi yang telah diterima atau terhadap keputusan perilaku yang diambil

²³ Soerjono Soekanto. "Sosiologi Suatu Pengantar", (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1982), hal. 65.

individu. Tanggapan sosial membentuk tekanan sosial atau pengaruh normatif terhadap seseorang. Apabila tanggapan lingkungan terhadap suatu perilaku bersifat positif, maka individu akan terdorong untuk mengikuti perilaku tersebut.

3. Sikap positif terhadap perilaku

Sikap positif terhadap perilaku adalah penilaian individu bahwa suatu tindakan (seperti memilih produk bank syariah) adalah sesuatu yang menguntungkan, bermanfaat, atau sesuai dengan nilai pribadinya. Sosialisasi yang efektif akan membentuk persepsi dan keyakinan positif terhadap perilaku. Dengan paparan informasi yang jelas dan dukungan sosial, individu akan cenderung memiliki sikap positif terhadap perilaku yang diharapkan.

4. Persepsi kemampuan (*perceived behavior control*)

Perceived behavioral control merupakan salah satu elemen utama dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang dikembangkan oleh Icek Ajzen. Konsep ini menggambarkan sejauh mana seseorang merasa memiliki kemampuan, pengetahuan, serta sumber daya yang diperlukan untuk menjalankan suatu tindakan. Persepsi ini mencakup keyakinan individu terhadap kemudahan atau kesulitan dalam melakukan suatu perilaku, baik yang berasal dari faktor internal (seperti pemahaman dan rasa percaya diri) maupun eksternal (seperti dukungan sosial dan ketersediaan sarana). Semakin tinggi tingkat kontrol yang dirasakan seseorang terhadap suatu tindakan, maka

semakin besar pula kemungkinannya untuk memiliki niat dan kesiapan dalam mewujudkan perilaku tersebut.

3. Preferensi Nasabah

a. Pengertian Preferensi

Kotler menjelaskan bahwa preferensi konsumen merujuk pada kesukaan konsumen terhadap produk atau jasa yang ada. Preferensi merupakan kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu²⁴. Dalam konteks produk bank syariah, preferensi ini dapat mencakup:

1. Kesukaan terhadap prinsip-prinsip syariah, seperti bebas riba dan berbasis pada nilai-nilai Islam.
2. Kepercayaan terhadap layanan dan produk yang ditawarkan oleh bank syariah.
3. Faktor kenyamanan dan keamanan dalam bertransaksi sesuai dengan nilai agama.

Kotler dan Keller menjelaskan bahwa preferensi masyarakat adalah sikap konsumen terhadap suatu merek produk, yang terbentuk melalui proses evaluasi terhadap berbagai merek yang ada dalam pilihan yang tersedia²⁵. Ketika sosialisasi mengenai produk bank syariah dilakukan secara efektif, konsumen akan lebih mudah memahami dan menyukai produk tersebut, yang pada akhirnya berpengaruh pada preferensi mereka dalam memilih bank syariah.

Menurut Abdul Rahman Shaleh dan Muhibib Abdul Wahab, preferensi dapat diartikan sebagai kecenderungan untuk memberikan perhatian dan

²⁴ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller. "Manajemen Pemasaran", (Jakarta: Erlangga, 2002), hal. 76.

²⁵ Philip Kotler. "Analisis Planing Imolamantation and Control", (Jakarta: 2003), hal. 177.

bertindak terhadap sesuatu yang menyenangkan dan memuaskan. Dalam hal ini, produk bank syariah yang dipilih oleh masyarakat akan bergantung pada seberapa menyenangkan dan memuaskan pengalaman yang mereka dapatkan, baik dari segi pelayanan maupun fitur-fitur produk yang sesuai dengan nilai-nilai agama yang mereka anut.

Dalam kajian ekonomi, Ada empat prinsip pilihan rasional yaitu²⁶:

1. Kelengkapan (*Completeness*)

Prinsip ini menyatakan bahwa setiap individu memiliki kemampuan untuk memilih keadaan mana yang lebih disukainya di antara dua pilihan yang ada. Konsumen dapat membandingkan dan menilai berbagai produk yang tersedia. Jika A dan B adalah dua produk yang berbeda, maka individu dapat dengan jelas menentukan pilihan antara keduanya. Dengan kata lain, untuk dua produk, A dan B, konsumen akan memiliki preferensi, seperti lebih menyukai A daripada B, lebih menyukai B daripada A, menyukai keduanya, atau tidak menyukai keduanya. Preferensi ini tidak memperhitungkan faktor biaya dalam memperoleh produk tersebut.

2. Transivitas (*Transivity*)

Prinsip ini menjelaskan tentang konsistensi individu dalam membuat keputusan ketika dihadapkan dengan beberapa pilihan produk. Jika seseorang menyatakan bahwa "produk A lebih disukai daripada produk B" dan "produk B lebih disukai daripada produk C", maka individu tersebut akan pasti menyatakan bahwa "produk A lebih disukai daripada produk C". Prinsip ini bertujuan untuk memastikan adanya konsistensi internal dalam diri individu

²⁶ Nur Rianto Al Arif. "Teori Mikroekonomi", (Kencana: Jakarta, 2010), hal. 110.

dalam pengambilan keputusan. Dengan demikian, setiap kali dihadapkan dengan berbagai alternatif, individu akan selalu konsisten dalam menentukan preferensinya terhadap suatu produk dibandingkan dengan produk lainnya.

3. Kontinuitas (*Continuity*)

Prinsip ini menjelaskan bahwa jika seseorang menyatakan bahwa "produk A lebih disukai daripada produk B," maka setiap pilihan yang mendekati produk A juga akan lebih disukai dibandingkan produk B. Dengan demikian, prinsip ini menunjukkan adanya kekonsistenan dalam keputusan seorang konsumen saat memilih produk yang akan dikonsumsinya. Konsumen cenderung mempertahankan preferensinya terhadap produk yang lebih disukai dan akan memilih produk serupa yang mendekati pilihan utamanya.

4. Lebih Banyak Lebih Baik (*The More Is The Better*)

Prinsip ini menjelaskan bahwa tingkat kepuasan seseorang akan meningkat seiring dengan semakin banyaknya konsumsi terhadap suatu produk atau barang. Oleh karena itu, konsumen cenderung akan terus meningkatkan konsumsi mereka dengan harapan memperoleh kepuasan yang lebih besar dari produk tersebut. Dengan kata lain, semakin banyak konsumen mengonsumsi produk yang disukai, semakin tinggi pula tingkat kepuasan yang mereka rasakan.

b. Indikator Preferensi Nasabah

1. Religius

Religiusitas merujuk pada tingkat keyakinan, kepercayaan, dan kesalehan seseorang dalam menjalankan syariat agama. Religiusitas tercermin

dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam aspek ekonomi. Lembaga perbankan merupakan bagian dari aspek syariat yang terkait dengan kegiatan muamalah. Salah satu tujuan dari religiusitas adalah menghindari riba, yang menjadi faktor pendorong bagi seseorang dalam mengambil keputusan untuk menggunakan produk bank syariah²⁷.

2. Layanan

Layanan dalam sektor perbankan, termasuk bank syariah, lebih merujuk pada produk dan jasa yang ditawarkan oleh pihak perbankan. Layanan yang ditawarkan sangat beragam, dengan tujuan utama untuk memberikan kemudahan dan kepuasan bagi para nasabah.

3. Produk dan Jasa

Produk merujuk pada berbagai layanan dan fasilitas yang ditawarkan oleh bank syariah, seperti tabungan, deposito, pembiayaan, atau layanan perbankan lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah. Jasa merujuk pada layanan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah, seperti layanan nasabah, konsultasi keuangan syariah, atau kemudahan transaksi yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

4. Kepercayaan dan Reputasi

Kepercayaan juga dapat diartikan sebagai suatu kemauan atau keyakinan mitra pertukaran untuk menjalin hubungan jangka panjang untuk menghasilkan kerja yang positif. Maka dapat disimpulkan bahwa kepercayaan adalah keyakinan nasabah yang berupa kepercayaan terhadap jaminan

²⁷ Fajar Mujaddid and Pandu Tezar Adi Nugroho, “Pengaruh Pengetahuan, Reputasi, Lingkungan Dan Religiusitas Terhadap Minat Pelajar Sekolah Menengah Kejuruan Prodi Perbankan Syariah Dalam Menabung Di Bank Syariah,” *Jurnal Ekonomi Islam* 10, no. 1 (2019): 14–37, hal 23.

kepuasan, kejujuran penyedia layanan dan keamanan informasi penting nasabah²⁸.

Reputasi bank syariah dibangun berdasarkan tingkat kepercayaan yang diberikan oleh masyarakat terhadap bank tersebut. Kepercayaan ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti prestasi yang telah dicapai oleh bank, kualitas manajemen yang menjalankan operasional, serta produk dan layanan yang ditawarkan²⁹.

5. Kualitas Layanan

Industri perbankan memiliki hubungan langsung dan tidak langsung dengan kepuasan pelanggan, di mana layanan yang diberikan sangat berpengaruh terhadap tingkat kepuasan tersebut. Layanan yang baik akan mendorong pelanggan untuk memilih bank tertentu, kembali untuk melakukan transaksi, serta menjadi sumber pemasaran melalui rekomendasi dari mulut ke mulut.

6. Keuntungan Ekonomi

Keuntungan ini bisa berupa pengelolaan keuangan yang lebih baik, keuntungan yang diperoleh dari produk-produk yang sesuai dengan prinsip syariah, serta terhindarnya dari praktik riba yang bertentangan dengan ajaran agama. Sosialisasi yang efektif mengenai produk dan layanan bank syariah dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manfaat ekonomi yang

²⁸ Muhammad Fachmi dan Ikrar Putra Setiawan, *Strategi Meningkatkan Kepuasan Nasabah* (Malang: CV. Pustaka Learning Center, 2020), hal 63.

²⁹ Fajar Mujaddid and Pandu Tezar Adi Nugroho, “Pengaruh Pengetahuan, Reputasi, Lingkungan Dan Religiusitas Terhadap Minat Pelajar Sekolah Menengah Kejuruan Prodi Perbankan Syariah Dalam Menabung Di Bank Syariah,” *Jurnal Ekonomi Islam* 10, no. 1 (2019): 14–37, hal.16.

ditawarkan oleh bank syariah, seperti transparansi, pembagian hasil yang adil, dan keberlanjutan dalam investasi.

7. Sosial dan Budaya

Sosial dan budaya merujuk pada dampak positif yang diterima oleh masyarakat dalam aspek sosial dan budaya ketika memilih produk bank syariah. Secara sosial, bank syariah dapat mendorong terciptanya kesejahteraan bersama dengan menerapkan prinsip keadilan dan gotong royong dalam setiap transaksi. Di sisi budaya, memilih produk bank syariah turut memperkuat nilai-nilai agama dan budaya lokal yang menekankan pentingnya menghindari riba serta menjalankan prinsip ekonomi yang sesuai dengan syariat.

8. Regulasi dan Pemerintahan

Regulasi yang jelas dan tegas mengenai operasional bank syariah, seperti ketentuan terkait prinsip syariah, pengawasan, serta perlindungan bagi nasabah, dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk-produk bank syariah. Selain itu, sosialisasi yang dilakukan oleh pemerintah terkait keuntungan dan kelebihan produk bank syariah juga dapat memengaruhi preferensi masyarakat untuk memilih layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip agama dan regulasi yang berlaku.

4. Bank Syariah

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam, seperti keadilan, keseimbangan, dan kemaslahatan. Dalam operasionalnya, bank syariah menghindari praktik riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maysir (perjudian), serta menerapkan skema bagi hasil, jual

beli, atau sewa sebagai pengganti sistem bunga yang digunakan dalam bank konvensional³⁰. Produk yang ditawarkan perbankan syariah terbagi menjadi tiga bagian yaitu; produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpunan dana (*funding*), dan produk jasa (*service*)³¹.

a. Produk Penghimpunan Dana dari Masyarakat (*Funding*)

Penghimpunan dana adalah proses yang dilakukan oleh bank untuk menarik dana dari masyarakat, yang kemudian akan disalurkan kepada pihak kreditur. Dalam menjalankan perannya sebagai perantara antara deposan dan kreditur, bank berfungsi untuk mengumpulkan dana yang berasal dari simpanan masyarakat, seperti giro, tabungan, dan deposito.

1) Giro Syariah

Giro adalah simpanan yang dapat ditarik dengan menggunakan bilyet giro atau cek³². Pada perbankan syariah, produk giro dikenal dengan nama giro syariah. Dewan Syariah Nasional (DSN) telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa giro yang sesuai dengan prinsip syariah adalah giro yang diterapkan berdasarkan prinsip *wadi'ah* (titipan) dan mudharabah (bagi hasil).

a) Giro *Wadiyah*

Giro *Wadiyah* atau Giro dengan Akad *Wadiyah* adalah produk simpanan yang dikelola oleh bank syariah sesuai prinsip syariah, di mana nasabah dapat menarik dananya kapan saja menggunakan cek, bilyet giro, perintah

³⁰ Andi Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2017), hal. 55.

³¹ Suwendi Kusnadi, Muhammad Kamal Zubair, and Zainal Said, “Penerapan Akad Kafalah Pada Jasa Garansi Bank Btn Syariah Parepare,” BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah 2, no. 2 (2020): 48–56, hal. 49.

³² I Nyoman Budiono, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, ed. Asriadi Arifin (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2022), hal. 100.

pembayaran lainnya, atau pemindahbukuan. Akad yang diterapkan dalam produk giro wadiah adalah *wadiah yad dhamanah*, yang memungkinkan bank untuk menginvestasikan dana yang dititipkan oleh nasabah ke sektor-sektor produktif, dengan keuntungan menjadi hak bank. Meskipun demikian, bank dapat memberikan bonus kepada nasabah sesuai dengan kebijakan internal bank, tetapi ini tidak menjadi kewajiban yang disepakati di awal akad. Penggunaan akad *wadiah yad dhamanah* pada simpanan giro memudahkan bank dalam menjalankan operasionalnya, karena giro ini digunakan untuk transaksi jangka pendek dan kebutuhan likuiditas bank. Hal ini disebabkan oleh sifat simpanan giro *wadiah* yang bersifat fleksibel, di mana nasabah dapat menarik dananya kapan saja, sehingga dana tersebut tidak dapat diinvestasikan untuk pembiayaan jangka panjang atau bagi hasil.

b) *Giro Mudharabah*

Akad *mudharabah* pada giro syariah merupakan bentuk kerja sama antara nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan bank syariah sebagai pengelola dana (*mudharib*). Dalam akad mudharabah, nasabah menyimpan dananya di bank syariah dengan tujuan investasi, sementara bank bertanggung jawab untuk mengelola dana tersebut. Keuntungan yang dihasilkan dari pengelolaan dana tersebut dibagi antara bank dan nasabah sesuai dengan proporsi yang disepakati di awal akad. Namun, dalam hal kerugian, kerugian akan ditanggung oleh nasabah sebagai pemilik dana, kecuali jika kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian atau pelanggaran yang dilakukan oleh bank sebagai pengelola.

Dengan demikian, giro *mudharabah* lebih difokuskan pada tujuan investasi dan pembagian hasil antara bank dan nasabah, berbeda dengan giro *wadiah* yang lebih mengutamakan penyimpanan dana yang dapat ditarik kapan saja tanpa mengharapkan keuntungan tetap³³.

Rekening giro *mudharabah* hanya dapat dimiliki oleh pengusaha yang memiliki aliran keuangan yang rutin, meskipun hanya beberapa kali dalam periode tertentu. Hal ini disebabkan karena dalam akad *mudharabah*, jangka waktu investasi harus ditentukan dengan jelas agar pembagian hasil (bagi hasil) dapat dihitung dengan tepat oleh bank syariah sebagai pengelola dana. Kejelasan waktu investasi ini memudahkan bank dalam mengelola dana yang diinvestasikan oleh nasabah, serta memastikan perhitungan dan pembagian keuntungan dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Karena sifatnya yang berfokus pada investasi dan pembagian hasil, rekening giro *mudharabah* lebih cocok untuk nasabah dengan kebutuhan aliran dana yang teratur dalam periode waktu tertentu.

2) Tabungan Syariah

Tabungan syariah adalah jenis tabungan yang dikelola sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam (syariah). Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional (DSN) mengeluarkan fatwa yang menetapkan bahwa tabungan syariah yang sah dan dibenarkan harus berlandaskan pada dua prinsip utama, yaitu *wadiah* dan *mudharabah*.

³³ Disa Suryaning Tyas. "Strategi Pemasaran Produk Simpanan Free Umroh Berbasis Akad Mudharabah Di Koperasi Simpan Pinjam Giri Muria Group Kudus", (Semarang: UIN Walisongo, 2018), hal. 33.

a) Tabungan *Wadiyah*

Tabungan *Wadiyah* adalah jenis simpanan yang ada pada bank syariah di mana penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan syarat yang telah disepakati sebelumnya. Pada tabungan ini, nasabah tidak diperbolehkan menarik dana dengan menggunakan cek atau alat pembayaran lainnya yang setara dengan itu³⁴. Adapun jenis-jenis akad *wadiyah*:

- (1). *Wadiyah Yad Amanah* adalah akad di mana pemilik barang tidak bertanggung jawab atas kerugian barang yang disimpan, selama kerugian tersebut tidak disebabkan oleh kelalaian atau kecerobohan pihak yang menyimpannya. Dalam hal ini, pihak yang menerima titipan hanya memiliki tanggung jawab untuk menjaga dan merawat barang tersebut dengan sebaik-baiknya.
- (2). *Wadiyah Yad Dhamanah* adalah akad di mana ahli waris atau pihak yang dipercaya untuk menyimpan barang dapat memanfaatkan barang tersebut dengan izin dari pemiliknya. Pihak yang menerima titipan bertanggung jawab untuk mengembalikan barang secara penuh kapan saja pemilik menginginkannya. Dalam akad ini, pihak yang dipercaya tidak hanya menjaga barang, tetapi juga bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi selama barang tersebut disimpan. Keuntungan dan manfaat yang dihasilkan dari barang yang disimpan merupakan hak pemilik barang³⁵.

³⁴ Wiroso. " Produk Perbankan Syariah", 1 Cet.1 – (Jagakarsa: LPFE Usakti, 2011), hal.137.

³⁵ Maulida Jam'ah and Ahmad Amin Dalimunthe, "Analisis Produk Tabungan Wadiyah Dan Mudharabah Di Bsi Kcp Medan Pulo Brayan," *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi* 2, no. 3 (2022), hal 259.

Tabungan *wadiyah* adalah jenis tabungan di mana nasabah hanya menitipkan uangnya kepada bank atau BMT, yang bertugas untuk menjaga dan mengelola dana tersebut. Tabungan ini memiliki beberapa karakteristik sebagai berikut:

- (1). Nasabah dapat menarik dananya kapan saja tanpa ada batasan waktu.
- (2). Tidak ada batasan jumlah dana yang dapat disetorkan oleh nasabah.
- (3). Tabungan ini hanya berfungsi sebagai titipan kepada bank atau BMT, yang bertanggung jawab menjaga dana tersebut.
- (4). Tabungan *wadiyah* tidak mengandung unsur riba, sehingga tidak ada bunga yang diberikan kepada nasabah³⁶.

b) Tabungan *Mudharabah*

Tabungan *mudharabah* adalah jenis tabungan yang dikelola berdasarkan akad *mudharabah*, yang melibatkan kerjasama antara nasabah dan bank. Dalam prinsip *mudharabah*, nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul mal*), sementara bank bertugas sebagai pengelola dana (*mudharib*). Keuntungan yang dihasilkan dari pengelolaan dana tersebut akan dibagi antara nasabah dan bank sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan sebelumnya. Dengan demikian, nasabah dapat memperoleh keuntungan berupa bagi hasil, yang dihitung berdasarkan persentase yang telah disepakati dalam akad³⁷.

³⁶ Ayu Anggraini. "Mekanisme Tabungan Wadiyah Pada BMT Mitra Khazanah Palembang," *Jurnal Ilmiah Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah* 1, no. 1 (2021), hal. 264.

³⁷ Ayu Anggraini, Dea Roma Dona, and M. Alfan Rizky. "Mekanisme Tabungan Mudharabah Pada Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Al Falah," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)* 3, no. 1 (2023), hal. 187-188.

Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara pemberi modal (*shahibul maal*) dan pelaku usaha (*mudharib*), di mana setiap keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan. Dalam akad ini, risiko atau kerugian dari usaha sepenuhnya ditanggung oleh pemberi modal, kecuali jika kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian atau kesalahan dari pihak pelaku usaha, seperti penyelewengan, pemerasan, atau penyalahgunaan dana. Adapun jenis-jenis akad *mudharabah*:

- (1). *Mudharabah Mutlaqah* adalah kerjasama yang bersifat lebih bebas antara *shahibul maal* dan *mudharib*, di mana pemberi modal tidak memberikan batasan yang ketat pada pelaku usaha dalam mengelola modal yang diserahkan, asalkan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.
- (2). *Mudharabah Muqqayadah* adalah akad di mana pemberi modal memberikan batasan atau ketentuan tertentu terkait penggunaan harta atau modal yang diserahkan kepada pelaku usaha. Pembatasan ini bisa berupa syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh *mudharib* dalam mengelola dana tersebut³⁸.

3) Deposito Syariah

Deposito syariah adalah jenis deposito yang dikelola sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI

³⁸ Maulida Jam'ah and Ahmad Amin Dalimunthe, "Analisis Produk Tabungan Wadiah Dan Mudharabah Di Bsi Kcp Medan Pulo Brayan," *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi* 2, no. 3 (2022), hal. 259.

telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa deposito yang sesuai dengan syariah adalah deposito yang menggunakan prinsip mudharabah.

Pada deposito syariah, dana yang disetorkan oleh nasabah disimpan di bank dengan jangka waktu tertentu, seperti 3 bulan, 6 bulan, dan sebagainya. Penarikan dana hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo atau setelah jangka waktu yang telah disepakati berakhir.

Dalam produk deposito syariah, bank tidak memberikan bunga seperti pada deposito konvensional, melainkan menggunakan prinsip bagi hasil. Artinya, keuntungan yang diperoleh dari pengelolaan dana nasabah akan dibagi antara bank dan nasabah sesuai dengan persentase yang telah disepakati sebelumnya dalam akad *mudharabah*³⁹.

b. Produk Penyaluran Dana kepada Masyarakat (*Financing*)

- 1) Produk pembiayaan perbankan syariah berdasarkan prinsip jual-beli
 - a) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli antara dua pihak, di mana harga jual telah disepakati oleh pembeli dan penjual. Harga jual tersebut terdiri dari harga beli barang yang diperoleh oleh penjual, ditambah dengan ongkos pembelian dan margin keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam akad ini, penjual mengungkapkan harga perolehan barang beserta keuntungan yang diambil, yang disetujui oleh pembeli.

Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang sering di aplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang

³⁹ Abdul Nasser Hasibuan and Nofinawati. "Pemahaman Masyarakat Kota Padangsidimpuan Tentang Produk Perbankan Syariah", (Padangsidimpuan: Akademia Pustaka, 2021), hal. 18-19.

diperlukan oleh individu⁴⁰. Firman Allah SWT. dalam Surah An-Nisa ayat 29 :

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنفُسُكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

Terjemahanya:

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu⁴¹.

Murabahah dapat dilakukan dalam berbagai cara pembayaran, yaitu secara tunai, pembayaran tertunda, atau pembayaran dengan angsuran sesuai dengan kesepakatan yang ada. Dalam konteks perbankan syariah, *murabahah* juga merujuk pada transaksi jual beli di mana bank bertindak sebagai penjual, membeli barang untuk nasabah, dan menjualnya kembali dengan tambahan margin keuntungan. Nasabah sebagai pembeli kemudian membayar barang tersebut sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati, baik secara langsung atau dalam bentuk cicilan⁴².

Pembiayaan *murabahah* diatur dalam fatwa DSN MUI Nomor 04/DSNMUI/IV/200 tentang *murabahah*. Bank membeli barang kebutuhan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga

⁴⁰ Siti Jamilah, Endang Purwaningsih, and Chandra Yusuf, “Pembebanan Jaminan Hak Tanggungan Pada Akad Murabahah,” ADIL: Jurnal Hukum 12, no. 1 (2021), hal. 4.

⁴¹ Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI,2019).

⁴² Tri Setiady. “Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Islam, Hukum Positif Dan Hukum Syariah,” FIAT JUSTISIA:Jurnal Ilmu Hukum 8, no. 3 (2015), hal 517.

beli ditambah keuntungan dan nasabah menganggurnya. Bank menyampaikan harga pembelian kepada nasabah secara jujur beserta biaya-biayanya dan keuntungan yang disepakati bersama. Bank diperbolehkan meminta jaminan atau agunan kepada nasabahnya⁴³.

b) Pembiayan Salam

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang di kemudian hari (*advanced payment atau forward buying atau future sales*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, dan tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian⁴⁴. Dalam akad ini, pembeli melakukan pembayaran penuh terlebih dahulu untuk barang yang akan diterima pada waktu yang ditentukan di masa depan. Secara lebih spesifik, salam didefinisikan sebagai akad jual beli barang yang dipesan (*muslam fihi*) antara pembeli (*muslam*) dan penjual (*muslam ilaih*), di mana pembayaran dilakukan di muka, dan barang akan dikirim oleh penjual di kemudian hari sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Akad ini memungkinkan pembeli untuk memperoleh barang yang mereka pesan dengan cara pembayaran awal dan penyerahan barang di masa depan.

c) Pembiayaan *Istishna'*

Istishna adalah akad yang melibatkan kesepakatan antara dua pihak, yaitu pembeli (*mustashni*) dan penjual (*shani*), untuk memesan

⁴³ I Nyoman Budiono, "Implementasi Multi Akad (Hybrid Contract) Pada Pembiayaan Murabahah Bank Syariah," *Mu'amalah : Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 2, no. 2 (2023): 231, hal. 49.

⁴⁴ Fadhllyah Ulfah Rustan, Sitti Jamilah Amin, and Syahriyah Semaun, "Respon Pegawai Iain Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah," *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah* 1, no. 1 (2019): 69–92, hal. 77.

barang berdasarkan kriteria atau spesifikasi tertentu yang telah disepakati bersama. Dalam akad ini, penjual berkewajiban untuk menyiapkan dan menyediakan barang sesuai pesanan, sementara pembeli berkewajiban untuk membayar harga yang telah disepakati.

Akad pemberian *istishna* merujuk pada kegiatan pemberian yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan barang sebagai objek *istishna*. Pemberian ini biasanya digunakan untuk memesan barang atau produk tertentu yang memerlukan spesifikasi khusus, seperti dalam industri manufaktur atau konstruksi, di mana barang atau produk tersebut diproduksi atau disiapkan sesuai dengan permintaan pembeli, dengan pembayaran dilakukan berdasarkan kesepakatan yang telah dibuat antara kedua belah pihak⁴⁵.

2) Produk pemberian perbankan syariah berdasarkan prinsip sewa-menyewa

Prinsip Sewa (*al-Ijarah*) merupakan akad perjanjian dimana bank memperoleh keuntungan dari hasil sewa tersebut, baik sewa murni ataupun gabungan dari sewa dan beli⁴⁶. Pemberian *Ijarah* yaitu akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa (dalam hal ini bank syariah) dengan penyewa (nasabah), di mana pemilik objek sewa (bank) menyewakan barang atau jasa tertentu kepada penyewa dengan imbalan atau biaya sewa. Dalam akad ini, bank syariah bertindak sebagai pemilik barang atau aset yang disewakan, sementara nasabah sebagai penyewa akan membayar

⁴⁵ Yana Riani, Herziani Fera Efiza, and Rahmahwati Fitri, "Penerapan Pemberian Akad Istishna Pada Bank Syariah," *Jurnal Multidisiplin Indonesia* 2, no. 6 (2023), hal. 896–903.

⁴⁶ Hidayati, Nurfitriani, "Pengaruh Produk Dan Lokasi Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia Kcp Polewali," *Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah* 3, no. November (2021): 132, hal. 134.

biaya sewa atas penggunaan objek tersebut. Akad *Ijarah* memberikan hak kepada penyewa untuk memanfaatkan barang atau jasa yang disewakan selama jangka waktu yang telah disepakati, sementara bank syariah berhak menerima pembayaran sewa sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Imbalan yang diterima oleh bank syariah merupakan hasil dari jasa atau manfaat yang diberikan atas objek sewa tersebut.

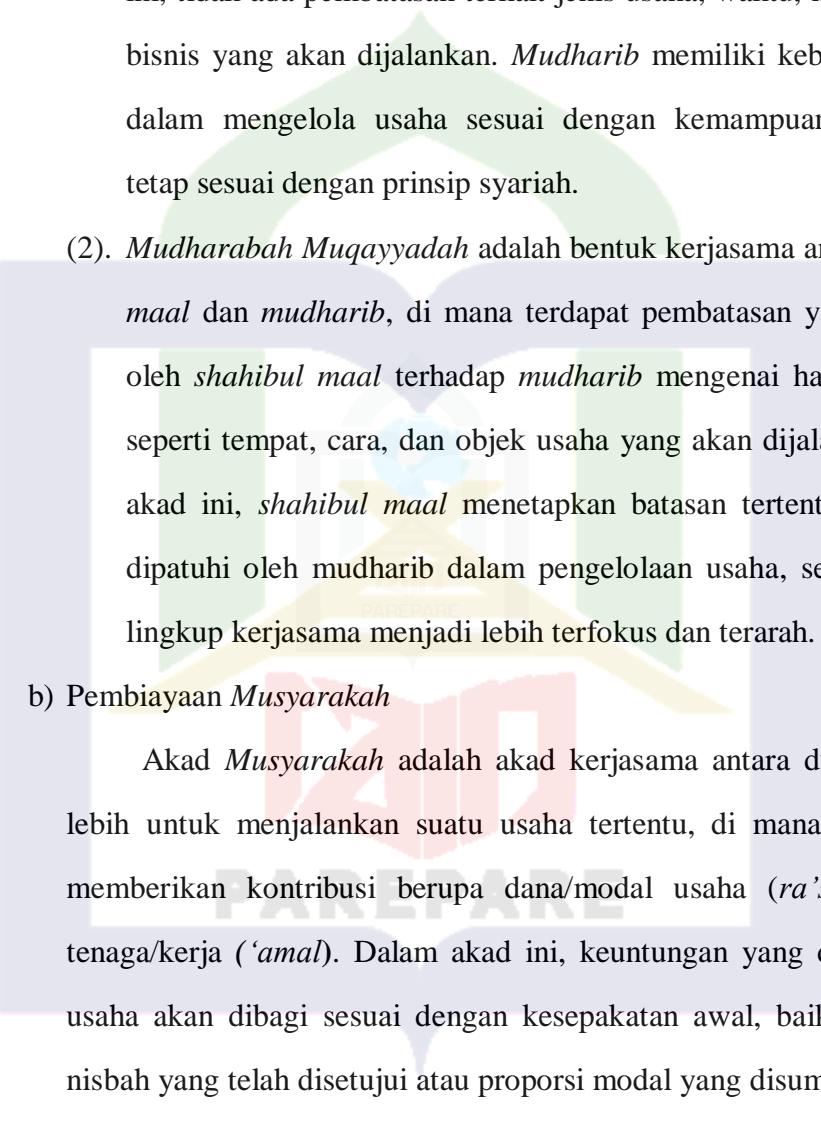
3) Produk pembiayaan perbankan syariah berdasarkan prinsip bagi hasil

a) Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah akad kerjasama dalam penanaman modal, di mana seorang pihak (*shahibul maal*) menyerahkan modal berupa uang kepada pihak lain (*mudharib*) yang bertanggung jawab untuk menjalankan usaha. Dalam akad ini, pihak *shahibul maal* menyediakan seluruh pembiayaan, sementara *mudharib* bertugas untuk mengelola dan menjalankan usaha dengan modal yang diberikan.

Keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut akan dibagi antara kedua pihak sesuai dengan persentase yang telah disepakati dalam akad. Sebaliknya, kerugian yang terjadi akan ditanggung sepenuhnya oleh pihak pemberi modal (*shahibul maal*), kecuali jika kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian atau penyalahgunaan yang dilakukan oleh *mudharib*. Akad *mudharabah* memungkinkan kedua belah pihak untuk berbagi keuntungan yang dihasilkan dari usaha yang dikelola⁴⁷. Akad *mudharabah* secara umum terbagi menjadi dua jenis:

⁴⁷ Friyanto, “Pembiayaan Mudharabah, Risiko Dan Penanganannya (Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang),” *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 15, no. 2 (2013): 113–22, hal. 114.

- 
- (1). *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* (pemilik modal) dan *mudharib* (pengelola usaha) yang tidak memiliki batasan atau spesifikasi tertentu. Dalam jenis *mudharabah* ini, tidak ada pembatasan terkait jenis usaha, waktu, maupun lokasi bisnis yang akan dijalankan. *Mudharib* memiliki kebebasan penuh dalam mengelola usaha sesuai dengan kemampuannya, asalkan tetap sesuai dengan prinsip syariah.
 - (2). *Mudharabah Muqayyadah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib*, di mana terdapat pembatasan yang diberikan oleh *shahibul maal* terhadap *mudharib* mengenai hal-hal tertentu, seperti tempat, cara, dan objek usaha yang akan dijalankan. Dalam akad ini, *shahibul maal* menetapkan batasan tertentu yang harus dipatuhi oleh *mudharib* dalam pengelolaan usaha, sehingga ruang lingkup kerjasama menjadi lebih terfokus dan terarah.

b) Pembiayaan *Musyarakah*

Akad *Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk menjalankan suatu usaha tertentu, di mana setiap pihak memberikan kontribusi berupa dana/modal usaha (*ra'sul mal*) dan tenaga/kerja (*'amal*). Dalam akad ini, keuntungan yang diperoleh dari usaha akan dibagi sesuai dengan kesepakatan awal, baik berdasarkan nisbah yang telah disetujui atau proporsi modal yang disumbangkan oleh masing-masing pihak.

Sedangkan, kerugian yang terjadi dalam usaha tersebut akan ditanggung oleh para pihak sesuai dengan porsi modal yang mereka

berikan. Dengan demikian, akad musyarakah menekankan pada pembagian hasil usaha yang adil sesuai dengan kontribusi masing-masing pihak, baik dalam bentuk modal maupun kerja⁴⁸. Dua jenis musyarakah:

(1). *Musyarakah Pemilikan*: Jenis *musyarakah* ini terjadi karena suatu kondisi yang mengakibatkan kepemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih. Contohnya, *musyarakah* pemilikan bisa tercipta karena warisan, wasiat, atau alasan lainnya yang menyebabkan beberapa pihak memiliki hak atas suatu barang atau aset bersama.

(2). *Musyarakah Akad*: Jenis *musyarakah* ini tercipta melalui kesepakatan antara dua orang atau lebih yang setuju untuk memberikan kontribusi modal mereka dalam suatu usaha bersama. Dalam *musyarakah* akad, para pihak bersepakat untuk menyatukan dana dan bekerja sama dalam menjalankan usaha, dengan pembagian keuntungan dan kerugian sesuai dengan kontribusi modal yang diberikan masing-masing pihak.

4) Produk pembiayaan perbankan syariah berdasarkan prinsip pinjam meminjam yang bersifat sosial

Qardh adalah pemberian harta atau pinjaman kepada orang lain yang dapat diminta kembali tanpa adanya kewajiban untuk memberikan imbalan atau keuntungan. Dengan kata lain, *qardh* adalah pinjaman tanpa bunga atau biaya tambahan. Produk ini biasanya digunakan untuk membantu

⁴⁸ Rudy Widodo, dkk. "Pembiayaan Musyarakah, ed. Gunawan Setyo Utomo and Ardiansyah Rakhmadi", Himpunan Fatwa DSN MUI (Jakarta Pusat: Otoritas Jasa Keuangan :, 2000), hal. 7.

usaha kecil, memenuhi kebutuhan sosial, atau memberikan bantuan kepada individu yang membutuhkan.

Dana yang digunakan dalam akad *qardh* sering kali bersumber dari dana zakat, *infaq*, dan *shadaqah*, yang bertujuan untuk memberikan manfaat sosial dan membantu meringankan beban ekonomi bagi penerima pinjaman, tanpa adanya keuntungan finansial bagi pemberi pinjaman⁴⁹.

c. Produk Pelayanan Jasa (*Fee Based Income Product*)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip *wakalah*, *kafalah*, *sharf*, *hawalah* dan *rahn* ini antara lain:⁵⁰

1) *Wakalah*

Wakalah, menurut istilah, berarti "permintaan seseorang kepada orang lain untuk menjadi wakilnya dalam sesuatu yang dapat diwakilkan." Menurut fatwa DSN-MUI, wakalah adalah pelimpahan kekuasaan atau tugas dari seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang bisa diwakilkan. Dengan kata lain, *wakalah* merupakan penyerahan sebagian dari tugas atau kewajiban yang dapat dikerjakan oleh orang lain atas nama pihak yang memberi mandat. Dalam praktiknya, *wakalah* bisa digunakan untuk berbagai urusan yang memerlukan perwakilan atau pelimpahan wewenang.

2) *Kafalah*

Kafalah adalah akad pemberian jaminan yang diberikan oleh satu pihak (*kafil*) kepada pihak lain (*makful 'anhu*), di mana pemberi jaminan

⁴⁹ Syukri Iska. "Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi", (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012), hal. 179.

⁵⁰ Wiroso. "Produk Perbankan Syariah", (Jakarta : LPFE Usakti, 2009), hal. 133.

(*kafil*) bertanggung jawab atas pembayaran suatu hutang yang menjadi hak penerima jaminan (*makful lahu*). Dalam hal ini, *kafil* memastikan bahwa hutang yang ditanggung oleh *makful 'anhu* akan dibayar sesuai kewajiban yang ada, dan jika *makful 'anhu* gagal membayar, *kafil* akan menggantikannya.

3) *Hawalah*

Al-Hawalah dalam etimologi berarti pengalihan, pemindahan, atau perubahan. Secara terminologi, *al-hawalah* didefinisikan sebagai pemindahan kewajiban membayar hutang dari orang yang berhutang (*al-muhil*) kepada orang lain yang bersedia menanggung hutang tersebut (*al-muhtal alaih*). Dengan kata lain, *al-hawalah* adalah proses di mana kewajiban pembayaran hutang dialihkan kepada pihak lain, yang akan melanjutkan untuk membayar hutang tersebut.

4) *Rahn*

Rahn adalah akad yang melibatkan penahanan harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang dijadikan jaminan tersebut harus memiliki nilai ekonomis yang cukup. Dalam akad *rahn*, pihak yang menahan jaminan (pemberi pinjaman) berhak untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya dengan menggunakan barang yang ditahan tersebut, jika peminjam gagal membayar utangnya sesuai kesepakatan. Secara sederhana, *rahn* dapat dipahami sebagai bentuk jaminan utang atau gadai, di mana barang yang dijadikan jaminan akan dijual atau digunakan untuk menutupi utang jika peminjam tidak dapat melunasinya.

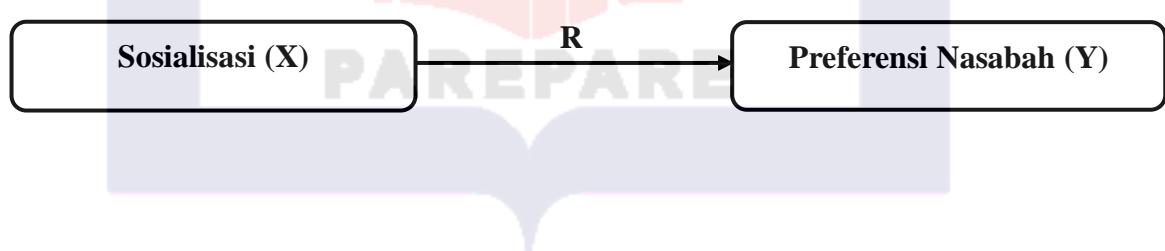
C. Kerangka Pikir

Menurut Widayat dan Amirullah, kerangka berpikir atau yang juga disebut sebagai kerangka konseptual adalah sebuah model konseptual yang menjelaskan bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka ini berfungsi untuk mengorganisasi dan menghubungkan berbagai konsep, teori, dan variabel yang relevan dalam suatu penelitian, sehingga memberikan pemahaman yang jelas mengenai hubungan antar elemen yang diteliti⁵¹.

Kerangka berpikir adalah suatu model konseptual yang menggambarkan hubungan antara teori dan berbagai faktor yang dianggap sebagai masalah penting. Ini berfungsi sebagai penjelasan mengenai fenomena yang menjadi fokus permasalahan⁵².

Landasan teori yang telah diuraikan di atas kerangka konseptual dan kerangka pikir yang dapat disusun terkait pengaruh variable. Variabel X (Sosialisasi) terhadap variable Y (Preferensi Nasabah) pada penelitian ini :

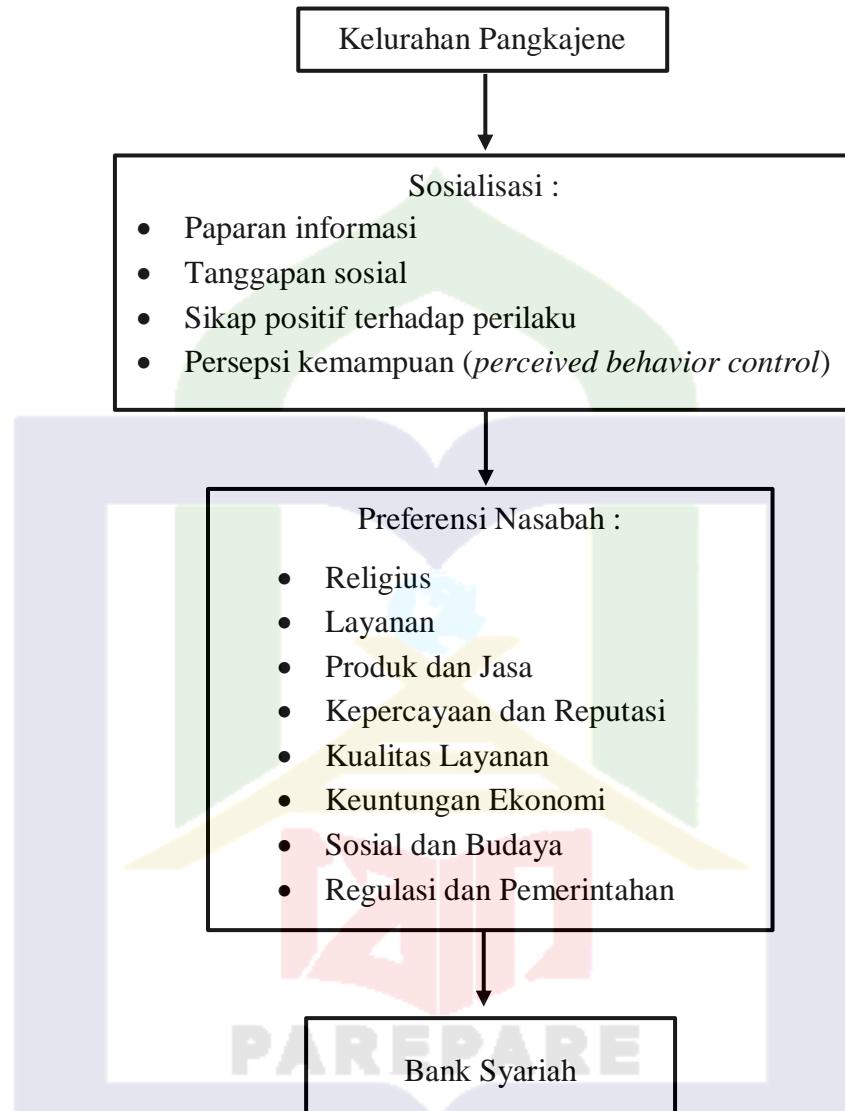
Gambar 2.1 Bagan Kerangka Konseptual



⁵¹ Addini Zahra Syahputri, Fay Della Fallenia, and Ramadani Syafitri. "Kerangka Berpikir Penelitian Kuantitatif," *Tarbiyah: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Pengajaran* 2, no. 1 (2023), hal. 161.

⁵² Annita Sari dkk. "Dasar-Dasar Metodologi Penelitian", (Jayapura: CV. Angkasa Pelangi, 2022), hal. 71.

Gambar 2.2 Bagan Kerangka Pikir



D. Hipotesis

Hipotesis penelitian merupakan hipotesis kerja (Hipotesis alternatif H_a atau H_o), yang dirumuskan untuk menjawab permasalahan dengan mengacu pada teori-teori yang relevan, meskipun belum didukung oleh fakta atau data konkret di

lapangan. Hipotesis alternatif (H_a) disusun dengan menggunakan kalimat positif. Sementara itu, hipotesis nol (H_0) merupakan pernyataan yang mengindikasikan tidak adanya hubungan, pengaruh, atau perbedaan antara parameter dengan statistik, dan dirumuskan dalam kalimat negatif. Nilai pada hipotesis nol (H_0) harus menyebutkan secara jelas nilai parameter yang dimaksud⁵³.

Berdasarkan dari rumusan masalah dan tujuan penelitian dalam Skripsi ini, maka dapat diambil sebuah hipotesis penelitian sebagai berikut :

H_0 = Sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah tidak berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk bank syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae.

H_a = Sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk bank syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae.

⁵³ Benny Pasaribu dkk. "Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis", ed. Muhamimin Ahmad (Jakarta: MEDIA EDU PUSTAKA, 2022), hal. 100.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan peneliti mengacu pada Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi dari IAIN Parepare sebagai panduan utama, namun tetap memperhatikan buku-buku panduan metode penelitian lainnya. Buku tersebut membahas berbagai aspek seperti jenis penelitian, lokasi, waktu, serta teknik pengumpulan dan analisis data.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dimana hasil dari penelitian ini diperoleh dari data yang berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Metode kuantitatif sering disebut juga sebagai metode *discovery*, karena dengan pendekatan ini, peneliti dapat menemukan dan mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi baru, dengan data yang diperoleh berupa angka-angka dan dianalisis menggunakan statistik. Menurut Sugiyono, pendekatan kuantitatif adalah jenis penelitian yang berlandaskan pada *filsafat positivisme*, yang bertujuan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu. Pengambilan sampel dilakukan secara acak (random), dan data dikumpulkan menggunakan instrumen penelitian yang telah ditentukan, dengan analisis data yang bersifat statistik⁵⁴.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat atau obyek yang akan menjadi fokus peneliti dalam melakukan penelitian, yang akan dijadikan obyek oleh penulis

⁵⁴ Muh. Yani Balaka. "Metodologi Penelitian Kuantitatif", ed. Ahmaddien Iskandar (Widina Bhakti Persada Bandung, 2022), hal 11.

dalam meneliti adalah masyarakat Kelurahan Pangkajene yang berada di lokasinya masing-masing. Adapun penelitian ini dilakukan dalam waktu 31 hari.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya⁵⁵.

Populasi adalah himpunan semua individu atau objek yang menjadi bahan pembicaraan atau bahan studi penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Kelurahan Pangkajene yang menjadi nasabah bank syariah yang tidak diketahui secara pasti jumlahnya.

2. Sampel

Menurut Sugiyono sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi⁵⁶.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah *simple random sampling*. *Simple random sampling* adalah pengambilan anggota sampel dari

⁵⁵ Sugiyono. "Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D". (Yogyakarta: ALFABETA Bandung, 2018), hal. 126.

⁵⁶ Sugiyono. "Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D". (Yogyakarta: ALFABETA Bandung, 2018), hal. 127.

populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu. Cara ini dilakukan bila anggota populasi dianggap homogen⁵⁷.

Dalam menentukan jumlah sampel dari populasi, penulis menggunakan rumus Lemeshow:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times (1 - P)}{d^2}$$

Keterangan :

n : Jumlah sampel

Z^2 : Skor Z pada kepercayaan 95% = 1,96

P : Maksimal estimasi = 0,5

d^2 : Sampling error 5% = 0,05

Dengan mengacu pada metode di atas, maka rumusan berikut dapat digunakan untuk menentukan jumlah sampel:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times (1 - P)}{d^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)}{(0,05)^2}$$

$$n = \frac{3,8416 \times 0,5 \times 0,5}{0,0025}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,0025}$$

$$n = 384,16 = 385$$

⁵⁷ Sugiyono. "Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D". (Yogyakarta: ALFABETA Bandung, 2018), hal. 82.

Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 385 orang responden.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah metode yang digunakan untuk memperoleh data penelitian secara akurat, seperti melalui wawancara, angket, observasi, tes, dan dokumentasi⁵⁸.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

a. Kuesioner

Teknik kuesioner (daftar pertanyaan) adalah metode pengumpulan data yang menggunakan serangkaian pertanyaan yang disusun secara terstruktur untuk dijawab oleh responden⁵⁹.

Kuesioner adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data melalui serangkaian pertanyaan tertulis yang harus dijawab oleh responden. Menurut Purwanto, kuesioner sering digunakan dalam penelitian kuantitatif dan berisi pernyataan yang disusun tentang variabel yang diteliti. Alat ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh informasi mengenai sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik responden yang berkaitan dengan topik penelitian. Responden dalam penelitian ini merupakan nasabah bank syariah di Kelurahan Pangkajene. Tekniknya yaitu dengan membagikan kuesioner online yang dibuat menggunakan google form yang berisi pertanyaan dan pernyataan kepada responden dalam hal ini masyarakat Kelurahan Pangkajene melalui sosial media atau internet.

⁵⁸ Abigail Soesana and dkk. "Metodologi Penelitian Kuantitatif", ed. Abdul Karim (Penerbit Yayasan Kita Menulis, 2023), hal. 47-49.

⁵⁹ Annita Sari, dkk. "Dasar-Dasar Metodologi Penelitian", (Jayapura: CV. Angkasa Pelangi, 2022) hal. 104.

Kuesioner dalam penelitian ini berisi daftar pertanyaan tertutup yaitu menjawab secara singkat dimana ada pertanyaan dan jawaban yang disiapkan sehingga responden hanya akan memilih jawaban yang ada. Skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekolompok orang tentang suatu fenomena sosial, dimana setiap pertanyaan mempunyai opsi yaitu :

Tabel 3.1 Tabel Instrumen Skala likert

No.	Pernyataan	Skor
1.	Sangat Setuju (SS)	5
2.	Setuju (S)	4
3.	Netral (N)	3
4.	Tidak Setuju (TS)	2
5.	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

b. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek atau orang lain oleh subjek. Dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat digunakan peneliti untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan. Dengan metode ini, peneliti akan mengumpulkan data dalam bentuk dokumen yang sudah ada, sehingga peneliti mendapatkan gambaran-gambaran dari sudut pandang subjek yang relevan dengan penelitian.

4. Teknik Pengelolahan Data

Teknik pengolahan data menjelaskan bagaimana prosedur pengolahan data yang dilakukan sesuai dengan pendekatan yang digunakan. Karena dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif maka peneliti dalam mengolah data menggunakan bantuan program komputer *IBM SPSS Statistic Version 26 For Windows*. SPSS merupakan program aplikasi yang digunakan untuk mengolah data statistik atau data yang berupa angka.

D. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variable adalah suatu definisi mengenai variable yang dirumuskan berdasarkan karakteristik-karakteristik variable tersebut yang dapat diamati. Variabel penelitian pada dasarnya merujuk pada segala hal yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari, dengan tujuan untuk memperoleh informasi mengenai hal tersebut dan kemudian⁶⁰. Definisi operasional variable dalam penelitian ini meliputi : menarik kesimpulan.

a. Sosialisasi/Variabel X

Variabel X adalah variabel yang diduga sebagai sebab munculnya variabel terikat. Variabel X biasanya dimanipulasi, diamati, dan diukur untuk diketahui hubungan dan pengaruhnya terhadap variabel lain. Variabel X dalam penelitian ini adalah sosialisasi. Sosialisasi dalam konteks Perbankan Syariah sangat penting untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai kelebihan dan manfaat produk yang ditawarkan. Adapun maksud sosialisasi

⁶⁰ Setyawan Dodiet Aditya. "Modul Hipotesis Dan Variabel Penelitian", (Surakarta: Tahta Media Group, 2021), hal. 38.

dalam penelitian ini adalah mengacu pada proses bagaimana masyarakat mendapatkan informasi dan pemahaman mengenai produk dan layanan bank syariah. Sosialisasi dengan indikatornya yaitu :

1. Paparan informasi
 2. Tanggapan sosial
 3. Sikap positif terhadap perilaku
 4. Persepsi kemampuan (*perceived behavior control*)
- b. Preferensi Nasabah

Preferensi dapat diartikan sebagai kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap sesuatu yang menyenangkan dan memuaskan.

Preferensi diukur dengan indikator sebagai berikut :

1. Religius
2. Layanan
3. Produk dan Jasa
4. Kepercayaan dan Reputasi
5. Kualitas Layanan
6. Keuntungan Ekonomi
7. Sosial dan Budaya
8. Regulasi dan Pemerintahan

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Menurut Sugiono, instrumen penelitian adalah alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun

sosial yang sedang diamati. Sementara itu, menurut Purwanto, instrumen penelitian pada dasarnya adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam sebuah penelitian⁶¹. Instrument dalam sebuah penelitian bertujuan untuk mendukung proses pengumpulan data dan memperoleh data yang dibutuhkan, penelitian menggunakan instrument berupa angket atau kuesioner. Instrument yang berupa angket kuesioner ini merupakan alat ukur untuk mengetahui apakah ada pengaruh atau tidak variabel (X) terhadap variabel (Y) dalam penelitian ini.

Dari pengertian diatas, maka instrument variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3.2 Operasional Variabel

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala Ukur
Variabel X (Sosialisasi)	Menurut James W. Vander Zanden dalam Damsar, sosialisasi didefinisikan sebagai proses interaksi sosial yang memungkinkan individu untuk memperoleh pengetahuan, sikap, nilai, norma, serta perilaku dasar yang diperlukan untuk	1. Paparan informasi 2. Tanggapan sosial 3. Sikap positif terhadap perilaku 4. Persepsi kemampuan (<i>perceived behavior control</i>)	Likert 1-5

⁶¹ Slamet Widodo and Dkk, *Buku Ajar Metodologi Penelitian*, Cv Science Techno Direct (CV Science Techno Direct Perum Korpri, Pangkalpinang, 2023), hal.77.

	dapat berpartisipasi secara efektif dalam masyarakat.		
Variabel Y (Preferensi Nasabah)	Kotler menjelaskan bahwa preferensi konsumen merujuk pada kesukaan konsumen terhadap produk atau jasa yang ada.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Religius 2. Layanan 3. Produk dan jasa 4. Kepercayaan dan reputasi 5. Kualitas layanan 6. Keuntungan ekonomi 7. Sosial dan budaya 8. Regulasi dan pemerintahan 	Likert 1-5

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengelola hasil penelitian dengan tujuan untuk memperoleh kesimpulan yang valid. Statistik adalah sekumpulan data yang disajikan dalam berbagai bentuk, seperti tabel, daftar, diagram, atau ukuran tertentu, contohnya statistik tentang penduduk, kelahiran, dan pertumbuhan ekonomi. Statistik juga merujuk pada ilmu yang mempelajari tentang pengumpulan, pengelompokan, penyajian, pengolahan

data, serta penarikan kesimpulan dan pengambilan keputusan berdasarkan masalah tertentu.

Analisis data adalah proses untuk mengidentifikasi dan menyusun secara terstruktur hasil observasi, wawancara, serta data lainnya, dengan tujuan untuk memperdalam pemahaman peneliti terhadap kasus yang sedang diteliti dan menyajikan temuan tersebut agar dapat dipahami oleh orang lain⁶².

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Validitas Data

Validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana suatu instrumen dapat diandalkan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Pengujian validitas berfokus pada kemampuan suatu alat pengukur untuk menjalankan fungsinya dengan tepat. Sebuah alat pengukur dikatakan valid jika alat tersebut dapat mengukur variabel yang sesuai dengan tujuannya, seperti misalnya timbangan yang digunakan untuk mengukur berat suatu benda⁶³.

Validasi didefinisikan sebagai ukuran yang menunjukkan seberapa akurat suatu tes dalam melaksanakan fungsi pengukurannya. Sebuah tes hanya dapat menjalankan fungsinya dengan tepat jika ada "sesuatu" yang diukurnya. Oleh karena itu, untuk dianggap valid, tes harus mengukur

⁶² Nurdewi Nurdewi. "Implementasi Personal Branding Smart Asn Perwujudan Bangga Melayani Di Provinsi Maluku Utara," SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah 1, no. 2 (2022), hal. 297–303.

⁶³ Slamet Widodo and Dkk. "Buku Ajar Metodologi Penelitian", Cv Science Techno Direct (CV Science Techno Direct Perum Korpri, Pangkalpinang, 2023), hal.53.

sesuatu dan melakukannya dengan tepat. Melalui uji validitas, kita dapat menilai apakah item-item pertanyaan dalam kuesioner dapat dengan tepat menggambarkan keadaan yang sebenarnya dari responden, serta menyempurnakan kuesioner tersebut⁶⁴.

Uji validitas berfungsi sebagai alat ukur untuk mengetahui valid atau tidaknya suatu kuesioner penelitian. instrumen yang valid atau tepat dapat digunakan untuk mengukur objek yang diukur. Pengujian dilakukan dengan menggunakan *Correlated Item Total Correlation*, dengan membandingkan hitung dengan r tabel dimana:

- 1) Jika r_{hitung} (tabel *corrected item total correlation*) > r_{tabel} (tabel *product moment*) maka data tersebut dikatakan valid (sah).
- 2) Jika r_{hitung} (tabel *corrected item total correlation*) < r_{tabel} (tabel *product moment*) maka data tersebut dikatakan tidak valid.

Tabel 3.3 Hasil Uji Validitas Variabel Sosialisasi (X)

Tabel Hasil Uji Validitas Variabel X			
Item	r_{hitung}	$r_{tabel} 5\%$	Keputusan
X1	.692**	0.361	Valid
X2	.711**	0.361	Valid
X3	.438*	0.361	Valid
X4	.445*	0.361	Valid
X5	.415*	0.361	Valid
X6	.623**	0.361	Valid
X7	.643**	0.361	Valid
X8	.551**	0.361	Valid

⁶⁴ Miftachul ulum. “Buku Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas”, 2016, hal. 67.

X9	.757**	0.361	Valid
X10	.580**	0.361	Valid
X11	.693**	0.361	Valid
X12	.690**	0.361	Valid
X13	.674**	0.361	Valid
X14	.669**	0.361	Valid
X15	.697**	0.361	Valid
X16	.551**	0.361	Valid
X17	.609**	0.361	Valid
X18	.650**	0.361	Valid
X19	.515**	0.361	Valid
Total X	1	0.361	Valid

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Kolom *Corrected Item-Total Correlation* merupakan korelasi antara skor item yang dapat digunakan untuk menguji validitas instrumen. Untuk menguji validitas, butir pertanyaan tersebut harus dibandingkan dengan r_{tabel} pada taraf $\alpha = 5\%$ dapat jumlah sampel (n) = 30, sehingga r_{tabel} sebesar 0.361. Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat dari hasil uji validitas diatas menunjukkan bahwa variabel sosialisasi (X) secara keseluruhan menunjukkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka dapat dapat disimpulkan bahwa setiap angket/kuesioner variabel (X) dinyatakan valid atau sah.

Tabel 3.4 Hasil Uji Validitas Variabel Preferensi Nasabah (Y)

Tabel Hasil Uji Validitas Variabel Y			
Item	r_{hitung}	$r_{tabel} 5\%$	Keputusan
Y1	.443*	0.361	Valid
Y2	.726**	0.361	Valid
Y3	.676**	0.361	Valid
Y4	.651**	0.361	Valid
Y5	.724**	0.361	Valid

Y6	.716**	0.361	Valid
Y7	.576**	0.361	Valid
Y8	.624**	0.361	Valid
Y9	.681**	0.361	Valid
Y10	0.314	0.361	Tidak Valid
Y11	.611**	0.361	Valid
Y12	.692**	0.361	Valid
Y13	.666**	0.361	Valid
Y14	.647**	0.361	Valid
Y15	.625**	0.361	Valid
Y16	.663**	0.361	Valid
Y17	.382*	0.361	Valid
Y18	.656**	0.361	Valid
Y19	.421*	0.361	Valid
Y20	.706**	0.361	Valid
Y21	.789**	0.361	Valid
Y22	.659**	0.361	Valid
Y23	0.190	0.361	Tidak Valid
Y24	.599**	0.361	Valid
Y25	.722**	0.361	Valid
Y26	.816**	0.361	Valid
Y27	.769**	0.361	Valid
Y28	.539**	0.361	Valid
Y29	.519**	0.361	Valid
Y30	.583**	0.361	Valid
Y31	.637**	0.361	Valid
Y32	.707**	0.361	Valid
Y33	.708**	0.361	Valid
Y34	.685**	0.361	Valid
Y35	.512**	0.361	Valid

Y36	.610**	0.361	Valid
Y37	.725**	0.361	Valid
Y38	.694**	0.361	Valid
Y39	.730**	0.361	Valid
Y40	.698**	0.361	Valid
Total Y	1	0.361	Valid

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Kolom *Corrected Item-Total Correlation* merupakan korelasi antara skor item yang dapat digunakan untuk menguji validitas instrumen. Untuk menguji validitas, butir pertanyaan tersebut harus dibandingkan dengan r_{tabel} pada taraf $\alpha = 5\%$ dapat jumlah sampel (n) = 30, sehingga r_{tabel} sebesar 0.361. Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dari 40 butir instrument penelitian terdapat 2 butir instrument yang tidak valid yaitu pada butir ke-10 dan 23 dimana $r_{hitung} < r_{tabel}$. Terdapat 38 butir instrument yang valid dimana $r_{hitung} > r_{tabel}$.

b. Uji Reliabilitas Data

Reliabilitas, yang berasal dari kata "*reliability*", dalam konteks penelitian merujuk pada tingkat kepercayaan terhadap hasil pengukuran. Uji reliabilitas dilakukan untuk memastikan bahwa instrumen penelitian dapat dipercaya keabsahannya, sehingga data yang dihasilkan benar-benar relevan dengan tujuan penelitian. Uji ini juga bertujuan untuk menguji konsistensi jawaban responden berdasarkan instrumen yang digunakan. Semakin reliabel suatu instrumen, semakin tinggi pula konsistensinya. Artinya, jika hasil

pengujian dilakukan pada waktu yang berbeda dan responden memberikan jawaban yang konsisten, maka instrumen tersebut dapat dikatakan reliabel⁶⁵.

Definisi menurut Sugiyono, menyatakan bahwa sejauh mana instrumen penelitian dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* sebesar 0,6 atau lebih. Dalam penelitian ini memilih 0,6 sebagai koefisien reliabilitas. Adapun kriteria dari pengujian reliabilitas adalah:

- 1) Jika nilai koefisien reliabilitas $> 0,6$ maka instrumen memiliki reliabilitas yang baik atau dengan kata lain instrumen adalah reliabel atau terpercaya.
- 2) Jika nilai koefisien reliabilitas $< 0,6$ maka instrumen yang diuji tersebut adalah tidak reliabel⁶⁶.

Bila koefisien reliabilitas telah dihitung, maka untuk menentukan keeratan hubungan bisa digunakan kriteria Guilford, yaitu :

Tabel 3.5 Kaidah Reliabilitas Guilford

Koefisien	Kriteria
$<0,20$	Hubungan yang sangat kecil
$0,20-0,40$	Hubungan yang kecil (tidak erat)
$0,40-0,70$	Hubungan yang cukup erat
$0,70-0,90$	Reliable
$0,90-1,00$	Sangat reliable
1,00	Hubungan yang sempurna

⁶⁵ Abigail Soesana and dkk. "Metodologi Penelitian Kuantitatif", ed. Abdul Karim (Penerbit Yayasan Kita Menulis, 2023), hal.75.

⁶⁶ Sugiyono. "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&d", (Bandung : Alfabeta, CV, 2017), hal. 130.

Sumber: Ni Wayan Suardiati Putri, Ni Kadek Suryati, 2016 : 2019

Adapun tingkat reliabilitas pernyataan variable sosialisasi (X) dan variable preferensi nasabah (Y) dalam memilih produk bank syariah berdasarkan output SPSS dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 3.6 Hasil Uji Realibilitas Variabel Sosialisasi (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.900	19

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan Tabel 3.6 diatas, diperoleh nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,900 untuk 19 item pernyataan. Karena nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,6 atau $0,900 > 0,6$, maka dapat disimpulkan bahwa kuesioner ini reliabel. Dengan demikian, pernyataan dalam kuesioner ini dapat digunakan untuk mengukur data secara konsisten, sehingga instrumen yang digunakan dalam penelitian ini memenuhi standar reliabilitas yang diperlukan untuk penelitian lebih lanjut.

Table 3.7 Hasil Uji Realibilitas Variabel Preferensi Nasabah (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.244	38

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel 3.7 diatas diperoleh hasil Cronbach Alpha dari 38 item pernyataan adalah sebesar 0,244, yang dimana $0,244 > 0,6$. Artinya, dapat disimpulkan bahwa pernyataan dalam kuesioner ini reliabel karena mempunyai nilai Cronbach Alpha lebih besar dari 0,6 maka dapat digunakan untuk pengukuran data.

c. Uji Normalitas

Uji normalitas sering digunakan untuk menguji data yang memiliki skala interval, ordinal, maupun rasio. Dalam penelitian kuantitatif, jika analisis menggunakan metode parametrik, salah satu syarat yang harus dipenuhi adalah bahwa data harus terdistribusi normal. Uji normalitas bertujuan untuk menentukan apakah data yang diperoleh dari hasil penelitian mengikuti distribusi normal atau tidak⁶⁷.

Data yang berdistribusi normal berarti data tersebut memiliki sebaran yang simetris, dengan bentuk yang dapat dianggap mewakili distribusi populasi secara umum. Salah satu metode grafik yang digunakan untuk uji normalitas adalah *normal probability plot*, di mana data yang berdistribusi normal akan membentuk garis lurus diagonal. Jika data tersebar di sekitar garis diagonal tersebut, maka model regresi dapat dikatakan memenuhi asumsi normalitas. Selain itu, uji normalitas juga dapat dilakukan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*. Adapun kriteria dalam uji *Kolmogorov-Smirnov* adalah:

- a) Jika nilai Asymp Sig (2-tailed) $> 0,05$ maka data dinyatakan berdistribusi normal.
- b) Jika nilai Asymp Sig (2-tailed) $< 0,05$ maka data dinyatakan tidak berdistribusi normal.

2. Uji Hipotesis

⁶⁷ Anisa Fitri and dkk. "Dasar-Dasar Statistika Untuk Penelitian", ed. Roal Watrianthos, (Yayasan Kita Menulis, 2023), hal. 57.

a. *Uji One Sampel T (Test)*

Uji One Sample T (Test) adalah teknik analisis statistik yang digunakan untuk membandingkan rata-rata sampel dengan nilai tertentu (misalnya rata-rata populasi atau nilai yang diharapkan). Uji ini digunakan untuk menguji apakah rata-rata sampel berbeda secara signifikan dari nilai tertentu. *Rumus one sample t-test*.

$$t = \frac{\bar{x} - \mu}{\frac{s}{\sqrt{n}}}$$

Keterangan :

- t = koefisien t (t hitung)
- μ = rata-rata populasi atau hipotesis
- s = standar deviasi sampel
- n = jumlah sampel
- \bar{x} = rata-rata sampel

Table 3.8 Klasifikasi

Skor	Klasifikasi
84,01% - 100%	Sangat baik
68,01% - 84,00%	Baik
52,01% - 68,00%	Cukup
36,01% - 52,00%	Buruk
20,00% - 36,00%	Sangat buruk

Sumber: Sugiyono, 2009:135

b. Uji Korelasi Pearson Product Moment

Korelasi adalah ukuran yang menunjukkan kekuatan dan arah hubungan antara dua variabel atau lebih. Dalam analisis korelasi, salah satu atau beberapa variabel independen (X) bisa dikendalikan atau dibuat konstan, sementara hubungan dengan variabel dependen (Y) tetap dianalisis.

Tujuan dari analisis korelasi adalah untuk mengukur sejauh mana dua variabel saling terkait dalam hubungan linier. Korelasi hanya menunjukkan adanya asosiasi antara variabel-variabel tersebut, tetapi tidak menggambarkan hubungan fungsional atau kausal. Artinya, korelasi tidak membedakan mana yang merupakan variabel dependen dan mana yang independen, dan tidak dapat digunakan untuk menyimpulkan sebab-akibat antara kedua variabel.

Tabel 3.9 Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat kuat

Sumber: Sugiyono, 2015 : 287

c. Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linier sederhana adalah metode statistik yang digunakan untuk mengidentifikasi hubungan linear antara satu variabel independen (X) dan satu variabel dependen (Y)⁶⁸.

Persamaan regresi linier sederhana digunakan untuk memodelkan hubungan antara satu variabel independen (X) dan satu variabel dependen (Y). Dalam analisis ini, koefisien regresi dihitung untuk memprediksi nilai variabel dependen berdasarkan variabel independen, dengan tujuan meminimalkan perbedaan antara nilai yang diamati (actual) dan nilai yang diprediksi (estimasi). Persamaan umum regresi linier sederhana adalah:

$$Y = \alpha + \beta \cdot X + e$$

Keterangan:

Y = Pendapatan

α = nilai linearitas regresi apabila variable X dimanipulasi

β = nilai koefisien regresi

X = media sosial

e = standar eror

d. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa besar kontribusi variabel bebas terhadap variabel kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji ini digunakan untuk mengetahui berapa

⁶⁸ Gito Supriadi. "Statistik Penelitian Pendidikan", (Palangka Raya: UNY Press, 2021), hal. 74.

persentase variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independent. Nilai adjusted (R^2) besarnya antara 0 dan 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Adjusted (R^2) dikatakan baik jika semakin mendekati 1, nilai adjusted (R^2)-1 berarti variabel independent berpengaruh sempurna pada variabel dependen, sedangkan jika adjusted (R^2)-0 maka tidak ada pengaruh variabel independent pada dependen.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deksripsi Hasil Penelitian

1. Deskripsi Karakteristik Penelitian

Responden yang dijadikan sampel pada penelitian ini sebanyak 385 responden. Profil responden terdiri dari jenis kelamin, umur, dan pekerjaan.

a. Jenis Kelamin

Tabel 4.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin Responden Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	181	47.0	47.0	47.0
	Perempuan	204	53.0	53.0	100.0
	Total	385	100.0	100.0	

Sumber: Data olahan SPSS versi 26 (2025)

Berdasarkan tabel 4.1 diatas, dapat diketahui bahwa jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 385 responden. Dari jumlah tersebut, sebanyak 181 orang (47%) merupakan laki-laki, sementara 204 orang (53%) adalah perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah nasabah syariah di Kelurahan Pangkajene lebih banyak perempuan dibandingkan dengan laki-laki.

b. Usia

Tabel 4.2 Karakteristik Berdasarkan Jenis Umur Responden Umur

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15-25	181	47.0	47.0
	26-35	105	27.3	74.3
	36-45	50	13.0	87.3
	46-55	37	9.6	96.9
	56-60	12	3.1	100.0
	Total	385	100.0	

Sumber: Data olahan SPSS versi 26 (2025)

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, dapat diketahui bahwa 385 responden, dengan persentase 47% berusia 15-25 tahun, 27,3% berusia 26-35 tahun, 13% berusia 36-45 tahun, 9,6% berusia 46-55 tahun, dan 3,1% berusia 56-60 tahun.

c. Pekerjaan

Tabel 4.3 Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan Responden

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Aparatur/Pejabat Negara	21	5.5	5.5
	Belum/Tidak Bekerja	18	4.7	10.1
	Lainnya	83	21.6	31.7
	Pelajar/Mahasiswa	107	27.8	59.5
	Pertanian/Peternaka	44	11.4	70.9
	Tenaga Kesehatan	22	5.7	76.6
	Tenaga Pengajar	27	7.0	83.6
	Wiraswasta	63	16.4	100.0
	Total	385	100.0	

Sumber: Data olahan SPSS versi 26 (2025)

Berdasarkan tabel 4.3 diatas, dapat diketahui bahwa keseluruhan sampel terdiri dari aparatur/pejabat negara sebanyak 21 orang (5,5%), belum/tidak bekerja sebanyak 18 orang (4,7%), lainnya sebanyak 83 orang (21,6%), pelajar/mahasiswa sebanyak 107 orang (27,8%), pertanian/pekerjaan sebanyak 44 orang (11,4%), tenaga Kesehatan sebanyak 22 orang (5,7%), tenaga pengajar sebanyak 27 orang (7%), dan wiraswasta sebanyak 63 orang (16,4).

2. Deskripsi Variabel Penelitian

Tabel 4.4 Distribusi Jawaban Responden untuk Variabel X (Sosialisasi)

No.	Indikator Variabel	Pilihan Jawaban					Total
		SS	S	N	TS	STS	
	<i>Paparan informasi</i>						
1.	Informasi yang diberikan tentang produk perbankan syariah dalam sosialisasi jelas dan mudah dimengerti.	173	125	84	1	0	383
2.	Metode atau media yang digunakan dalam sosialisasi sangat membantu untuk memahami informasi (misalnya, brosur, presentasi, media sosial).	159	135	91	0	0	385
3.	Penyampaian informasi tentang produk perbankan syariah dilakukan	174	139	72	0	0	385

	oleh sosialisator yang profesional dan berkompeten.							
4.	Sosialisasi dilakukan pada waktu yang tepat dan tidak mengganggu aktivitas masyarakat.	179	127	79	0	0		385
5.	Sosialisasi memberikan informasi yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.	183	123	77	2	0		385
<i>Tanggapan sosial</i>								
1.	Sosialisasi memberikan saya kesempatan untuk berbicara tentang kebingungan yang saya miliki mengenai produk bank syariah.	170	141	72	2	0		385
2.	Sosialisasi ini memberi ruang untuk pertanyaan dan diskusi yang bermanfaat bagi pemahaman saya tentang produk bank syariah.	150	133	101	1	0		385
3.	Sosialisasi ini membantu saya memahami lebih baik produk bank syariah, sehingga saya dapat memberikan feedback yang lebih berguna.	162	144	77	2	0		385
4.	Sosialisasi ini memberikan ruang bagi	163	137	82	3	0		385

	saya untuk memberikan feedback tentang bagaimana produk bank syariah dapat lebih diterima oleh masyarakat.							
5.	Sosialisasi ini memberikan ruang bagi saya untuk bertanya dan memperoleh penjelasan lebih lanjut jika diperlukan.	170	135	78	2	0		385
<i>Sikap positif terhadap perilaku</i>								
1.	Saya merasa puas dengan proses sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah.	160	146	78	1	0		385
2.	Pembicara dalam sosialisasi sangat profesional dan dapat menjelaskan produk bank syariah dengan baik.	154	166	65	0	0		385
3.	Saya merasa tertarik untuk menggunakan produk bank syariah setelah sosialisasi.	163	148	72	2	0		385
4.	Sosialisasi ini memberikan informasi yang lengkap dan cukup untuk membantu saya dalam memilih produk bank syariah.	166	153	64	2	0		385
5.	Saya merasa lebih yakin memilih	170	143	71	1	0		385

	produk bank syariah setelah mengikuti sosialisasi ini.							
	<i>Persepsi kemampuan (perceived behavior control)</i>							
1.	Saya sekarang lebih memahami produk bank syariah setelah mengikuti sosialisasi.	166	154	65	0	0		385
2.	Saya bisa membedakan produk bank syariah dan bank konvensional setelah sosialisasi.	171	147	66	1	0		385
3.	Sosialisasi ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang syarat dan ketentuan produk bank syariah.	164	145	76	0	0		385
4.	Sosialisasi ini memberikan penjelasan yang jelas tentang manfaat dan keunggulan produk bank syariah.	156	145	83	0	0		384

Berdasarkan tabel 4.4 diatas distribusi jawaban responden untuk variable Sosialisasi diperoleh data terdiri dari 19 item pertanyaan dengan 385 responden. Berikut rinciannya.

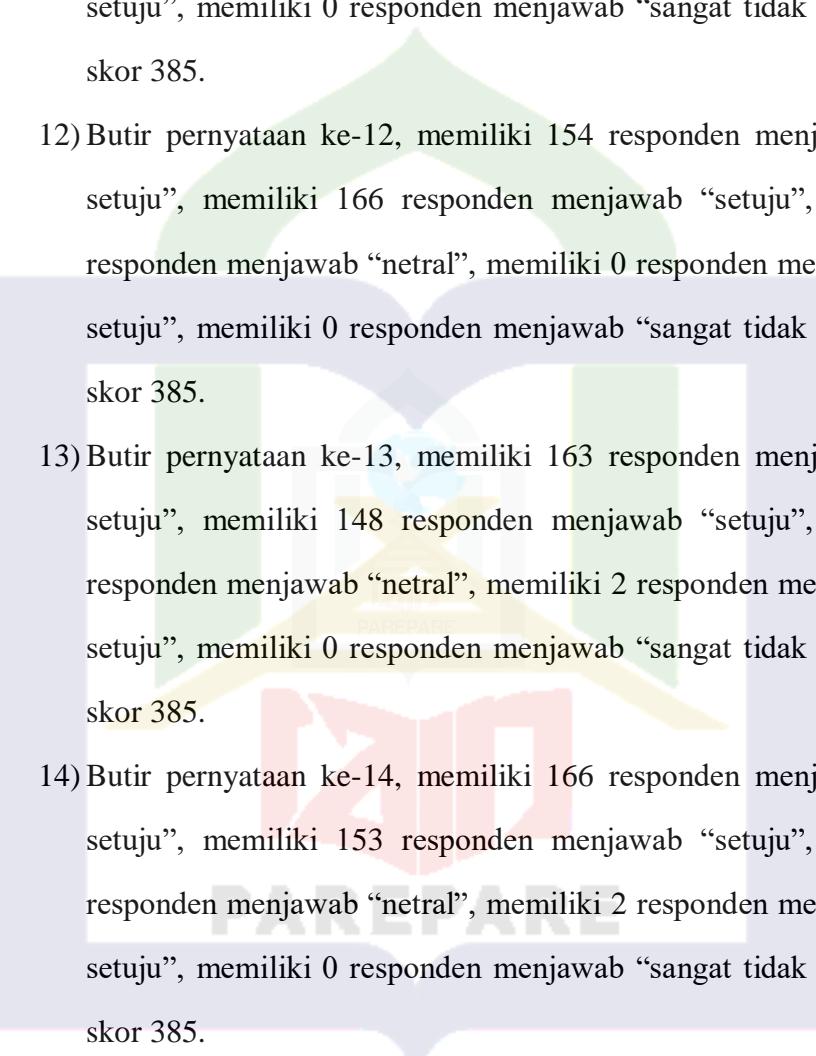
- 1) Butir pernyataan ke-1, memiliki 173 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 125 responden menjawab “setuju”, memiliki 84 responden menjawab “netral”, memiliki 1 responden menjawab “tidak

“setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.

- 2) Butir pernyataan ke-2, memiliki 159 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 135 responden menjawab “setuju”, memiliki 91 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 3) Butir pernyataan ke-3, memiliki 174 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 139 responden menjawab “setuju”, memiliki 72 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 4) Butir pernyataan ke-4, memiliki 179 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 127 responden menjawab “setuju”, memiliki 79 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 5) Butir pernyataan ke-5, memiliki 183 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 123 responden menjawab “setuju”, memiliki 77 responden menjawab “netral”, memiliki 2 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 6) Butir pernyataan ke-6, memiliki 170 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 141 responden menjawab “setuju”, memiliki 72

responden menjawab “netral”, memiliki 2 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.

- 7) Butir pernyataan ke-7, memiliki 150 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 133 responden menjawab “setuju”, memiliki 101 responden menjawab “netral”, memiliki 1 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 8) Butir pernyataan ke-8, memiliki 162 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 144 responden menjawab “setuju”, memiliki 77 responden menjawab “netral”, memiliki 2 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 9) Butir pernyataan ke-9, memiliki 163 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 137 responden menjawab “setuju”, memiliki 82 responden menjawab “netral”, memiliki 3 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 10) Butir pernyataan ke-10, memiliki 170 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 135 responden menjawab “setuju”, memiliki 78 responden menjawab “netral”, memiliki 2 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.

- 
- 11) Butir pernyataan ke-11, memiliki 160 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 146 responden menjawab “setuju”, memiliki 78 responden menjawab “netral”, memiliki 1 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
 - 12) Butir pernyataan ke-12, memiliki 154 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 166 responden menjawab “setuju”, memiliki 65 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
 - 13) Butir pernyataan ke-13, memiliki 163 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 148 responden menjawab “setuju”, memiliki 72 responden menjawab “netral”, memiliki 2 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
 - 14) Butir pernyataan ke-14, memiliki 166 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 153 responden menjawab “setuju”, memiliki 64 responden menjawab “netral”, memiliki 2 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
 - 15) Butir pernyataan ke-15, memiliki 170 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 143 responden menjawab “setuju”, memiliki 71 responden menjawab “netral”, memiliki 1 responden menjawab “tidak setuju”. Total skor 385.

setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.

- 16) Butir pernyataan ke-16, memiliki 166 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 154 responden menjawab “setuju”, memiliki 65 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 17) Butir pernyataan ke-17, memiliki 171 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 147 responden menjawab “setuju”, memiliki 66 responden menjawab “netral”, memiliki 1 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 18) Butir pernyataan ke-18, memiliki 164 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 145 responden menjawab “setuju”, memiliki 76 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 19) Butir pernyataan ke-19, memiliki 156 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 145 responden menjawab “setuju”, memiliki 83 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.

Tabel 4.5 Distribusi Jawaban Responden untuk Variabel Y (Preferensi Nasabah)

No.	Indikator Variabel	Pilihan Jawaban					Total
		SS	S	N	TS	STS	
	<i>Religius</i>						
1.	Saya memilih produk perbankan karena sesuai dengan prinsip syariah.	118	124	143	0	0	385
2.	Saya mempertimbangkan faktor kehalalan dalam memilih produk bank syariah.	129	137	119	0	0	385
3.	Saya memilih produk bank syariah karena bebas dari unsur riba.	117	133	141	0	0	391
4.	Saya merasa lebih tenang dan aman menggunakan produk bank syariah karena sesuai dengan aturan agama.	110	133	141	0	0	384
5.	Sosialisasi mengenai bank syariah meningkatkan pemahaman saya tentang pentingnya produk yang	141	122	120	0	0	383

	sesuai dengan ajaran agama.							
	<i>Layanan</i>							
1.	Bank Syariah sering melakukan sosialisasi mengenai produk mereka kepada masyarakat.	120	133	131	0	0	384	
2.	Saya puas dengan cara Bank Syariah menyosialisasikan produk mereka melalui berbagai saluran komunikasi (misalnya seminar, media sosial, brosur).	127	128	129	0	0	384	
3.	Layanan <i>customer service</i> Bank Syariah memberikan penjelasan yang jelas dan memadai tentang produk mereka	132	127	126	0	0	385	
4.	Layanan yang diberikan oleh Bank Syariah untuk produk yang saya pilih sangat memuaskan.	120	135	129	0	0	384	

Produk dan Jasa								
1.	Sosialisasi yang saya terima dari Bank Syariah membuat saya lebih memahami produk-produk yang mereka tawarkan.	121	121	141	0	0		383
2.	Bank Syariah menawarkan berbagai produk yang sesuai dengan kebutuhan saya.	93	153	138	0	0		384
3.	Sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah memudahkan saya untuk mengakses produk yang mereka tawarkan.	136	128	119	0	0		383
4.	Sosialisasi yang saya terima memberikan informasi yang jelas tentang keunggulan produk Bank Syariah dibandingkan produk bank lain.	130	125	128	0	0		383
5.	Saya merasa aman dalam menggunakan produk-	107	148	128	0	0		383

	produk Bank Syariah karena mereka menjaga keamanan transaksi dan data pribadi.						
	<i>Kepercayaan dan Reputasi</i>						
1.	Saya merasa yakin bahwa Bank Syariah menjalankan prinsip syariah secara konsisten dalam seluruh produk dan layanan mereka.	126	136	121	0	0	383
2.	Saya merasa aman dan percaya bahwa Bank Syariah menjaga kerahasiaan dan keamanan transaksi saya.	142	118	124	0	0	384
3.	Sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah telah meningkatkan kepercayaan saya terhadap produk dan layanan mereka.	129	120	135	0	0	384
4.	Saya percaya bahwa Bank Syariah berkomitmen untuk memberikan pelayanan	112	139	132	0	0	383

	terbaik kepada nasabahnya dalam jangka panjang.							
5.	Bank Syariah dikenal memiliki reputasi yang baik dalam hal kepuasan nasabah, terutama terkait dengan pelayanan dan produk yang mereka tawarkan.	117	133	133	0	0		383
<i>Kualitas Layanan</i>								
1.	Waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan pelayanan di Bank Syariah sangat cepat dan efisien.	136	127	121	0	0		384
2.	Bank Syariah cepat dan sigap dalam menangani masalah atau keluhan yang saya ajukan.	120	127	137	0	0		384
3.	Bank Syariah menawarkan layanan yang fleksibel yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan saya.	117	131	135	0	0		383
4.	Kualitas pelayanan yang	141	128	113	0	0		382

	saya terima mempengaruhi preferensi saya dalam memilih produk di Bank Syariah.						
	<i>Keuntungan Ekonomi</i>						
1.	Saya merasa produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah memberikan keuntungan finansial yang baik dibandingkan dengan produk bank konvensional.	105	138	140	0	0	383
2.	Menurut saya, sistem bagi hasil di Bank Syariah lebih baik daripada sistem bunga di bank konvensional.	135	126	122	0	0	383
3.	Saya merasa keuntungan yang diberikan oleh Bank Syariah lebih baik dibandingkan dengan bank lain yang tidak berbasis syariah.	132	137	115	0	0	384
4.	Sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah telah	129	127	128	0	0	384

	memberikan informasi yang jelas mengenai keuntungan ekonomi yang bisa saya peroleh dari produk mereka.							
5.	Bank Syariah memberikan penjelasan yang transparan tentang bagaimana keuntungan atau bagi hasil dihitung pada produk mereka.	131	107	145	0	0	383	
<i>Sosial dan Budaya</i>								
1.	Saya merasa produk Bank Syariah sesuai dengan nilai sosial yang berlaku di masyarakat sekitar saya.	135	126	124	0	0	385	
2.	Saya merasa produk Bank Syariah sangat relevan dengan gaya hidup dan kebutuhan sosial saya sehari-hari.	134	124	126	0	0	384	
3.	Sosialisasi yang dilakukan oleh keluarga atau teman sangat mempengaruhi	120	130	134	0	0	384	

	keputusan saya dalam memilih bank syariah.							
4.	Keputusan saya dalam memilih produk bank syariah sangat dipengaruhi oleh pandangan sosial masyarakat sekitar.	125	138	120	0	0	383	
5.	Sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah berdampak positif dalam memperkenalkan dan mempertahankan nilai-nilai budaya yang sejalan dengan prinsip syariah.	126	134	123	0	0	383	
	<i>Regulasi dan Pemerintah</i>							
1.	Saya merasa lebih percaya pada produk Bank Syariah karena adanya kebijakan pemerintah yang mendukung sektor perbankan syariah.	98	126	159	1	0	384	
2.	Saya merasa lebih aman memilih produk Bank	123	141	120	0	0	384	

	Syariah karena regulasi yang ditetapkan pemerintah menjamin keamanan dan kepatuhan syariah produk tersebut.							
3.	Kebijakan pemerintah yang mendukung perbankan syariah mempengaruhi keputusan saya untuk beralih ke Bank Syariah.	133	126	125	0	0	384	
4.	Saya merasa lebih percaya pada Bank Syariah karena regulasi pemerintah menjamin bahwa produk yang ditawarkan selalu sesuai dengan prinsip syariah.	142	132	110	0	0	384	
5.	Pemerintah secara aktif mengawasi pelaksanaan prinsip syariah dalam produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah.	132	141	110	0	0	383	

- 1) Butir pernyataan ke-1, memiliki 118 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 124 responden menjawab “setuju”, memiliki 143 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 2) Butir pernyataan ke-2, memiliki 129 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 137 responden menjawab “setuju”, memiliki 119 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 3) Butir pernyataan ke-3, memiliki 117 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 133 responden menjawab “setuju”, memiliki 141 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 391.
- 4) Butir pernyataan ke-4, memiliki 110 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 133 responden menjawab “setuju”, memiliki 141 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 5) Butir pernyataan ke-5, memiliki 141 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 122 responden menjawab “setuju”, memiliki 120 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak

“setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.

- 6) Butir pernyataan ke-6, memiliki 120 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 133 responden menjawab “setuju”, memiliki 131 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 7) Butir pernyataan ke-7, memiliki 127 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 128 responden menjawab “setuju”, memiliki 129 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 8) Butir pernyataan ke-8, memiliki 132 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 127 responden menjawab “setuju”, memiliki 126 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 9) Butir pernyataan ke-9, memiliki 120 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 135 responden menjawab “setuju”, memiliki 129 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 10) Butir pernyataan ke-10, memiliki 121 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 121 responden menjawab “setuju”, memiliki 141

responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.

- 11) Butir pernyataan ke-11, memiliki 93 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 153 responden menjawab “setuju”, memiliki 138 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 12) Butir pernyataan ke-12, memiliki 136 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 128 responden menjawab “setuju”, memiliki 119 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 13) Butir pernyataan ke-13, memiliki 130 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 125 responden menjawab “setuju”, memiliki 128 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 14) Butir pernyataan ke-14, memiliki 107 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 148 responden menjawab “setuju”, memiliki 128 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.

- 15) Butir pernyataan ke-15, memiliki 126 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 136 responden menjawab “setuju”, memiliki 121 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 16) Butir pernyataan ke-16, memiliki 142 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 118 responden menjawab “setuju”, memiliki 124 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 17) Butir pernyataan ke-17, memiliki 129 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 120 responden menjawab “setuju”, memiliki 135 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 18) Butir pernyataan ke-18, memiliki 112 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 139 responden menjawab “setuju”, memiliki 132 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 19) Butir pernyataan ke-19, memiliki 117 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 133 responden menjawab “setuju”, memiliki 133 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak

- setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 20) Butir pernyataan ke-21, memiliki 136 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 127 responden menjawab “setuju”, memiliki 121 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 21) Butir pernyataan ke-22, memiliki 120 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 127 responden menjawab “setuju”, memiliki 137 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 22) Butir pernyataan ke-23, memiliki 117 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 131 responden menjawab “setuju”, memiliki 135 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 23) Butir pernyataan ke-24, memiliki 141 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 128 responden menjawab “setuju”, memiliki 113 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 382.
- 24) Butir pernyataan ke-25, memiliki 105 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 138 responden menjawab “setuju”, memiliki 140

responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.

- 25) Butir pernyataan ke-25, memiliki 135 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 126 responden menjawab “setuju”, memiliki 122 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 26) Butir pernyataan ke-26, memiliki 132 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 137 responden menjawab “setuju”, memiliki 115 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 27) Butir pernyataan ke-27, memiliki 129 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 127 responden menjawab “setuju”, memiliki 128 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 28) Butir pernyataan ke-28, memiliki 131 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 107 responden menjawab “setuju”, memiliki 145 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.

- 29) Butir pernyataan ke-29, memiliki 135 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 126 responden menjawab “setuju”, memiliki 124 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 385.
- 30) Butir pernyataan ke-30, memiliki 134 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 124 responden menjawab “setuju”, memiliki 126 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 31) Butir pernyataan ke-31, memiliki 120 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 130 responden menjawab “setuju”, memiliki 134 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 32) Butir pernyataan ke-32, memiliki 125 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 138 responden menjawab “setuju”, memiliki 120 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 33) Butir pernyataan ke-33, memiliki 126 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 134 responden menjawab “setuju”, memiliki 123 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak

- setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.
- 34) Butir pernyataan ke-34, memiliki 98 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 126 responden menjawab “setuju”, memiliki 159 responden menjawab “netral”, memiliki 1 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 35) Butir pernyataan ke-35, memiliki 123 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 141 responden menjawab “setuju”, memiliki 120 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 36) Butir pernyataan ke-36, memiliki 133 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 126 responden menjawab “setuju”, memiliki 159 responden menjawab “netral”, memiliki 1 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 37) Butir pernyataan ke-37, memiliki 142 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 132 responden menjawab “setuju”, memiliki 110 responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 384.
- 38) Butir pernyataan ke-38, memiliki 132 responden menjawab “sangat setuju”, memiliki 142 responden menjawab “setuju”, memiliki 110

responden menjawab “netral”, memiliki 0 responden menjawab “tidak setuju”, memiliki 0 responden menjawab “sangat tidak setuju”. Total skor 383.

B. Pengujian Persyaratan Analisis Data

1. Pengujian Persyaratan Analisis

a. Uji Validitas

Setelah dilakukan uji instrumen terhadap data dari 30 orang sampel, diperoleh 19 item pertanyaan yang valid pada variabel X. Pertanyaan kuesioner yang valid, kemudian diuji kembali kepada 385 responden. Maka didapatkan :

Tabel 4.6 Uji Validitas Variabel X (Sosialisasi)

Tabel Hasil Uji Validitas Variabel X			
Item	r_{hitung}	$r_{tabel 5\%}$	Keputusan
X1	.533**	0,100	valid
X2	.531**	0,100	valid
X3	.549**	0,100	valid
X4	.559**	0,100	valid
X5	.552**	0,100	valid
X6	.617**	0,100	valid
X7	.620**	0,100	valid
X8	.614**	0,100	valid

X9	.620**	0,100	valid
X10	.632**	0,100	valid
X11	.672**	0,100	valid
X12	.596**	0,100	valid
X13	.647**	0,100	valid
X14	.617**	0,100	valid
X15	.615**	0,100	valid
X16	.611**	0,100	valid
X17	.584**	0,100	valid
X18	.571**	0,100	valid
X19	.619**	0,100	valid
TOTAL	1	0,100	valid

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat dari hasil uji validitas diatas menunjukkan bahwa variabel sosialisasi (X) secara keseluruhan menunjukkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka dapat dapat disimpulkan bahwa setiap angket/kuesioner variabel (X) dinyatakan valid atau sah.

Setelah dilakukan uji instrumen terhadap data dari 30 orang sampel, diperoleh 38 item yang valid dan 2 item yang tidak valid pada variabel Y. Pertanyaan yang tidak valid telah dihapus dari kuesioner, kemudian kuesioner tersebut diuji kembali kepada 385 responden. Sehingga didapatkan :

Tabel 4.7 Uji Validitas Variabel Y (Preferensi Nasabah)

Tabel Hasil Uji Validitas Variabel Y			
Item	r_{hitung}	$r_{tabel 5\%}$	Keputusan
Y1	.207**	0,1000	Valid
Y2	.137**	0,1000	Valid
Y3	.166**	0,1000	Valid
Y4	.167**	0,1000	Valid
Y5	.147**	0,1000	Valid
Y6	.239**	0,1000	Valid
Y7	.160**	0,1000	Valid
Y8	.188**	0,1000	Valid
Y9	.204**	0,1000	Valid
Y10	.162**	0,1000	Valid
Y11	.207**	0,1000	Valid
Y12	.200**	0,1000	Valid

Y13	.220**	0,1000	Valid
Y14	.173**	0,1000	Valid
Y15	.176**	0,1000	Valid
Y16	.192**	0,1000	Valid
Y17	.164**	0,1000	Valid
Y18	.175**	0,1000	Valid
Y19	.161**	0,1000	Valid
Y20	.158**	0,1000	Valid
Y21	.211**	0,1000	Valid
Y22	.209**	0,1000	Valid
Y23	.178**	0,1000	Valid
Y24	.148**	0,1000	Valid
Y25	.181**	0,1000	Valid
Y26	.208**	0,1000	Valid
Y27	.182**	0,1000	Valid
Y28	.219**	0,1000	Valid

Y29	.210**	0,1000	Valid
Y30	.175**	0,1000	Valid
Y31	.179**	0,1000	Valid
Y32	.166**	0,1000	Valid
Y33	.272**	0,1000	Valid
Y34	.224**	0,1000	Valid
Y35	.169**	0,1000	Valid
Y36	.177**	0,1000	Valid
Y37	.210**	0,1000	Valid
Y38	.138**	0,1000	Valid
Total Y	1	0,1000	Valid

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat dari hasil uji validitas diatas menunjukkan bahwa variabel preferensi(Y) secara keseluruhan menunjukkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka dapat dapat disimpulkan bahwa setiap angket/kuesioner variabel (Y) dinyatakan valid atau sah.

b. Uji Reliabilitas

Table 4.8 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sosialisasi (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.900	19

Berdasarkan Tabel 4.8 diatas, diperoleh nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,900 untuk 19 item pernyataan. Karena nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,6 atau $0,900 > 0,6$, maka dapat disimpulkan bahwa kuesioner ini reliabel. Dengan demikian, pernyataan dalam kuesioner ini dapat digunakan untuk mengukur data secara konsisten, sehingga instrumen yang digunakan dalam penelitian ini memenuhi standar reliabilitas yang diperlukan untuk penelitian lebih lanjut.

Table 4.9 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Preferensi (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.245	38

Berdasarkan tabel 4.9 diatas diperoleh hasil *Cronbach Alpha* dari 38 item pernyataan adalah sebesar 0,245, yang dimana $0,245 > 0,6$. Artinya, dapat disimpulkan bahwa pernyataan dalam kuesioner ini reliabel karena mempunyai nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,6 maka dapat digunakan untuk pengukuran data

c. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengukur data pada skala ordinal, interval, maupun proporsional. Jika dianalisis dengan metode

parametric maka syarat normalitas yang harus dipenuhi yaitu data yang terdistribusi normal.

Tabel 4.10 Hasil Uji Normalitas *Kolmogorov-Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		385
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std.	5.69760486
	Deviation	
Most Extreme Differences	Absolute	.042
	Positive	.042
	Negative	-.038
Test Statistic		.042
Asymp. Sig. (2-tailed)		.102 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Dari tabel 4.10 diatas, dapat diketahui bahwa nilai signifikan Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,102 dimana lebih besar dari 0,05 atau $0,102 > 0,05$. Berdasarkan pengambilan keputusan dalam uji normalitas *Kolmogorov-Smirnov* dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Maka dari itu, persyaratan normalitas dalam model regresi sudah dikatakan terpenuhi.

C. Pengujian Hipotesis

1. Uji One Sample T-test

Uji One Sample T-test bertujuan untuk mengetahui seberapa baik sosialisasi pada preferensi preferensi nasabah dalam memilih produk bank syariah di Kelurahan Pangkajene.

a. Variabel Sosialisasi

Adapun untuk mengetahui besaran nilai *test value* dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{Skor} = \frac{\text{Skor Aktual}}{\text{Skor Ideal}}$$

Keterangan :

Skor Aktual = jumlah skor jawaban responden

Skor Ideal = jumlah skor maksimum (jumlah responden \times jumlah pertanyaan \times 5)

$$\text{Test Value} = \frac{\text{Skor Aktual}}{\text{Skor Ideal}} = \frac{30920}{385 \times 19 \times 5} = \frac{30920}{36575} = 0,845 \text{ atau } 85\%$$

Hipotesis penelitian tingkat sosialisasi produk bank syariah yang diharapkan adalah = 85%. Maka :

- 1) $H_0 : \mu = 85\%$
- 2) $H_a : \mu \neq 85\%$

Dasar pengambilan keputusan dengan membandingkan nilai *t* :

- 1) Jika $|t_{\text{hitung}}| \leq t_{\text{tabel}}$, artinya H_0 diterima dan H_a ditolak
- 2) Jika $|t_{\text{hitung}}| > t_{\text{tabel}}$, artinya H_a diterima dan H_0 ditolak

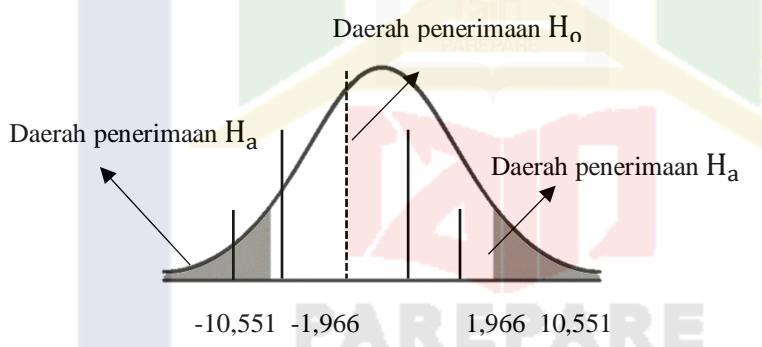
Tabel 4.11 Hasil Uji One Sample T-test Sosialisasi

	One-Sample Test					
	Test Value = 85					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Sosialisasi	-10.551	384	.000	-4.688	-5.56	-3.81

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Dari tabel 4.11 diperoleh nilai t sebesar $-10,551$ nilai t_{hitung} selanjutnya dibandingkan dengan nilai t_{tabel} dengan derajat kebebasan (dk) = $n-1$ $385-1=384$ dan taraf kesalahan $\alpha = 5\%$ untuk uji dua pihak. Karena pengujian ini bersifat dua arah, maka yang diperhatikan adalah nilai absolut dari t_{hitung} , sehingga tanda positif (+) atau negatif (-) tidak menjadi pertimbangan. Berdasarkan dk 384 dan $\alpha = 5\%$, nilai t_{tabel} untuk uji dua pihak adalah 1,966. Karena nilai t_{hitung} $|-10,551| > t_{tabel}$ 1,966 atau jatuh pada daerah penerimaan H_a , maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Jadi hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa tingkat sosialisasi produk bank syariah sama dengan 85% dari yang diharapkan ditolak, bisa jadi lebih besar atau lebih kecil.

Gambar 4.1 Penerapan Uji Dua Pihak



Secara ideal, skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap 19 pertanyaan adalah 36575. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai yang diperoleh 30920 atau 84,5% dari skor ideal 36575. Dengan demikian berdasarkan klasifikasi tabel 3.6 nilai sosialisasi berada pada kategori sangat baik.

b. Variabel Preferensi Nasabah

Adapun untuk mengetahui besaran nilai test value dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{Skor} = \frac{\text{Skor Aktual}}{\text{Skor Ideal}}$$

Keterangan :

Skor Aktual = jumlah skor jawaban responden

Skor Ideal = jumlah skor maksimum (jumlah responden \times jumlah pertanyaan \times 5)

$$\text{Test Value} = \frac{\text{Skor Aktual}}{\text{Skor Ideal}} = \frac{58342}{385 \times 38 \times 5} = \frac{58342}{73150} = 0,797 \text{ atau } 80\%$$

Hipotesis penelitian tingkat preferensi nasabah yang diharapkan adalah = 80%. Maka :

- 1) $H_0 : \mu = 80\%$
- 2) $H_a : \mu \neq 80\%$

Dasar pengambilan keputusan dengan membandingkan nilai t :

- 3) Jika $|t_{\text{hitung}}| \leq t_{\text{tabel}}$, artinya H_0 diterima dan H_a ditolak
- 4) Jika $|t_{\text{hitung}}| > t_{\text{tabel}}$, artinya H_a diterima dan H_0 ditolak

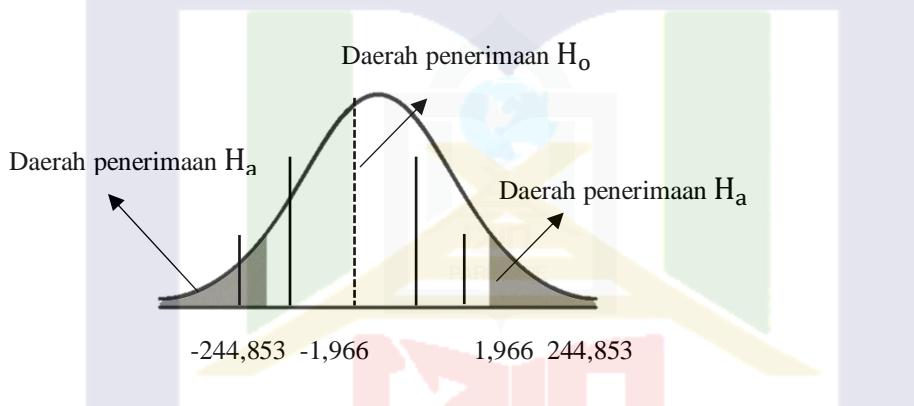
Tabel 4.12 Hasil Uji One Sample T-test Preferensi Nasabah

One-Sample Test						
	Test Value = 80					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean	95% Confidence Interval of the Difference	
				e	Lower	Upper
Preferensi Nasabah	244.853	384	.000	71.538	70.96	72.11

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Dari tabel 4.12 diatas diperoleh nilai t sebesar 244,853 nilai t_{hitung} selanjutnya dibandingkan dengan nilai t_{tabel} dengan derajat kebebasan (dk) = $n-1$ $385-1=384$ dan taraf kesalahan $\alpha = 5\%$ untuk uji dua pihak. Berdasarkan dk 384 dan $\alpha = 5\%$, nilai t_{tabel} untuk uji dua pihak adalah 1,966. Karena nilai t_{hitung} 244,853 $>$ t_{tabel} 1,966 maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Jadi hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa tingkat preferensi nasabah sama dengan 80% dari yang diharapkan ditolak, bisa jadi lebih besar atau lebih kecil.

Gambar 4.2 Penerapan Uji Dua Pihak



Secara ideal, skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap 38 pertanyaan adalah 73150. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai yang diperoleh 58342 atau 80% dari skor ideal 73150. Dengan demikian berdasarkan klasifikasi tabel 3.6 nilai preferensi nasabah berada pada kategori sangat baik.

2. Uji Korelasi Pearson Product Moment

Uji korelasi pearson product moment tujuannya untuk mengetahui tingkat hubungan 2 variabel yang berskala interval dan rasio yang berdistribusi data yang normal. Dasar pengambilan keputusan:

- a. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka memiliki hubungan (berkorelasi)
- b. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak memiliki hubungan (tidak berkorelasi)

Tabel 4.13 Hasil Uji Korelasi

		Correlations	
		Sosialisasi	Preferensi Nasabah
Sosialisasi	Pearson Correlation	1	.110*
	Sig. (2-tailed)		.030
	N	385	385
Preferensi Nasabah	Pearson Correlation	.110*	1
	Sig. (2-tailed)	.030	
	N	385	385

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

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H_0 = Sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah tidak berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk bank syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae.

H_a = Sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk bank syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae.

Berdasarkan Tabel 4.13, diperoleh nilai koefisien korelasi sebesar 0,110 dengan nilai signifikansi (p-value) 0,030. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($0,030 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara

sosialisasi dan preferensi nasabah di Kelurahan Pangkajene, Kecamatan Maritengngae.

Namun, berdasarkan interval koefisien korelasi pada tabel 3.9, pengaruh sosialisasi terhadap preferensi nasabah termasuk dalam kategori hubungan sangat lemah, karena sesuai nilai koefisien korelasi 0,110 berada dalam rentang 0,00 – 0,199, yang menunjukkan hubungan yang sangat rendah. Artinya, meskipun ada korelasi positif yang signifikan antara sosialisasi dan preferensi nasabah, pengaruhnya tergolong sangat rendah.

3. Analisis Regresi Linear Sederhana

Hasil analisis regresi linear sederhana dalam penelitian ini dapat dilihat dari pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.14 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1	(Constant)	145.704	2.697	54.017	.000
	Sosialisasi	.073	.033		

a. Dependent Variable: Preferensi Nasabah

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Nilai koefisiensi regresi positif (+), maka dapat dikatakan bahwa sosialisasi (X) berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah (Y), sehingga persamaan regresinya adalah $Y = 145,704 + 0,073 X$.

- Angka konstanta dari *unstandardized coefficients*. Maka pada kasus ini nilai sebesar 145,704, angka tersebut merupakan angka konstan

yang diartikan bahwa jika tidak ada sosialisasi (X) maka nilai konsistensi preferensi nasabah (Y) adalah 145,704.

- b. Angka koefisiensi regresi. Nilainya 0,073, angka ini dapat diartikan bahwa setiap penambahan 1% tingkat sosialisasi (X) maka preferensi nasabah (Y) akan meningkat sebanyak 0,073.

Nilai koefisiensi regresi positif (+), maka dapat dikatakan bahwa sosialisasi (X) berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah (Y), sehingga persamaan regresinya adalah $Y = 145,704 + 0,073 X$.

Berdasarkan tabel diatas, diperoleh uji signifikansi nilai t hitung untuk sosialisasi adalah 2,175, dengan Sig. (2-tailed) sebesar 0,030, yang lebih kecil dari 0,05, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa sosialisasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap preferensi nasabah. Dengan begitu, dapat disimpulkan bahwa sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah, dan semakin baik sosialisasi yang dilakukan, semakin besar kemungkinan nasabah memilih produk bank syariah.

4. Koefisien Determinan (R^2)

Koefisien determinan digunakan untuk mengetahui berapa besar kontribusi yang diberikan pada variabel sosialisasi pada variable preferensi Nasabah.

Tabel 4.15 Hasil Uji Koefisien Determinan (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.110 ^a	.012	.010	5.705

a. Predictors: (Constant), Sosialisasi

Sumber Data: Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 26

Tabel 4.15 diatas dapat diketahui bahwa *R Square* atau koefisien determinan sebanyak 0,012 dan nilai *Adjusted R Square* sebanyak 0,010 atau 1% maka disimpulkan bahwa tingkat korelasi dan kekuatan hubungan dengan nilai R tersebut memiliki tingkat hubungan rendah.

Tabel 4.12 *Model Summary* dapat diketahui bahwa nilai *R Square* 0,012. Nilai tersebut berarti bahwa 1,2% preferensi nasabah (Y) dipengaruhi sosialisasi (X) dan 98,8% dipengaruhi pada faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Kualitas Sosialisasi di Kelurahan Pangkajenne

Secara ideal, skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap 19 pertanyaan adalah 36575. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai yang diperoleh 30920 atau 84,5% dari skor ideal 36575. Dengan demikian berdasarkan klasifikasi tabel 3.6 dapat disimpulkan bahwa tingkat sosialisasi terhadap preferensi nasabah di Kelurahan Pangkajene termasuk dalam kategori "**sangat baik**". Hasil ini mencerminkan keberhasilan bank syariah dalam menyampaikan informasi dan mempengaruhi masyarakat untuk mengenal serta memahami produk-produk mereka.

Hasil uji One Sample T-test untuk variabel sosialisasi, diperoleh nilai $t_{hitung} |-10,551| > t_{tabel} 1,966$ atau jatuh pada daerah penerimaan H_a , maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Artinya, hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa tingkat sosialisasi produk bank syariah sama dengan 85% dari yang diharapkan ditolak, bisa jadi lebih besar atau lebih kecil.

Secara teoritis, hasil ini sesuai dengan pengertian sosialisasi menurut James W. Vander Zanden, yang menyatakan bahwa sosialisasi adalah proses interaksi sosial yang memungkinkan individu untuk memperoleh pengetahuan, sikap, nilai, dan perilaku dasar yang diperlukan untuk berpartisipasi secara efektif dalam masyarakat⁶⁹.

Sosialisasi menjadi penting karena bank syariah menggunakan berbagai media seperti media sosial, platform digital, seminar, dan pelatihan untuk menjangkau masyarakat. Metode ini terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah dan produk yang ditawarkan. Sejalan dengan pendapat Charlotte Buhler, sosialisasi memungkinkan individu untuk menyesuaikan diri dengan cara hidup dan pola pikir kelompoknya, dalam hal ini adalah masyarakat yang memilih produk bank syariah⁷⁰. Sosialisasi di Kelurahan Pangkajene ini juga mencerminkan tujuan sosialisasi yang lebih luas, yaitu untuk membangun kerja sama yang baik antara masyarakat dan lembaga bank syariah, serta untuk mendorong individu agar bertindak sesuai dengan norma dan nilai yang ada dalam kelompok atau masyarakat.

Dalam konteks perkembangan teknologi, bank syariah juga memanfaatkan media digital seperti situs web, aplikasi mobile, dan media sosial untuk menyampaikan informasi mengenai prinsip-prinsip syariah dalam produk mereka. Strategi ini memungkinkan masyarakat

⁶⁹ Damsar. Pengantar Sosiologi Politik, (Jakarta: Kencana, 2012), hal. 151-152.

⁷⁰ Nofia Angela. "Sosiologi: Sosialisasi," Modul Sosialisasi, no. 2003 (2018), hal. 1-16.

memperoleh informasi secara cepat dan akurat, sekaligus meminimalkan risiko kesalahpahaman.

Secara keseluruhan, sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah di Kelurahan Pangkajene telah berjalan dengan sangat baik dan berhasil meningkatkan pemahaman serta preferensi masyarakat terhadap produk-produk syariah. Implikasi dari temuan ini adalah perlunya penguatan berkelanjutan terhadap strategi sosialisasi, baik melalui media digital, edukasi langsung seperti seminar, maupun kolaborasi dengan tokoh agama dan lembaga keagamaan, agar pemahaman dan keterlibatan masyarakat terhadap perbankan syariah semakin meningkat.

2. Preferensi Masyarakat terhadap Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene

Berdasarkan hasil uji One Sample T-test untuk variabel preferensi nasabah diperoleh nilai t sebesar 244,853 nilai t_{hitung} selanjutnya dibandingkan dengan nilai t_{tabel} dengan derajat kebebasan (dk) = $n-1$ 385-1=384 dan taraf kesalahan $\alpha = 5\%$ untuk uji dua pihak. Berdasarkan dk 384 dan $\alpha = 5\%$, nilai t_{tabel} untuk uji dua pihak adalah 1,966. Karena nilai t_{hitung} 244,853 > t_{tabel} 1,966 maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Jadi hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa tingkat preferensi nasabah sama dengan 80% dari yang diharapkan ditolak, bisa jadi lebih besar atau lebih kecil.

Secara ideal, skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap 38 pertanyaan adalah 73150. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai yang diperoleh 58342 atau 80% dari skor ideal 73150. Dengan demikian berdasarkan klasifikasi tabel 3.8 dapat disimpulkan

bahwa preferensi nasabah di Kelurahan Pangkajene termasuk dalam kategori **”sangat baik”**, dengan skor yang mencapai 80% dari kriteria yang ditetapkan. Skor ini menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat di Kelurahan Pangkajene memiliki preferensi yang tinggi terhadap bank syariah. Ini menunjukkan bahwa ada pengaruh yang sangat signifikan antara sosialisasi dan preferensi nasabah dalam memilih bank syariah. Dengan kata lain, semakin baik sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah, semakin besar pula kemungkinan masyarakat untuk memilih bank syariah.

Dalam teori preferensi konsumen, hasil ini menunjukkan bahwa masyarakat Kelurahan Pangkajene memiliki kesukaan atau kecenderungan yang kuat terhadap produk-produk bank syariah, yang mencakup prinsip-prinsip seperti bebas riba, berbasis pada nilai-nilai Islam, dan memiliki sistem pembagian hasil yang adil. Sebagaimana dijelaskan oleh Kotler dan Keller, preferensi konsumen terbentuk melalui proses evaluasi terhadap berbagai pilihan yang ada di pasar⁷¹. Hal ini sejalan dengan fakta bahwa masyarakat di Kelurahan Pangkajene lebih memilih produk yang sesuai dengan prinsip syariah setelah menerima sosialisasi yang efektif tentang produk tersebut.

Berdasarkan teori perilaku konsumen, salah satu faktor yang memengaruhi preferensi adalah kepercayaan terhadap produk. Dalam hal ini, kepercayaan terhadap bank syariah sangat tinggi karena produk-produk yang ditawarkan telah sesuai dengan prinsip-prinsip yang

⁷¹ Philip Kotler. “Analisis Planing Imolamantation and Control”, (Jakarta: 2003), hal. 177.

diharapkan oleh masyarakat, terutama yang berlandaskan hukum Islam. Kepercayaan ini dipupuk melalui edukasi yang berkelanjutan tentang prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam produk bank syariah, serta transparansi dalam operasi bank syariah yang memastikan bahwa tidak ada praktik riba atau ketidakadilan dalam transaksi yang dilakukan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Darnil Muqaddas berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa baik pengetahuan maupun sosialisasi perbankan syariah memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat santri untuk menggunakan produk-produk bank syariah. Selain itu, penelitian ini juga menemukan bahwa pengetahuan dan sosialisasi secara bersama-sama turut mempengaruhi minat santri terhadap produk bank syariah. Saat sosialisasi yang dilakukan bank syariah dilakukan secara efektif, masyarakat akan semakin percaya dan lebih cenderung memilih produk yang ditawarkan. Sosialisasi yang efektif mengarah pada peningkatan pemahaman masyarakat mengenai produk-produk bank syariah, sehingga mereka menjadi lebih yakin bahwa produk tersebut tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga selaras dengan nilai-nilai agama yang mereka anut⁷².

Kepuasan nasabah terhadap produk bank syariah juga mempengaruhi preferensi mereka. Jika produk yang diberikan sesuai

⁷² Darnil, Muqaddas. "Pengaruh Pengetahuan Dan Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Santri Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Pada Santri Pondok Pesantren Ar-Raudhatun Nabawiyah) ". (Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2023).

dengan harapan nasabah dan memenuhi kebutuhan mereka, maka tingkat kepuasan akan meningkat, yang pada gilirannya memperkuat preferensi mereka terhadap produk tersebut. Hal ini sejalan dengan teori kepuasan pelanggan dari Kotler dan Keller, yang menyatakan bahwa kepuasan nasabah timbul ketika kinerja produk sesuai atau bahkan melebihi harapan nasabah.

Dengan demikian, hasil uji preferensi nasabah ini juga mencerminkan bahwa bank syariah telah berhasil memberikan pelayanan dan produk yang sesuai dengan ekspektasi masyarakat, baik dari sisi prinsip syariah maupun manfaat yang ditawarkan. Sosialisasi yang dilakukan secara menyeluruh dan terstruktur membantu meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang produk yang sesuai dengan hukum Islam, yang akhirnya memperkuat preferensi mereka terhadap produk bank syariah.

3. Hubungan antara Sosialisasi dan Preferensi Masyarakat dalam Memilih Bank Syariah

Hasil uji korelasi Pearson Product Moment menunjukkan adanya hubungan yang positif dan signifikan antara sosialisasi dan preferensi nasabah terhadap bank syariah di Kelurahan Pangkajene. Nilai koefisien korelasi yang diperoleh adalah 0,110, dengan nilai signifikansi (p-value) 0,030, $< 0,05$. Berdasarkan hal ini, dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah dan preferensi masyarakat dalam memilih bank syariah. Hasil ini

mendukung hipotesis yang menyatakan bahwa sosialisasi berpengaruh terhadap preferensi nasabah.

Meskipun hasilnya signifikan, nilai koefisien korelasi yang hanya sebesar 0,110 menunjukkan bahwa kekuatan hubungan antara sosialisasi dan preferensi tergolong sangat rendah (dalam rentang 0,00–0,199). Artinya, meskipun sosialisasi memberikan pengaruh terhadap preferensi nasabah, pengaruh tersebut tidak besar. Kemungkinan besar terdapat faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini yang turut memengaruhi preferensi masyarakat dalam memilih produk bank syariah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Indah Rizki yang menyimpulkan bahwa sosialisasi memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan dengan edukasi manfaat produk syariah dalam membentuk preferensi masyarakat. Hal ini menguatkan bahwa meskipun pengaruhnya lemah secara statistik, sosialisasi tetap menjadi faktor penting dalam memengaruhi keputusan konsumen⁷³.

Dalam konteks teori perilaku terencana (*theory of planned behavior*) yang dikembangkan oleh Ajzen. Teori ini menyatakan bahwa niat individu untuk melakukan suatu tindakan dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsi⁷⁴. Dalam konteks penelitian ini, sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah berperan sebagai sumber informasi yang memengaruhi sikap positif masyarakat, persepsi sosial dari

⁷³ Rizki Indah. “Pengaruh Sosialisasi Dan Edukasi Manfaat Produk Perbankan Syariah Terhadap Preferensi Masyarakat Dalam Memilih Produk Bank Syariah (Studi Kasus Desa Bagan Asahan Kecamatan Tanjung Balai Asahan)” (Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2020).

⁷⁴ Jogiyanto, Sistem Informasi Keprilakuan (Yogyakarta: Andi, 2007), hal. 66.

lingkungan, serta keyakinan mereka terhadap kemampuan memahami dan menggunakan produk syariah (*perceived behavioral control*). Ketiga komponen tersebut menjadi landasan terbentuknya preferensi dalam memilih produk.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sosialisasi memiliki pengaruh positif terhadap preferensi masyarakat, meskipun dengan kekuatan yang lemah. Untuk meningkatkan pengaruh tersebut, bank syariah perlu mengoptimalkan strategi sosialisasi melalui pendekatan yang lebih menyeluruh, seperti pemanfaatan media digital, interaksi langsung dengan masyarakat, serta kolaborasi dengan tokoh agama atau institusi keagamaan. Selain itu, perlu dilakukan penelitian lanjutan untuk mengidentifikasi faktor-faktor lain yang mungkin lebih dominan dalam membentuk preferensi masyarakat terhadap produk bank syariah.

4. Pengaruh Sosialisasi terhadap Preferensi Masyarakat dalam Memilih Bank Syariah

Dari hasil analisis regresi linear sederhana, dapat disimpulkan bahwa sosialisasi memiliki pengaruh positif terhadap preferensi nasabah dalam memilih bank syariah. Hal ini tercermin dari nilai koefisien regresi sebesar 0,073, yang menunjukkan bahwa setiap peningkatan 1% dalam sosialisasi akan menyebabkan peningkatan sebesar 0,073 pada preferensi nasabah. Dengan kata lain, semakin baik dan intensif sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah, semakin besar kemungkinan masyarakat untuk memilih bank syariah. Peningkatan kecil dalam sosialisasi dapat menghasilkan peningkatan yang signifikan dalam preferensi nasabah.

Untuk menguji signifikansi pengaruh ini, dilakukan uji t dengan hasil t hitung sebesar 2,175 dan signifikansi 0,030. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, pengaruh sosialisasi terhadap preferensi nasabah signifikan secara statistik.

Namun, nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,012 menunjukkan bahwa hanya 1,2% variabilitas preferensi nasabah dapat dijelaskan oleh variabel sosialisasi. Dengan kata lain, 98,8% preferensi nasabah dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti tingkat kepercayaan, latar belakang pendidikan, pengalaman pribadi, serta kondisi sosial dan ekonomi.

Dalam teori perilaku terencana (*theory of planned behavior*), sosialisasi dapat berperan sebagai faktor eksternal yang memengaruhi tiga komponen utama pembentuk niat, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan *perceived behavioral control*⁷⁵. Dalam konteks ini, sosialisasi berfungsi sebagai sumber eksternal yang membentuk sikap positif masyarakat, memperkuat norma sosial, dan meningkatkan keyakinan individu dalam memahami serta menggunakan produk bank syariah.

Sosialisasi dalam hal ini mengacu pada upaya yang dilakukan oleh bank syariah untuk mengedukasi masyarakat mengenai produk-produk yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, seperti pembagian hasil yang adil dan bebas dari unsur riba. Meskipun memiliki pengaruh

⁷⁵ Jogiyanto, Sistem Informasi Keprilakuan (Yogyakarta: Andi, 2007), hal. 66.

yang positif, efektivitas sosialisasi ini masih terbatas, dan hanya sedikit dari preferensi nasabah yang dapat dijelaskan oleh sosialisasi itu sendiri. Hal ini bisa menunjukkan bahwa preferensi nasabah lebih dipengaruhi oleh pengalaman pribadi, kepercayaan terhadap produk, dan faktor eksternal lain yang tidak terjangkau oleh sosialisasi yang dilakukan bank.

Dari hasil penelitian ini, sosialisasi telah berperan penting dalam meningkatkan preferensi nasabah terhadap produk bank syariah, peningkatan efektivitas sosialisasi harus terus dilakukan untuk memperkuat pengaruhnya. Bank syariah dapat memperluas dan meningkatkan strategi sosialisasi mereka dengan memanfaatkan media sosial, mengadakan seminar, dan melibatkan tokoh masyarakat atau lembaga keagamaan untuk memperkuat pemahaman masyarakat terhadap produk syariah. Selain itu, mereka juga harus memperhatikan faktor-faktor lain yang mungkin mempengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih bank syariah.

Dengan demikian, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sosialisasi memiliki pengaruh positif terhadap preferensi nasabah meskipun dengan pengaruh yang relatif kecil. Faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini kemungkinan memainkan peran yang lebih besar dalam membentuk preferensi nasabah terhadap produk bank syariah. Oleh karena itu, bank syariah harus terus mengevaluasi dan mengembangkan strategi sosialisasi mereka untuk memastikan bahwa informasi yang diberikan dapat menjangkau lebih banyak masyarakat dan

lebih mempengaruhi keputusan mereka dalam memilih produk bank syariah.



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan pada BAB IV, maka penulis menarik simpulan sebagai berikut :

1. Hasil uji One Sample T-test menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} |-10,551| > t_{tabel} 1,966$, sehingga H_a diterima. Dengan persentase capaian sebesar 84,5% dari skor ideal, dapat disimpulkan bahwa tingkat sosialisasi masyarakat terhadap produk bank syariah di Kelurahan Pangkajene termasuk dalam kategori sangat baik. Hal ini menunjukkan keberhasilan bank syariah dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat
2. Uji One Sample T-test untuk variabel preferensi menunjukkan nilai $t_{hitung} 244,853 > t_{tabel} 1,966$, sehingga H_a diterima. Skor preferensi yang dicapai adalah 80% dari skor ideal, yang mengindikasikan bahwa preferensi masyarakat terhadap produk bank syariah di Kelurahan Pangkajene termasuk dalam kategori sangat baik.
3. Hasil uji korelasi Pearson menunjukkan adanya hubungan positif dan signifikan antara sosialisasi dan preferensi nasabah, dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,110 dan signifikansi 0,030. Meskipun signifikan secara statistik, kekuatan hubungan ini tergolong sangat lemah, yang berarti sosialisasi hanya memberikan pengaruh kecil terhadap preferensi masyarakat.
4. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,012 menunjukkan bahwa hanya 1,2% variabel preferensi nasabah yang dapat dijelaskan oleh sosialisasi.

Artinya, 98,8% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti kepercayaan, pendidikan, pengalaman pribadi, serta faktor sosial dan ekonomi lainnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan keterbatasan penelitian di atas, maka saran penulis yaitu:

1. Bank syariah disarankan untuk meningkatkan intensitas dan kualitas sosialisasi kepada masyarakat, terutama yang bersifat edukatif tentang prinsip dan keunggulan produk syariah, melalui berbagai media dan kerja sama dengan tokoh masyarakat.
2. Masyarakat diharapkan lebih aktif dalam mencari informasi terkait produk bank syariah agar mampu membuat keputusan keuangan yang sesuai dengan nilai agama dan kebutuhan mereka.
3. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan wilayah dan menambahkan variabel lain seperti kepercayaan, kualitas layanan, atau pengaruh budaya guna memperkaya analisis terhadap preferensi nasabah.

Dengan demikian, perencanaan dan pengelolaan serta manajemen yang baik diharapkan mampu meningkatkan kualitas bank.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

Aditya, Setyawan Dodiet. *Modul Hipotesis Dan Variabel Penelitian*. Surakarta: Tahta Media Group, 2021.

Ajzen, Icek. "The Theory of Planned Behavior." *Organizational Behavior And Human Decision Processes* 50, 1991, 179–211.

Agustin Sukses Dakhi. "Pengantar Sosiologi" (Deepublish, 2022),

Annita Sari, dkk. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Jayapura: CV. Angkasa Pelangi, 2022.

Andi Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2017)

Angela, Nofia. "Sosiologi: Sosialisasi." *Modul Sosialisasi*, no. 2003 (2018): 1–16.

Anggraini, Ayu. "Mekanisme Tabungan Wadiah Pada BMT Mitra Khazanah Palembang." *Jurnal Ilmiah Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah* 1, no. 1 (2021): 264.

Anggraini, Ayu, Dea Roma Dona, and M. Alfan Rizky. "Mekanisme Tabungan Mudharabah Pada Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Al Falah." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)* 3, no. 1 (2023): 183–96.

Bakhroni, Alam Mudawwam, and Madian Muhammad Muchlis. "Dampak Kebijakan Ekonomi Syariah Terhadap Stabilitas Makroekonomi Di Indonesia," no. 1 (2025): 2019–24.

Balaka, muh. yani. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Edited by Ahmaddien Iskandar. Widina Bhakti Persada Bandung, 2022.

Benny, Pasaribu dkk. *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis*. Edited by Muhammin Ahmad. Jakarta: Media Edu Pustaka, 2022.

Budiono, I Nyoman. "Implementasi Multi Akad (Hybrid Contract) Pada Pada Pembiayaan Murabahah Bank Syariah." *Mu'amalah : Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 2, no. 2 (2023).

Dakhi, Agustin Sukses. *Pengantar Sosiologi*. Deepublish, 2022.

Damsar. Pengantar Sosiologi Politik,(Jakarta:Kencana, 2012).

Fauzi Arif Lubis, "Aplikasi Sistem Keuangan Perbankan Syariah," *Human Falah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 5, no. 2 (2018): 269–292,

Fitri, Anisa, and Dkk. *Dasar-Dasar Statistika Untuk Penelitian*. Edited by Roal

- Watrianthos. *Yayasan Kita Menulis*. Yayasan Kita Menulis, 2023.
- Friyanto. "Pembiasaan Mudharabah, Risiko Dan Penanganannya (Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang)." *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 15, no. 2 (2013).
- Hasibuan, Abdul Nasser, and Nofinawati. *Pemahaman Masyarakat Kota Padangsidimpuan Tentang Produk Perbankan Syariah*. Padangsidimpuan: Akademia Pustaka, 2021.
- Indah, Rizki. "Pengaruh Sosialisasi Dan Edukasi Manfaat Produk Perbankan Syariah Terhadap Preferensi Masyarakat Dalam Memilih Produk Bank Syariah (Studi Kasus Desa Bagan Asahan Kecamatan Tanjung Balai Asahan)." Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2020.
- Icek Ajzen, "The Theory of Planned Behavior," (Organizational Behavior and Human Decision Processes 50, 1991, 179–211).
- Jogiyanto, Sistem Informasi Keprilakuan (Yogyakarta: Andi, 2007).
- Jamilah, Siti, Endang Purwaningsih, and Chandra Yusuf. "Pembebanan Jaminan Hak Tanggungan Pada Akad Murabahah." *ADIL: Jurnal Hukum* 12, no. 1 (2021).
- Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Badan Litbang dan Diklat Kementrian Agama RI,2019).
- Kusnadi, Suwendi, Muhammad Kamal Zubair, and Zainal Said. "Penerapan Akad Kafalah Pada Jasa Garansi Bank Btn Syariah Parepare." *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah* 2, no. 2 (2020).
- Latifa, Nurul. "Persepsi Masyarakat Terhadap Produk Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Imopuro Kec. Metro Pusat, Kota Metro)." Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2024.
- Lubis, Fauzi Arif. "Aplikasi Sistem Keuangan Perbankan Syariah." *Human Falah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 5, no. 2 (2018): 269–92.
- Maulida Jam'ah, and Ahmad Amin Dalimunthe. "Analisis Produk Tabungan Wadiah Dan Mudharabah Di Bsi Kcp Medan Pulo Brayan." *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi* 2, no. 3 (2022): 257–68.
- Miftachul ulum. "B u k u Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas." *Buku Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas*, 2016, 67.
- Mujaddid, Fajar, and Pandu Tezar Adi Nugroho. "Pengaruh Pengetahuan, Reputasi, Lingkungan Dan Religiusitas Terhadap Minat Pelajar Sekolah Menengah Kejuruan Prodi Perbankan Syariah Dalam Menabung Di Bank Syariah." *Jurnal Ekonomi Islam* 10, no. 1 (2019): 14–37.

- Muqaddas, Darnil. "Pengaruh Pengetahuan Dan Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Santri Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Pada Santri Pondok Pesantren Ar-Raudhatun Nabawiyah), Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2023.
- Nurdewi, Nurdewi. "Implementasi Personal Branding Smart Asn Perwujudan Bangga Melayani Di Provinsi Maluku Utara." *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah* 1, no. 2 (2022): 297–303.
- Otoritas Jasa Keuangan. *Survei Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan Tahun 2024*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan dan Badan Pusat Statistik, 2024.
- Padaniyah, Yayu, and Haryono S.Pd, M.Si. "Perspektif Sosisologi Ekonomi Dalam Pemutusan Hubungan Kerja Karyawan Perusahaan Di Masa Pandemi Covid-19." *POINT: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* 3, no. 1 (2021).
- Riani, Yana, Herziani Fera Efiza, and Rahmahwati Fitri. "Penerapan Pembiayaan Akad Istishna Pada Bank Syariah." *Jurnal Multidisiplin Indonesia* 2, no. 6 (2023).
- Rudy Widodo, Dkk. *Pembiayaan Musyarakah*. Edited by Gunawan Setyo Utomo and Ardiansyah Rakhmadi. *Himpunan Fatwa DSN MUI*. Jakarta Pusat: Otoritas Jasa Keuangan :, 2000.
- Rustan, Fadhliah Ulfah, Sitti Jamilah Amin, and Syahriyah Semaun. "Respon Pegawai Iain Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah." *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah* 1, no. 1 (2019): 69–92.
- Sadari, dan Abdurrahman Hakim. "Revitalisasi Keuangan Inklusif Dalam Sistem Perbankan Syariah Di Era Financial Technology." *Zhafir / Journal of Islamic Economics, Finance, and Banking* 1, no. 1 (2019): 1–24.
- Setiady, Tri. "Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Islam, Hukum Positif Dan Hukum Syariah." *FIAT JUSTISIA:Jurnal Ilmu Hukum* 8, no. 3 (2015).
- Silfiani, Syifa. "Sosialisasi Perbankan Syariah Kepada Masyarakat Kelurahan Rancamaya Kecamatan Bogor Selatan." *Almu'tamae: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 3, no. 1 (2023).
- Soemitra, Andi. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Soesana, Abigail, and dkk. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Edited by Karim Abdul. Penerbit Yayasan Kita Menulis, 2023.
- Sudirjo, Frans, Dian Wahyuningsih, Gatot Wijayanto, and Dwi Wahyono. *Teori Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran*. PT. Mafy Media Literasi Indonesia. Solok: PT. Mafy Media Literasi Indonesia, 2024.

Supriadi, Gito. *Statistik Penelitian Pendidikan*. Pertama. Palangka Raya: UNY Press, 2021.

Suyanto, Joko. "Gender dan Sosialisasi", (Jakarta: Nobel Edu media)

Syahputri, Addini Zahra, Fay Della Fallenia, and Ramadani Syafitri. "Kerangka Berpikir Penelitian Kuantitatif." *Tarbiyah: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Pengajaran* 2, no. 1 (2023): 160–66.

Widodo, Slamet, and Dkk. *Buku Ajar Metodologi Penelitian*. Cv Science Techno DirectP CV Science Techno Direct Perum Korpri, Pangkalpinang, 2023.

Wiroso. *Produk Perbankan Syariah*. 1 Cet.1 –. Jagakarsa: LPFE Usakti, 2011.

Yayu Padaniyah and Haryono S.Pd, M.Si. "Perspektif Sosisologi Ekonomi Dalam Pemutusan Hubungan Kerja Karyawan Perusahaan Di Masa Pandemi Covid-19," Point: *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* 3, no. 1 (2021), hal 32.







DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
NOMOR : B-1244/In.39/FEBI.04/PP.00.9/04/2024

TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR MAHASISWA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAEPARE

- Menimbang
- a. Bahwa untuk menjamin kualitas skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN Parepare, maka dipandang perlu penetapan pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa tahun 2024
 - b. Bahwa yang tersebut namanya dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu untuk diserahi tugas sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa.
- Mengingat
- 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - 2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
 - 3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - 4. Peraturan Pemerintah RI Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan
 - 5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 13 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Pemerintah RI Nomor: 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
 - 6. Peraturan Presiden RI Nomor 29 Tahun 2018 tentang Institut Agama Islam Negeri Parepare;
 - 7. Keputusan Menteri Agama Nomor: 394 Tahun 2003 tentang Pembukaan Program Studi;
 - 8. Keputusan Menteri Agama Nomor 387 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Program Studi pada Perguruan Tinggi Agama Islam;
 - 9. Peraturan Menteri Agama Nomor 35 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Parepare
 - 10. Peraturan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 2019 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Parepare.
- Memperhatikan :
- a. Surat Pengesahan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran Nomor: SP DIPA-025.04.2..307381/2024, tanggal 24 November 2023 tentang DIPA IAIN Parepare Tahun Anggaran 2024
 - b. Surat Keputusan Rektor Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor: 361 Tahun 2024 Tahun 2024, tanggal 21 Februari 2024 tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;
- Menetapkan
- a. Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare Tahun 2024
 - b. Menunjuk saudara: **Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.**, sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir bagi mahasiswa :
Nama Mahasiswa : PUTRI ANASTASIA
NIM : 2120203861206078
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Penelitian : PENGARUH SOSIALISASI TERHADAP PREFERENSI MASYARAKAT DALAM MEMILIH PRODUK BANK SYARIAH DI KELURAHAN PANGKAJENE
 - c. Tugas pembimbing adalah membimbing dan mengarahkan mahasiswa mulai pada penyusunan sinopsis sampai selesai sebuah karya ilmiah yang berkualitas dalam bentuk skripsi/tugas akhir;
 - d. Segala biaya akibat diterbitkannya surat keputusan ini dibebankan kepada Anggaran belanja IAIN Parepare;
 - e. Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan Parepare

Pada tanggal 22 April 2024

Dekan,



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.

NIP 197102082001122002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

BERITA ACARA
REVISI JUDUL SKRIPSI

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menyatakan bahwa Mahasiswa:

Nama : PUTRI ANASTASIA
N I M : 2120203861206078
Prodi : Perbankan Syariah

Menerangkan bahwa judul skripsi semula:

PENGARUH SOSIALISASI TERHADAP PREFERENSI MASYARAKAT DALAM
MEMILIH PRODUK BANK SYARIAH DI KELURAHAN PANGKAJENE

Telah diganti dengan judul baru:

PENGARUH SOSIALISASI TERHADAP PREFERENSI NASABAH DALAM
MEMILIH BANK SYARIAH DI KELURAHAN PANGKAJENE KECAMATAN
MARITENGNGAE

dengan alasan / dasar:

Judul sebelumnya kurang sesuai dengan fokus penelitian yang sebenarnya

Demikian berita acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 16 Juli 2025

Pembimbing Utama

Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag
NIP. 197102082001122002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 **(0421) 21307** **(0421) 24404**
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-607/ln.39/FEBI.04/PP.00.9/02/2025

17 Februari 2025

Sifat : Biasa

Lampiran : -

H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI SIDENRENG RAPPANG
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
di
KAB. SIDENRENG RAPPANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	: PUTRI ANASTASIA
Tempat/Tgl. Lahir	: LANCIRANG, 26 April 2003
NIM	: 2120203861206078
Fakultas / Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah
Semester	: VIII (Delapan)
Alamat	: LINGK. II LANCIRANG, KELURAHAN LANCIRANG, KECAMATAN PITU RIAWA, KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah BUPATI SIDENRENG RAPPANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PENGARUH SOSIALISASI TERHADAP PREFERENSI NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK BANK SYARIAH DI KELURAHAN PANGKAJENE KECAMATAN MARITENGNGAE

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 24 Februari 2025 sampai dengan tanggal 26 Maret 2025.

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

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare



PEMERINTAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

JL. HARAPAN BARU KOMPLEKS SKPD BLOK A NO. 5 KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
PROVINSI SULAWESI SELATAN

Telepon (0421) - 3590005 Email : ptsp_sidrap@yahoo.co.id Kode Pos : 91611

IZIN PENELITIAN

Nomor : 105/IP/DPMPTSP/2/2025

DASAR 1. Peraturan Bupati Sidenreng Rappang No. 1 Tahun 2017 Tentang Pendeklegasian Kewenangan di Bidang Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Sidenreng Rappang

2. Surat Permohonan **PUTRI ANASTASIA** Tanggal **19-02-2025**

3. Berita Acara Telaah Administrasi / Telaah Lapangan dari Tim Teknis

DPMPTSP PROVINSI SULAWESI SELATAN

Nomor **B-607/In.39/FEBI.04/PP.00.9/02/202** Tanggal **17-02-2025**

MENGIZINKAN

KEPADА

NAMA : **PUTRI ANASTASIA**

ALAMAT : **LNGK. II LANCIRANG, KELURAHAN LANCIRANG**

UNTUK : melaksanakan Penelitian dalam Kabupaten Sidenreng Rappang dengan keterangan sebagai berikut :

NAMA LEMBAGA / UNIVERSITAS : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE**

JUDUL PENELITIAN : **"PENGARUH SOSIALISASI TERHADAP PREFERENSI NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK BANK SYARIAH DI KELURAHAN PANGKAJENE KECAMATAN MARITENGNGAE"**

LOKASI PENELITIAN : **KELURAHAN PANGKAJENE**

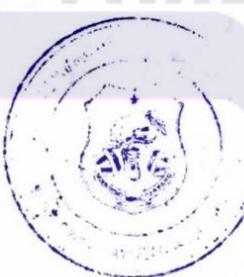
JENIS PENELITIAN : **KUANTITATIF**

LAMA PENELITIAN : **24 Februari 2025 s.d 26 Maret 2025**

Izin Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung

Dikeluarkan di : Pangkajene Sidenreng

Pada Tanggal : 19-02-2025



Biaya : Rp. 0,00

embusan :
. PTSP SIDRAP



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP2M)
Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91131 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404 PO
Box 909 Parepare 91100 website: lp2m.iainpare.ac.id, email: lp2m@iainpare.ac.id

SURAT KETERANGAN

No. B-416/ln.39/LP2M.07/PP.00.9/07/2025

Nama : Muhammad Haramain, M.Sos.I
NIP : 198403122015031002
Pangkat/Golongan : Penata Tk.I/IIId
Jabatan : Ketua LP2M IAIN Parepare

Dengan ini menyatakan bahwa identitas di bawah ini :

Nama : Putri Anastasia
NIM : 2120203861206078
Semester : 8 (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Benar telah selesai melakukan penelitian di IAIN Parepare untuk keperluan penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dengan judul "Pengaruh Sosialisasi Terhadap Preferensi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae" di Kabupaten Sidenreng Rappang dari bulan Februari - Maret tahun 2025.

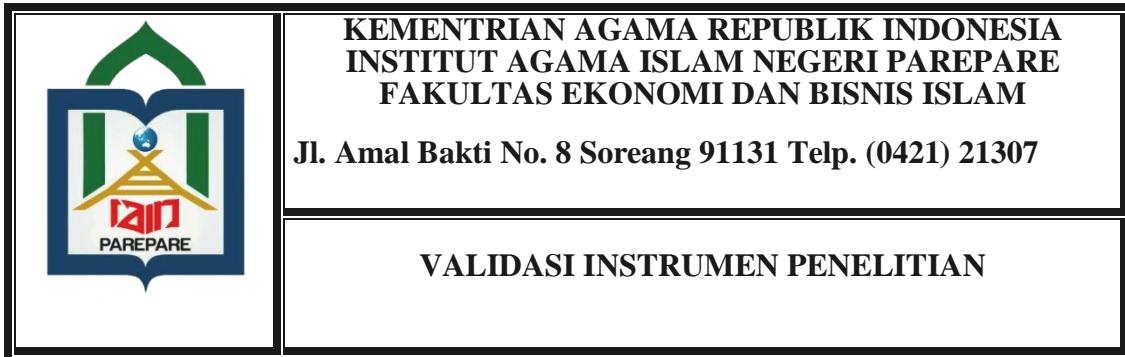
Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar - benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 23 Juli 2025
Ketua LP2M



Muhammad Haramain, M.Sos.I
NIP. 19840312 201503 1 002

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Besar Sertifikasi Elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN).



Nama Mahasiswa : Putri Anastasia
Nim : 2120203861206078
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Pengaruh Sosialisasi terhadap Preferensi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritenggae

KUESIONER PENELITIAN

Yth : Bapak/Ibu Responden

Hal : Kuesioner Penelitian

Dengan Hormat,

Berkenan dengan penyusunan skripsi saya yang berjudul “Pengaruh Sosialisasi terhadap Preferensi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritenggae”

Saya : Putri Anastasia (2120203861206078) mahasiswi jenjang S-1, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare bermaksud melakukan penelitian dilingkungan perbankan. Oleh karena itu, saya memohon kepada Bapak/Ibu untuk membantu dalam pengisian kuesioner sebagai bahan penulisan skripsi saya. Semua jawaban yang Bapak/Ibu

berikan dijamin kerahasiannya oleh peneliti dan tidak untuk dipublikasikan kepada umum atau pihak manapun, kecuali kesimpulan akhir yang diperoleh berdasarkan hasil pengujian statistik.

Demikian surat permohonan kami. Atas kesedian dan partisipasi Bapak/Ibu sebagai responden, saya ucapkan terimakasih.

Hormat Peneliti,



Putri Anastasia

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama =
2. Alamat =
3. Jenis Kelamin = Laki-Laki Perempuan
4. Pendidikan Terakhir
 - a. SD
 - b. SMP
 - c. SMA
 - d. Diploma (D1,D2,D3)
 - e. Sarjana
5. Umur
 - a. 15>25
 - b. 26>35
 - c. 36>45
 - d. 46>55
 - e. 56>60

6. Pekerjaan

- a. Belum/Tidak Bekerja
- b. Aparatur/Pejabat Negara
- c. Tenaga Pengajar
- d. Wiraswasta
- e. Pertanian/Peternakan
- f. Nelayan
- g. Pelajar/Mahasiswa
- h. Tenaga Kesehatan
- i. Pensiunan
- j. Lainnya

II. PETUNJUK PENGISIAN

1. Pernyataan yang ada, mohon dibaca dan dipahami dengan sebaik-baiknya, sehingga tidak ada pernyataan yang tidak terisi atau terlewat.
2. Berikan tanda checklist (✓) pada jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/I pada kolom yang telah disediakan. Pilihlah jawaban yang sesuai pendapat atau pernyataan.

Dengan keterangan di bawah ini

SS	: Sangat Setuju	= 5
S	: Setuju	= 4
N	: Netral	= 3
TS	: Tidak Setuju	= 2
STS	: Sangat Tidak Setuju	= 1

3. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja.

4. Terimakasih atas partisipasi Anda.

DAFTAR PERTANYAAN

1. Variabel Sosialisasi (*x*)

No.	Indikator Variabel	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
	<i>Paparan Informasi</i>					
1.	Informasi yang diberikan tentang produk perbankan syariah dalam sosialisasi jelas dan mudah dimengerti.					
2.	Metode atau media yang digunakan dalam sosialisasi sangat membantu untuk memahami informasi (misalnya, brosur, presentasi, media sosial).					
3.	Penyampaian informasi tentang produk perbankan syariah dilakukan oleh sosialisator yang profesional dan berkompeten.					
4.	Sosialisasi dilakukan pada waktu yang tepat dan tidak mengganggu aktivitas nasabah.					
5.	Sosialisasi memberikan informasi yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan nasabah.					

	<i>Tanggapan Sosial</i>					
1.	Sosialisasi memberikan saya kesempatan untuk berbicara tentang kebingungan yang saya miliki mengenai produk bank syariah.					
2.	Sosialisasi ini memberi ruang untuk pertanyaan dan diskusi yang bermanfaat bagi pemahaman saya tentang produk bank syariah.					
3.	Sosialisasi ini membantu saya memahami lebih baik produk bank syariah, sehingga saya dapat memberikan feedback yang lebih berguna.					
4.	Sosialisasi ini memberikan ruang bagi saya untuk memberikan feedback tentang bagaimana produk bank syariah dapat lebih diterima oleh masyarakat.					
5.	Sosialisasi ini memberikan ruang bagi saya untuk bertanya dan memperoleh penjelasan lebih lanjut jika diperlukan.					
	<i>Sikap Positif Terhadap Perilaku</i>					
1.	Saya merasa puas dengan proses sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah.					
2.	Pembicara dalam sosialisasi sangat profesional dan dapat menjelaskan produk bank syariah dengan baik.					
3.	Saya merasa tertarik untuk menggunakan produk bank syariah setelah sosialisasi.					

4.	Sosialisasi ini memberikan informasi yang lengkap dan cukup untuk membantu saya dalam memilih produk bank syariah.					
5.	Saya merasa lebih yakin memilih produk bank syariah setelah mengikuti sosialisasi ini.					
	<i>Persepsi Kemampuan (Perceived Behavior Control)</i>					
1.	Saya sekarang lebih memahami produk bank syariah setelah mengikuti sosialisasi.					
2.	Saya bisa membedakan produk bank syariah dan bank konvensional setelah sosialisasi.					
3.	Sosialisasi ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang syarat dan ketentuan produk bank syariah.					
4.	Sosialisasi ini memberikan penjelasan yang jelas tentang manfaat dan keunggulan produk bank syariah.					
	<i>Tanggapan Sosial</i>					
1.	Sosialisasi memberikan saya kesempatan untuk berbicara tentang kebingungan yang saya miliki mengenai produk bank syariah.					
2.	Sosialisasi ini memberi ruang untuk pertanyaan dan diskusi yang bermanfaat bagi pemahaman saya					

	tentang produk bank syariah.				
3.	Sosialisasi ini membantu saya memahami lebih baik produk bank syariah, sehingga saya dapat memberikan feedback yang lebih berguna.				
4.	Sosialisasi ini memberikan ruang bagi saya untuk memberikan feedback tentang bagaimana produk bank syariah dapat lebih diterima oleh masyarakat.				
5.	Sosialisasi ini memberikan ruang bagi saya untuk bertanya dan memperoleh penjelasan lebih lanjut jika diperlukan.				

2. Variable Preferensi Masyarakat (y)

No.	Indikator Variabel	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
	<i>Religius</i>					
1.	Saya memilih produk perbankan karena sesuai dengan prinsip syariah.					
2.	Saya mempertimbangkan faktor kehalalan dalam memilih produk bank syariah.					
3.	Saya memilih produk bank syariah karena bebas dari unsur riba.					

4.	Saya merasa lebih tenang dan aman menggunakan produk bank syariah karena sesuai dengan aturan agama.				
5.	Sosialisasi mengenai bank syariah meningkatkan pemahaman saya tentang pentingnya produk yang sesuai dengan ajaran agama.				
	<i>Layanan</i>				
1.	Bank Syariah sering melakukan sosialisasi mengenai produk mereka kepada masyarakat.				
2.	Saya puas dengan cara Bank Syariah menyosialisasikan produk mereka melalui berbagai saluran komunikasi (misalnya seminar, media sosial, brosur).				
3.	Layanan <i>customer service</i> Bank Syariah memberikan penjelasan yang jelas dan memadai tentang produk mereka				
4.	Layanan yang diberikan oleh Bank Syariah untuk produk yang saya pilih sangat memuaskan.				
	<i>Produk dan Jasa</i>				
1.	Sosialisasi yang saya terima dari Bank Syariah membuat saya lebih memahami produk-produk yang mereka tawarkan.				

2.	Bank Syariah menawarkan berbagai produk yang sesuai dengan kebutuhan saya.				
3.	Sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah memudahkan saya untuk mengakses produk yang mereka tawarkan.				
4.	Sosialisasi yang saya terima memberikan informasi yang jelas tentang keunggulan produk Bank Syariah dibandingkan produk bank lain.				
5.	Saya merasa aman dalam menggunakan produk-produk Bank Syariah karena mereka menjaga keamanan transaksi dan data pribadi.				
	<i>Kepercayaan dan Reputasi</i>				
1.	Saya merasa yakin bahwa Bank Syariah menjalankan prinsip syariah secara konsisten dalam seluruh produk dan layanan mereka.				
2.	Saya merasa aman dan percaya bahwa Bank Syariah menjaga kerahasiaan dan keamanan transaksi saya.				
3.	Sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah telah meningkatkan kepercayaan saya terhadap produk dan layanan mereka.				
4.	Saya percaya bahwa Bank Syariah berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada nasabahnya dalam jangka panjang.				

5.	Bank Syariah dikenal memiliki reputasi yang baik dalam hal kepuasan nasabah, terutama terkait dengan pelayanan dan produk yang mereka tawarkan.				
	<i>Kualitas Layanan</i>				
1.	Waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan pelayanan di Bank Syariah sangat cepat dan efisien.				
2.	Bank Syariah cepat dan sigap dalam menangani masalah atau keluhan yang saya ajukan.				
3.	Bank Syariah menawarkan layanan yang fleksibel yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan saya.				
4.	Kualitas pelayanan yang saya terima mempengaruhi preferensi saya dalam memilih produk di Bank Syariah.				
	<i>Keuntungan Ekonomi</i>				
1.	Saya merasa produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah memberikan keuntungan finansial yang baik dibandingkan dengan produk bank konvensional.				
2.	Menurut saya, sistem bagi hasil di Bank Syariah lebih baik daripada sistem bunga di bank konvensional.				
3.	Saya merasa keuntungan yang diberikan oleh Bank Syariah lebih baik dibandingkan dengan bank lain yang tidak berbasis syariah.				

4.	Sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah telah memberikan informasi yang jelas mengenai keuntungan ekonomi yang bisa saya peroleh dari produk mereka.				
5.	Bank Syariah memberikan penjelasan yang transparan tentang bagaimana keuntungan atau bagi hasil dihitung pada produk mereka.				
<i>Sosial dan Budaya</i>					
1.	Saya merasa produk Bank Syariah sesuai dengan nilai sosial yang berlaku di masyarakat sekitar saya.				
2.	Saya merasa produk Bank Syariah sangat relevan dengan gaya hidup dan kebutuhan sosial saya sehari-hari.				
3.	Sosialisasi yang dilakukan oleh keluarga atau teman sangat mempengaruhi keputusan saya dalam memilih bank syariah.				
4.	Keputusan saya dalam memilih produk bank syariah sangat dipengaruhi oleh pandangan sosial masyarakat sekitar.				
5.	Sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah berdampak positif dalam memperkenalkan dan mempertahankan nilai-nilai budaya yang sejalan dengan prinsip syariah.				

	<i>Regulasi dan Pemerintah</i>				
1.	Saya merasa lebih percaya pada produk Bank Syariah karena adanya kebijakan pemerintah yang mendukung sektor perbankan syariah.				
2.	Saya merasa lebih aman memilih produk Bank Syariah karena regulasi yang ditetapkan pemerintah menjamin keamanan dan kepatuhan syariah produk tersebut.				
3.	Kebijakan pemerintah yang mendukung perbankan syariah mempengaruhi keputusan saya untuk beralih ke Bank Syariah.				
4.	Saya merasa lebih percaya pada Bank Syariah karena regulasi pemerintah menjamin bahwa produk yang ditawarkan selalu sesuai dengan prinsip syariah.				
5.	Pemerintah secara aktif mengawasi pelaksanaan prinsip syariah dalam produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah.				

Setelah mencermati instrument dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul diatas, maka instrument tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 18 Maret 2025

Mengetahui:

Pembimbing Utama


Dr. Muzalifah Muhammadun, M.Ag.

NIP : 197102082001122002



IDENTITAS RESPONDEN

NAMA	ALAMAT	JENIS KELAMIN	PENDIDIKAN TERAKHIR	UMUR	PEKERJAAN
Nur Azzahra Putri	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
M. Fauzan Azima	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Adistyara Rhesaputri	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Asmiranda	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Lilis Hariyani	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Aisyah Dwi Yulian Amri	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Nurul Aisyah	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Astrini A	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Belum/Tidak Bekerja
Dewi Maryam	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Alvini	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Muh Sofyan	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muftah Farid	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muthia	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Ulma	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Bella Saphira	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Andriadi	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Sri Astrifo	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Ilaaa	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hikma Fitria Amir	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Chitra Pratiwi	Jln Andi Maramat	Perempuan	Sarjana	46>55	Lainnya
Muh Bakri	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	46>55	Aparatur/Pejabat Negara
Nurwidiyanti	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
St. Nurhalizah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Juddah	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Zulfahmi	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Tenaga Pengajar
Siti Qadhry	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Siti Fatimah Az-Zahra W.	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Ridwan	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pertanian/Peternakan
Alfina	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Shigiet	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta

Riska Aliska	Ameliah	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Agil Syahril Syamsul		Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Aswinda		Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMP	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Megawati		Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Amelia Dwi Putri		Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muhammad Alfian		Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
A.Lukman		Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Adelia		Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hasnah Nurdin		Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	46>55	Lainnya
Fitriyah Nur Pratiwi		Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Luthfi Miftah Fauziy		Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Mirnawati		Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Yusril		Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	15>25	Wiraswasta
Sri Wahyuni		Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Novitasari		Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Wiraswasta
Yogi		Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Nurdin		Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Rahmat		Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hajar Aswar		Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Yusran		Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMA	15>25	Pertanian/Peternakan
Yusril Mahendra		Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	15>25	Pertanian/Peternakan
Rian		Jln Abidin Pido	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Wiraswasta
Abdul Sahar		Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Udin Bin Arsa		Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Nurul Hikmah		Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Farhan		Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Wiraswasta
Rahma Umar		Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Muh. Aziz		Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	15>25	Wiraswasta
Muhammad Ali		Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Wiraswasta
Wahyu Anna		Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Suryani		Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMP	46>55	Wiraswasta
Afni Afdillah Saputri		Jln Andi Makkasau	Perempuan	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa

Wiwi Friyandani	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muhammad Sulfikar	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nizar	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Sinar	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	15>25	Tenaga Pengajar
A.Yervina Acri Anggreni Ms	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Ainun	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	15>25	Tenaga Pengajar
Lukman	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Aparatur/Pejabat Negara
Al Ansyar	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nurul Alfirah	Jln Andi Makkasau	Perempuan	Sarjana	26>35	Pertanian/Peternakan
Sukma	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Rasma	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Awlia	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muh. Fitrah	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Sulistiwati	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Jubi	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Juba	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Adhan	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	26>35	Tenaga Kesehatan
Yusriah	Jln Andi Ujeng	Perempuan	Sarjana	36>45	Wiraswasta
Indra	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Wiraswasta
Nu Aliya Salsabila	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Abid Ahmad Fairuz	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Anggi Anggreni	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	Sarjana	26>35	Lainnya
Nur Hasmah Sage	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hasmawati	Jln Andi Makkasau	Perempuan	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Ridwan	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	Diploma (D1, D2, D3)	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Eka	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Rusni	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muh Ridwan	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hariani	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	26>35	Belum/Tidak Bekerja
Nuraini	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Nur Ain	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Rusni Umar	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Kesehatan

Hamzah U	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	Sarjana	46>55	Aparatur/Pejabat Negara
Diki Dermawan Umar	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Pertanian/Peternakan
Nur Rezki Amalia	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	26>35	Aparatur/Pejabat Negara
Yusril	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Fatimatuzahrah	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Wiraswasta
Putri Sahra	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Ansar	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	26>35	Pertanian/Peternakan
Sofyan	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	26>35	Pertanian/Peternakan
Syamsul Arifin	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Muh. Nawir	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Wiraswasta
Rohana Basri	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Kesehatan
Muhlis	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Wiraswasta
Dewi	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Tenaga Kesehatan
Ali Wardana	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Anita	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Tenaga Kesehatan
Firman	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	26>35	Aparatur/Pejabat Negara
Uwais Hamzah	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	Sarjana	46>55	Pertanian/Peternakan
Hj Jiba	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	46>55	Wiraswasta
Hj Nidar	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	46>55	Lainnya
Rafly	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Tenaga Kesehatan
Makmur	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	Sarjana	46>55	Tenaga Pengajar
Djohan	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	56>60	Lainnya
Darmawati	Jln Jendral Sudirman	Perempuan	SMA	56>60	Lainnya
Dewa Anggara	Jln Jendral Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Sandi Saputra	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Inrajid	Jln Jendral Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Hadra	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	46>55	Lainnya
Nadira	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	36>45	Tenaga Kesehatan
Nazar	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SD	56>60	Pertanian/Peternakan
Halija Mansur	Jln Andi Makkasau	Perempuan	Sarjana	36>45	Tenaga Kesehatan
Hasan	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	46>55	Wiraswasta
Fattah	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta

Nur Hikma	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Fauzan	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Andi Fatimah	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Alfi Launa Fadhillah	Jln Andi Makkasau	Perempuan	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Khaerul	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Dani	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Misnawati Nur	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	46>55	Lainnya
Saenal Masse	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SD	56>60	Pertanian/Peternakan
Aydan	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nurshakila	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Aisyatul Sakina	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Atira Syarifuddin	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Rahmatia	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Ainun Nadjib	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Nur Cahyani	Jln Andi Maramat	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Armanita	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Mutmainnah	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Hafizah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Sudi	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Amiruddin Ahmad	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Wiraswasta
Suardi	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Pipit Pita Sari	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Baharuddin Amir	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Ahmad Yusuf	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Eka Pratiwi	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Tenaga Kesehatan
Hasni Nur	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	56>60	Lainnya
Zeikosita Tendriana	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Adrian	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	26>35	Pertanian/Peternakan
Muh Anwar	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Tenaga Pengajar
Agustiawan	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Taufik Kurniawan	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Haris	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	26>35	Pertanian/Peternakan

Anisa Kadir	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Lainnya
Nurkhafifah	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Athira Siti Yustika	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muh Arhan	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Muh Arfan	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Wiraswasta
Abd Maulana Malik	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Aparatur/Pejabat Negara
Hasriani	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	36>45	Lainnya
Amrianti	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nirwana	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Wiraswasta
Nasrah	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	36>45	Wiraswasta
Nursafika	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Jusma	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Nurfadillah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Amhar Syarif	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Reski Arjuna	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Amalia Ramadhani	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Maya Lestari	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Poppy Ahyani	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Kasmi	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	36>45	Wiraswasta
Zety Aprilia Zainal	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Ratna Sari	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Muh Harun	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Muh Riswan Hamka	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Abd Rahman	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Tenaga Pengajar
Harmiyanti	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Daliah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	56>60	Aparatur/Pejabat Negara
Hj Hudayani Puspita	Jln Andi Ujeng	Perempuan	Sarjana	56>60	Aparatur/Pejabat Negara
Lantohaji	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SD	56>60	Pertanian/Peternakan
Ibrahim	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Lainnya
Muh Aiman	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Muh Idrus	Jln Jenderal	Laki-Laki	SD	56>60	Pertanian/Peternakan

	Sudirman				
Amalia Hamzah	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Tenaga Kesehatan
Amalia Hamzah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Indriati	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	46>55	Wiraswasta
Aidil Ahmad	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Andriansyah	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Dedi Mulyadi	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Kuba	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	56>60	Wiraswasta
Darma	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	36>45	Tenaga Kesehatan
Syahrani	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	Sarjana	36>45	Tenaga Pengajar
Muh Agus	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Hayani	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Ruslan	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Risma	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Jusmawati	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Niarfah	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nur Alya	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Apriani	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Apriani	Jln Andi Maramat	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Tenaga Kesehatan
Sanaria	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	36>45	Wiraswasta
Anjas	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Syaifullah	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	46>55	Tenaga Pengajar
Muh Faiz	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Hayati	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	36>45	Lainnya
Nasruddin	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Wiraswasta
Nurul Auliya	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Anto	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Asriani	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	36>45	Wiraswasta
Alwis	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Salawiyah	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Darwis	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMA	36>45	Wiraswasta
Nurfadillah	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar

Musliadi	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Tenaga Kesehatan
Marwan	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Tenaga Kesehatan
Juharia	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	36>45	Wiraswasta
Asmiranda	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Sardi	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMP	56>60	Pertanian/Peternakan
Manshur	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Muh Rais	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Suherman	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Tenaga Kesehatan
Linayanti	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Linayanti	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Kesehatan
Suriani	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	36>45	Wiraswasta
Karmila	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	36>45	Wiraswasta
Arianto	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Agussalim	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Kurniawan	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Wiraswasta
Apriyanti	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Sumarni	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	46>55	Lainnya
Asrah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Devianti	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Desy Syahrani	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Desi Mentari	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Selfiana	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Aisyah	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Awaluddin	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Kasman	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Muh Fitrah	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	26>35	Lainnya
Haikal Sulaiman	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	26>35	Lainnya
Ikhsan Saleh	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	26>35	Lainnya
Muh Reza	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Adam Mubarak	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya

Ahmad Dani	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Rendy	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Musdalifah Amir	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	26>35	Tenaga Kesehatan
Andi Rafida	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Nur Atmi	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	Sarjana	36>45	Tenaga Kesehatan
Ayu Humairah	Jln Andi Ujeng	Perempuan	Sarjana	26>35	Wiraswasta
Nur Hikmah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Reva Amalia Pratama	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nurhikma	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Syamsurya	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	Diploma (D1, D2, D3)	26>35	Tenaga Kesehatan
Nurfadilah	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Elmanita	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Samrah	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Nurhikma	Jln Andi Ujeng	Perempuan	Sarjana	15>25	Lainnya
Dedy	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Sulaeman	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	Sarjana	46>55	Aparatur/Pejabat Negara
Latifah	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Muh Khusnul	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	15>25	Wiraswasta
Nur Jannah	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	26>35	Aparatur/Pejabat Negara
Akifa Naila	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Atika	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Syarifuddin	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Andi Fitri	Jln Abidin Pido	Perempuan	Sarjana	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Rabiyatul Adawiah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Nur Hikmah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Nurfafillah	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muhammad Jefri	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Firdaus	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Firman Saputra	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Alfiansyah	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Putri Ayu	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya

Aina Marwah	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Ratu	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muhammad Umar	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Jusman	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Andi Azlina	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
ariana	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Hasnuar	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	36>45	Lainnya
Azriel	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Akifa Naila	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nuramalia	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hj Nurhayati	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	46>55	Lainnya
Iping	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Hasana	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	46>55	Lainnya
H. Summase Bin Sennang Katta	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Anis Saleng	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	Sarjana	46>55	Tenaga Pengajar
Nurrahma Ramadhani	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Belum/Tidak Bekerja
Agung Sanjaya	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMP	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Maya Masyita	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	36>45	Wiraswasta
Irfan Kurniawan	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMP	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Aldo Kurniawan	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
H. Jamaludin	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Hj. Rahmawati	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	46>55	Tenaga Pengajar
Haisah	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	46>55	Wiraswasta
A. Taufiq	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	46>55	Lainnya
Akmal	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Gazali	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Muh Reza Saputra	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMP	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muh Rifqy Saputra	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hj. Nirwana	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Tahir	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Aulia Dahlan	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMP	15>25	Pelajar/Mahasiswa

Meldwina	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Ardiansyah	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Rijal Kurani	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muhammad Sulfikar	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hj Hudayani Puspita	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Sarjana	46>55	Tenaga Pengajar
Supardi	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Hj Wana	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Hikma Hidayah	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
H. Bahar Badarong	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Ira	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	36>45	Lainnya
Sri Ulfayanti	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	Sarjana	36>45	Aparatur/Pejabat Negara
Anugrah	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Adelya	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Andi Fatir	Jln Lanto Daeng Pasewang	Laki-Laki	SMP	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Mustika	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
H. Nohong	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	56>60	Pertanian/Peternakan
Nasrah	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Sultan	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Mariana Rahman	Jln Andi Makkasau	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Nur Zaskia	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Darma	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	26>35	Wiraswasta
Abd Rahman Bakri	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Nasruddin	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Aparatur/Pejabat Negara
Aidil	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Arham	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Asmaul Husna	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
H. Syaharuddin	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Wiraswasta
Muh Fadel	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muh Wan Asri	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Fajrul Sahar	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Arya Ardinata	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Muh Fahri Yahya	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Wiraswasta
Muh Firmansyah	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa

Aqsha Muliadi	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Tri Wulandari	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Zafwan Syahril	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Wardayanti	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	Diploma (D1, D2, D3)	15>25	Tenaga Kesehatan
Alma Yunita Sahar	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Hikmah Purnama	Jln Jenderal Sudirman	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nur Rahmadhani	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Rusman	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Fatwa	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Hendra	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Nurul Wahyuni	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Widyastuti	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
H. Herman	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	Sarjana	36>45	Wiraswasta
Burhan	Jln Andi Mappanyukki	Laki-Laki	SMA	46>55	Pertanian/Peternakan
Juni	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	36>45	Pertanian/Peternakan
Nur Azima Anwar	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Sukmawati	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	26>35	Lainnya
Nasrah Handayani	Jln Andi Ujeng	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Nurul Fahmi	Jln Andi Maramat	Perempuan	SMA	15>25	Pelajar/Mahasiswa
Azma Mutmainna	Jln Abidin Pido	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Suci Adawiyah	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Aulia Maghfirah	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Wahyudi	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Aslan	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Wiraswasta
Muh Ramadhan	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Andi Marwah	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Rahim Nur	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	15>25	Wiraswasta
Moh Rifky	Jln Abidin Pido	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Aldiansyah	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Wahyuni Amir	Jln Andi Makkasau	Perempuan	SMA	26>35	Tenaga Kesehatan
Abd Azis	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Indrawan	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	26>35	Pertanian/Peternakan
Muh. Mahfud	Jln Andi Makkasau	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta

Alamsyah Tahir	Jln Jenderal Sudirman	Laki-Laki	SMA	15>25	Lainnya
Deva Putri Hafid	Jln Andi Ujeng	Perempuan	Sarjana	26>35	Tenaga Pengajar
Andi Magfirah	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	15>25	Lainnya
Hariani	Jln Lanto Daeng Pasewang	Perempuan	Sarjana	26>35	Lainnya
Salman	Jln Andi Ujeng	Laki-Laki	SMA	26>35	Pertanian/Peternakan
Muh. Sulaiman	Jln Andi Maramat	Laki-Laki	SMA	26>35	Wiraswasta
Salmawati	Jln Andi Mappanyukki	Perempuan	SMA	26>35	Tenaga Kesehatan



**TABULASI DATA HASIL HASIL PENELITIAN VARIABEL X
(SOSIALISASI)**

RESPONDEŃ	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	TOTAL
1	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	5	4	4	3	4	5	3	4	5	69
2	3	3	4	3	4	5	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	67
3	3	3	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	83
4	4	3	5	3	5	5	3	4	3	4	3	4	4	4	3	5	5	4	4	75
5	5	4	4	4	4	4	5	3	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	82
6	3	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	83
7	5	4	3	3	4	4	5	4	3	5	4	4	3	5	3	3	5	4	6	77
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	94
9	5	4	5	3	3	5	3	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	81
10	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	87
11	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	83
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
13	4	3	5	5	5	4	3	4	5	3	3	5	3	5	5	5	5	5	4	81
14	3	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	3	5	4	3	3	4	5	80
15	4	5	4	3	5	5	5	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	83
16	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	92
17	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	89
18	4	4	4	3	3	5	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	67
19	4	5	3	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	84
20	5	5	5	5	4	4	4	3	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	3	82
21	5	4	5	5	5	3	5	3	4	3	4	5	4	4	4	4	3	5	4	79
22	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	3	5	5	4	5	5	4	5	85
23	5	5	3	5	5	4	3	5	3	3	4	4	3	5	4	3	4	4	3	75
24	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	88
25	5	3	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	3	5	5	84
26	3	3	5	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	68
27	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	66
28	4	4	3	4	5	3	3	5	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	70
29	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	67
30	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	4	67
31	5	5	5	5	3	4	3	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	78
32	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	67
33	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	92
34	5	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	86
35	4	4	4	3	3	4	4	3	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	3	76
36	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	89
37	5	3	4	4	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	73
38	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	92
39	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	86
40	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	89
41	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	93
42	5	3	5	4	3	3	3	3	3	4	5	4	5	5	5	5	5	4	3	77
43	5	5	5	3	5	4	4	5	5	3	4	5	5	4	4	4	5	5	5	85
44	3	5	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	5	4	5	5	3	74
45	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	67
46	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	84
47	3	3	4	5	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	72
48	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4	81
49	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	70
50	3	5	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	5	4	4	4	5	3	73

51	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	86
52	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	89
53	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	67
54	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	84
55	4	3	4	3	3	5	3	4	3	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	79
56	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	93
57	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	87
58	4	4	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	76
59	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	91
60	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	86
61	5	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	78
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	94
63	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	85
64	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	3	3	81
65	4	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	78
66	4	4	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	85
67	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	5	3	3	3	69
68	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
69	3	3	3	3	5	4	5	4	5	5	5	5	3	5	3	3	4	3	3	74
70	5	3	4	5	5	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	71
71	5	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	68
72	4	3	5	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	72
73	3	3	4	5	4	4	3	5	5	4	5	3	3	4	5	3	4	5	3	75
74	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	72
75	3	3	5	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	5	4	4	68
76	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
77	3	5	3	5	3	5	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	5	4	74
78	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	3	4	3	5	4	3	4	3	74
79	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
80	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	92
81	5	4	5	4	4	3	5	3	5	4	4	4	3	3	5	4	4	5	3	77
82	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	87
83	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	89
84	3	4	5	4	3	4	4	5	5	3	4	4	5	4	5	3	4	4	4	77
85	3	5	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	66
86	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	70
87	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	92
88	3	3	5	4	3	5	3	3	3	5	3	4	4	3	4	4	4	3	4	70
89	3	3	4	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	73
90	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	90
91	4	3	3	5	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	67
92	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
93	3	3	4	5	4	5	5	4	5	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	74
94	5	4	4	4	3	4	5	5	5	5	4	5	5	3	4	3	5	4	4	81
95	4	5	4	5	3	4	4	4	5	5	4	3	4	3	5	4	3	4	5	78
96	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	84
97	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	87
98	3	4	5	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	5	3	3	74
99	3	3	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	83
100	4	4	4	4	5	5	5	3	4	4	5	4	3	4	4	3	5	4	4	78

101	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	94	
102	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	5	5	4	69
103	5	3	5	4	4	3	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	84	
104	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	5	4	5	4	78
105	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	92	
106	3	4	5	3	3	4	4	3	4	3	5	4	5	5	4	4	4	4	4	75	
107	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	5	4	68	
108	5	3	4	4	5	3	4	3	3	4	3	4	3	5	3	4	3	3	3	69	
109	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	93	
110	4	3	5	4	5	5	5	5	4	4	3	3	5	5	3	4	4	4	3	78	
111	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	89	
112	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	92	
113	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	93	
114	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94	
115	4	3	3	4	5	4	4	3	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	79	
116	5	4	5	4	4	5	3	5	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	74	
117	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	88	
118	5	4	4	3	5	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	75	
119	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	88	
120	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	88	
121	5	5	5	3	5	4	5	3	5	4	3	3	5	4	3	5	5	4	4	80	
122	5	3	5	3	5	5	5	3	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	5	80	
123	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	68	
124	4	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	4	4	3	5	3	5	4	5	78	
125	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	89	
126	5	3	4	3	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	83	
127	3	3	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	5	3	3	4	75	
128	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95	
129	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	66	
130	5	4	5	3	4	5	4	4	5	3	5	5	3	4	4	4	4	5	3	79	
131	4	4	3	4	4	3	5	4	4	3	3	4	3	4	4	4	5	3	4	72	
132	4	4	4	5	4	4	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	82	
133	3	4	4	4	5	4	3	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	5	4	75	
134	5	4	4	5	5	4	4	3	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	80	
135	5	3	3	5	3	3	3	3	5	3	5	4	3	5	3	3	5	5	5	74	
136	4	3	3	4	4	4	5	4	5	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	71	
137	3	5	4	4	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	5	3	4	4	4	76	
138	3	5	3	5	5	4	4	4	3	4	5	5	4	4	3	5	4	5	5	80	
139	5	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	5	3	4	5	4	3	72	
140	4	3	3	5	4	5	3	4	4	4	3	5	3	4	4	3	4	5	4	74	
141	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	3	4	86	
142	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95	
143	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	90	
144	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	5	4	4	4	4	3	70	
145	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	91	
146	3	3	4	4	4	3	3	3	3	5	4	3	4	3	5	4	4	4	3	69	
147	3	3	5	3	4	5	3	3	5	3	3	5	4	3	5	4	4	4	3	71	
148	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	68	
149	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	5	81	
150	5	5	4	3	5	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	74	

151	3	4	3	5	3	3	4	4	3	5	4	3	3	4	4	3	4	4	3	69
152	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
153	4	3	4	4	4	4	3	3	5	3	4	5	5	3	5	4	5	4	5	77
154	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	91
155	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93
156	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	66
157	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	85
158	5	4	3	3	5	5	3	4	3	3	4	4	5	5	3	3	4	4	3	73
159	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	91
160	4	5	4	3	4	4	3	4	5	3	5	4	5	3	3	4	4	4	3	74
161	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
162	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	90
163	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	90
164	3	5	3	5	3	5	3	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	81
165	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
166	5	3	3	3	4	4	4	4	5	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	71
167	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	82
168	5	5	4	4	4	3	4	5	5	3	3	5	4	5	4	3	5	4	5	80
169	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	86
170	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5	4	5	5	3	5	5	78
171	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	90
172	4	4	5	5	5	3	5	3	5	4	3	5	4	3	3	3	5	3	5	77
173	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	67
174	3	5	4	5	5	4	4	4	3	3	5	3	5	4	4	4	3	5	5	78
175	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	88
176	3	5	5	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	4	5	4	3	4	70
177	4	4	5	3	3	5	3	4	5	4	4	4	4	3	4	3	4	5	3	74
178	4	3	4	4	3	5	3	3	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	78
179	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	5	5	3	5	3	3	3	67
180	3	3	3	5	4	5	4	4	4	5	3	3	3	5	3	3	4	3	5	72
181	5	5	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	3	68
182	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	88
183	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	89
184	5	4	3	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	84
185	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	93
186	4	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	5	5	5	3	80
187	4	3	4	5	4	5	3	3	5	3	5	5	4	4	4	5	3	4	3	76
188	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	88
189	3	5	5	3	3	3	5	5	4	4	4	3	5	5	4	5	5	5	4	80
190	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	87
191	4	4	3	4	5	3	4	3	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4	5	74
192	5	4	4	5	3	4	4	3	4	5	3	4	5	4	4	5	5	3	3	77
193	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	94
194	5	4	3	5	3	3	4	3	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	70
195	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	92
196	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	91
197	5	4	4	3	3	3	3	3	5	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	68
198	5	4	4	3	3	3	4	4	5	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	71
199	4	5	5	4	3	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	80
200	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94

201	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	80
202	4	3	5	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	5	4	4	3	3	4	71
203	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	3	4	4	85
204	3	4	3	3	3	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	81
205	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93
206	5	4	3	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	88
207	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	3	5	3	4	4	83
208	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	94
209	3	3	4	3	5	4	3	3	3	3	4	5	3	5	5	5	5	4	3	73
210	4	5	3	3	5	4	5	4	5	3	4	5	5	4	4	5	4	5	4	81
211	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	90
212	5	5	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	69
213	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	85
214	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
215	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	89
216	3	3	5	5	5	5	5	3	3	3	3	4	4	4	3	4	5	4	4	75
217	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	87
218	5	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	66
219	3	5	4	4	3	5	3	4	3	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	80
220	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93
221	3	4	5	3	5	4	2	4	3	2	3	4	4	4	5	3	3	5	4	70
222	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
223	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	91
224	5	3	4	5	4	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	4	5	5	5	87
225	2	4	5	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	5	4	3	3	67
226	4	5	5	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	2	4	3	5	3	4	72
227	3	4	5	4	5	3	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	85
228	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	3	4	5	3	4	4	3	5	82
229	5	3	5	4	5	3	3	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	83
230	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	5	68
231	4	4	5	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	5	3	4	70
232	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	5	4	3	5	4	4	3	3	4	76
233	3	5	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	3	3	4	74
234	3	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	3	3	3	81
235	4	3	3	3	4	4	3	5	4	5	5	4	4	3	3	4	5	3	3	72
236	5	5	4	4	5	3	4	4	5	3	3	5	5	3	5	4	3	4	5	79
237	3	4	5	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	87
238	3	3	4	3	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	81
239	5	5	3	5	3	4	5	3	3	4	3	4	3	4	5	5	5	5	4	78
240	4	3	4	4	3	4	5	4	2	4	4	4	2	3	4	3	4	4	3	68
241	3	5	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	2	4	3	4	3	4	5	68
242	3	5	5	4	5	5	3	4	4	3	3	3	4	4	4	5	3	3	5	75
243	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
244	4	4	5	4	4	3	3	3	3	4	3	5	4	5	3	5	4	4	3	73
245	3	4	4	3	5	4	3	4	5	5	5	4	4	4	4	3	3	4	4	76
246	3	4	4	5	4	3	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	84
247	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
248	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	91
249	4	5	5	3	5	4	4	4	4	3	4	4	3	4	5	4	5	5	4	79
250	5	3	5	3	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	87

251	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	91
252	4	4	5	4	3	4	5	3	3	3	5	4	5	5	4	3	4	4	75
253	3	3	4	4	3	2	3	2	4	3	5	4	5	4	3	5	4	4	70
254	3	5	4	5	4	5	4	3	3	4	4	4	5	4	5	3	3	3	74
255	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	91
256	3	3	3	4	3	3	3	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	72
257	4	3	3	4	4	4	5	3	4	4	5	5	4	3	5	5	4	5	79
258	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	3	4	4	3	81
259	5	4	5	4	4	4	5	4	3	4	4	3	4	4	3	3	5	4	76
260	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	90
261	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	3	82
262	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	86
263	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93
264	3	4	3	3	5	3	3	5	4	3	5	4	3	3	3	4	3	3	67
265	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	94
266	5	4	4	5	5	4	5	4	5	3	3	3	4	4	4	4	3	5	79
267	3	4	3	4	4	4	3	3	3	5	4	5	4	5	5	3	5	5	75
268	4	3	4	4	3	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	3	4	80
269	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	4	5	4	83
270	4	3	4	5	5	3	3	5	5	5	4	5	4	3	4	3	4	5	77
271	5	3	5	4	4	3	3	4	5	3	5	5	3	4	5	4	4	4	77
272	4	3	4	3	4	5	4	3	3	5	3	4	3	5	3	3	4	5	72
273	4	4	4	3	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	82
274	3	3	5	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	2	4	4	4	3	67
275	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	91
276	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	3	5	5	3	3	78
277	3	5	4	5	4	3	3	3	4	5	3	5	4	3	4	3	3	5	72
278	3	4	4	3	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	83
279	4	5	4	3	2	3	5	3	4	3	2	3	4	3	4	3	3	5	67
280	3	5	5	3	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	83
281	3	3	5	4	3	5	3	4	3	4	4	5	4	3	4	3	5	3	72
282	3	3	4	4	5	4	3	3	4	4	4	5	4	3	4	3	4	4	71
283	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	93
284	3	3	4	5	4	4	3	4	2	3	4	3	3	4	3	4	3	4	66
285	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	86
286	4	4	3	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3	3	5	3	3	4	69
287	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	88
288	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	93
289	5	3	5	4	4	4	3	5	3	3	4	3	4	4	5	5	5	4	76
290	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	5	3	5	4	5	4	5	5	86
291	3	4	5	4	5	3	4	4	5	5	5	3	5	4	5	4	5	5	83
292	4	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	90
293	3	5	3	4	3	4	3	5	5	4	5	5	4	4	4	3	4	5	76
294	5	5	5	4	5	3	3	5	5	3	4	5	4	5	5	5	4	4	84
295	5	3	4	3	5	3	5	3	4	2	3	4	4	3	5	3	4	4	70
296	3	3	5	3	5	5	5	5	4	3	4	3	5	4	3	3	3	4	74
297	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	3	4	3	4	81
298	4	4	3	4	5	2	3	3	5	4	3	5	3	4	2	3	4	3	68
299	4	5	3	4	2	4	5	3	4	3	3	4	3	4	2	4	3	4	67
300	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	88

301	4	4	5	5	4	5	4	5	3	5	5	5	4	4	5	5	4	3	5	84
302	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
303	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	92
304	3	4	5	5	3	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	3	5	82
305	3	4	4	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	3	5	3	4	5	3	76
306	5	4	5	3	5	4	3	3	5	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	72
307	4	4	3	3	5	4	3	4	3	4	4	4	5	4	3	5	4	3	4	73
308	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	89
309	4	4	3	3	4	3	3	4	3	5	3	4	3	5	4	3	4	3	3	68
310	3	5	4	4	4	5	3	5	4	5	4	3	3	5	4	5	3	4	4	77
311	4	4	4	5	5	4	3	4	5	4	4	5	5	3	5	3	3	3	4	77
312	4	3	3	5	4	3	3	5	3	3	5	3	3	4	3	3	5	3	4	69
313	3	5	4	4	5	4	3	4	4	5	5	3	3	4	5	4	4	4	5	78
314	3	5	5	3	3	4	3	4	3	5	4	4	4	3	5	3	4	4	3	72
315	5	5	5	5	4	4	3	5	3	5	4	4	4	3	3	5	4	5	5	81
316	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
317	3	4	4	3	5	3	4	4	3	3	5	4	4	5	4	4	4	5	5	76
318	5	4	4	4	5	5	5	4	5	3	5	3	5	4	4	5	4	4	5	83
319	3	4	4	5	3	3	3	5	2	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	66
320	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	93
321	4	5	4	5	3	3	5	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	72
322	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	94
323	4	3	4	3	4	3	3	4	3	5	3	3	3	4	5	3	5	4	3	69
324	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	93
325	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	87
326	4	3	4	4	3	4	4	4	5	4	5	3	4	5	4	5	4	5	3	77
327	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	88
328	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	3	4	5	3	5	82
329	4	3	3	4	3	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	80
330	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	90
331	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	3	5	85
332	4	3	5	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	68
333	4	4	4	3	4	3	3	5	3	3	3	3	4	3	3	5	4	4	4	69
334	4	5	3	3	4	3	5	5	5	3	4	5	4	4	4	5	3	3	3	75
335	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	5	3	4	5	5	4	4	78
336	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	90
337	5	3	4	4	5	4	4	5	5	5	4	3	4	5	5	5	4	5	4	83
338	5	3	3	5	4	3	3	2	5	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	68
339	4	4	3	5	5	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	70
340	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	91
341	4	3	3	4	3	4	3	5	5	3	3	4	3	4	5	4	3	3	4	70
342	4	3	5	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	67
343	5	4	4	5	5	5	4	5	3	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	83
344	4	3	4	5	3	3	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	82
345	5	5	4	3	5	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	72
346	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	89
347	5	3	5	5	4	3	5	5	5	4	4	4	3	3	5	3	4	4	4	78
348	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	93
349	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	5	3	4	3	4	67
350	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	82

351	4	4	5	4	3	4	3	4	3	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	75
352	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	94
353	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	89
354	4	5	4	5	3	5	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	71
355	4	4	4	5	4	3	4	4	3	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	3	77
356	5	3	3	3	3	5	3	5	3	4	5	4	4	3	4	3	5	3	3	3	71
357	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	85
358	4	4	3	4	3	5	3	3	4	5	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	68
359	5	4	5	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	70
360	4	5	5	5	5	5	5	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	78
361	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	93
362	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
363	4	4	5	5	4	4	3	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	83
364	5	3	5	4	5	5	3	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	87
365	3	5	3	5	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	4	4	76
366	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
367	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	66
368	5	4	3	4	3	4	3	5	4	5	5	3	5	4	5	5	4	5	4	4	80
369	3	3	3	3	5	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	5	5	5	5	68
370	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	89
371	3	4	3	3	5	4	4	4	5	4	3	4	5	4	4	4	5	4	4	4	76
372	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	5	4	4	73
373	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
374	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
375	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	83
376	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	87
377	5	5	4	5	5	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	5	4	3	4	76
378	5	4	4	5	5	3	3	3	3	5	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	73
379	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	92
380	4	3	5	4	3	4	3	3	5	3	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	76
381	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	3	3	82
382	4	3	3	3	5	3	3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5	4	4	74
383	5	3	3	4	5	5	3	4	3	5	3	4	5	5	3	4	4	5	3	3	76
384	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	78
385	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93

**TABULASI HASIL PENELITIAN VARIABEL Y
(PREFERENSI NASABAH)**

RESPONDEN	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	Y23	Y24	Y25	Y26	Y27	Y28	Y29	Y30	Y31	Y32	Y33	Y34	Y35	Y36	Y37	Y38	TOTAL
1	5	4	3	4	3	3	5	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	156					
2																																			148				
3																																			155				
4																																			154				
5																																			152				
6																																			153				
7																																			150				
8																																			148				
9																																			149				
10																																			148				
11																																			148				
12																																			148				
13																																			151				
14																																			151				
15																																			151				
16																																			151				
17																																			151				
18																																			151				
19																																			151				
20																																			151				
21																																			151				
22																																			151				
23																																			151				
24																																			151				
25																																			151				
26																																			151				
27																																			151				
28																																			151				
29																																			151				
30																																			151				
31																																			151				
32																																			151				
33																																			151				
34																																			151				
35																																			151				
36																																			151				
37																																			151				
38																																			151				
39																																			151				
40																																			151				
41																																			151				
42																																			151				
43																																			151				
44																																			151				
45																																			151				
46																																			151				
47																																			151				
48																																			151				
49																																			151				
50																																			151				

15	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	4	5	5	3	3	160	
52	4	3	5	4	5	3	5	5	4	5	5	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	3	3	157	
53	3	5	3	4	3	4	5	4	3	4	5	3	3	4	4	3	3	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	3	3	156	
54	3	5	3	3	4	5	4	3	3	5	4	3	3	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	155	
55	3	4	5	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	154
56	4	3	3	3	5	4	3	4	5	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	153
57	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	152
58	3	4	3	4	4	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	151
59	5	5	3	4	5	5	5	3	5	5	4	5	3	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	3	3	5	5	5	5	150
60	4	5	5	4	4	5	3	4	3	3	3	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	149
61	4	4	3	4	5	3	5	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	148
62	3	4	4	5	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	147
63	3	5	3	4	3	5	4	5	5	3	3	4	3	3	5	4	3	3	4	3	3	5	3	3	4	3	3	5	3	3	4	3	146
64	5	5	3	5	4	3	5	5	3	5	5	4	3	5	3	4	4	4	3	3	5	4	3	3	5	4	3	3	5	5	5	5	145
65	5	4	5	5	4	5	3	4	4	3	4	5	4	3	5	5	4	4	3	3	4	5	4	4	3	4	4	3	4	5	5	5	144
66	5	5	3	5	4	4	5	3	4	5	4	5	5	3	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	143
67	5	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	142
68	3	5	3	3	4	3	5	5	4	3	4	5	3	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	141
69	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	140
70	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	139
71	3	5	3	4	4	5	3	3	5	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	138
72	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	137
73	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	136
74	4	4	4	5	3	3	5	3	4	3	4	5	3	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	135
75	5	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	3	5	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	134
76	4	5	5	3	3	5	3	3	5	3	4	5	4	3	5	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	133
77	4	5	4	4	5	3	4	3	4	5	4	4	5	4	3	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	132
78	5	3	4	3	5	4	4	5	3	5	4	3	3	5	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	131
79	3	3	3	5	4	5	5	3	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	130
80	4	3	5	5	4	3	5	4	4	3	5	4	4	3	5	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	129
81	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	128
82	5	5	4	3	3	5	3	3	5	3	5	5	3	3	5	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	127
83	4	5	5	5	3	3	5	5	4	3	3	5	4	3	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	126
84	3	4	5	3	5	4	3	4	3	5	4	3	4	3	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	125
85	4	4	5	5	4	3	5	3	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	124
86	4	3	4	5	5	3	4	4	3	3	5	4	5	3	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	123
87	5	3	3	4	4	5	3	3	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	122
88	4	3	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	121
89	4	3	3	5	4	4	4	4	3	4	3	4	5	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	120
90	4	4	5	3	4	5	4	3	3	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	119
91	5	4	3	3	4	5	4	3	5	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	118
92	4	5	3	3	5	4	3	5	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	117
93	5	3	4	4	3	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	116
94	3	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	115
95	3	4	4	5	4	3	3	4	4	5	4	3	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	114
96	5	3	4	3	5	4	4	5	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	113
97	5	3	4	3	4	5	3	4	4	5	4	3	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	112
98	5	3	4	4	5	3	3	5	4	3	4	4	3	3	5	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	111
99	5	3	4	4	5	3	4	4	5	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	110
100	3	3	4	4	5	3	4	4	5	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	109

201	5	3	3	5	5	4	3	3	4	5	4	5	5	5	4	3	3	3	5	3	4	3	5	4	3	5	3	4	151
202	4	4	3	4	5	3	3	3	4	3	5	4	5	3	4	3	4	5	4	5	4	3	3	5	3	4	3	5	147
203	3	3	4	3	4	4	3	4	5	4	3	4	4	4	3	3	4	5	3	5	4	4	4	4	4	4	4	18	
204	3	5	3	3	3	3	5	5	5	4	4	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	17	
205	5	5	4	4	5	3	3	3	5	3	5	4	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	154	
206	3	5	5	5	3	3	5	5	4	4	5	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	5	3	4	3	3	4	150	
207	4	3	3	5	5	5	3	5	5	3	5	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	151	
208	5	5	4	5	4	4	5	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	163	
209	5	4	5	3	5	5	3	4	4	5	4	5	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	3	150	
210	4	5	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	150	
211	4	3	4	4	4	5	3	3	5	5	3	3	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	150	
212	3	4	3	5	3	5	4	4	4	5	5	3	3	4	4	3	3	3	5	5	4	4	4	4	4	3	3	148	
213	4	3	4	5	5	3	3	3	4	5	3	3	4	5	4	3	3	5	5	5	5	4	3	3	4	4	4	151	
214	3	3	4	3	4	5	4	3	4	5	3	3	4	4	3	5	4	5	3	3	5	5	4	3	3	5	5	153	
215	3	5	3	3	5	5	4	3	5	3	5	4	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	157	
216	5	3	4	3	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	5	3	4	4	4	3	3	5	150	
217	3	5	5	4	4	3	3	5	5	3	3	4	5	5	3	4	5	4	5	3	5	4	4	4	4	3	3	150	
218	5	3	3	3	4	5	4	5	4	3	3	3	4	5	4	4	4	4	3	3	5	5	5	4	4	3	3	148	
219	5	5	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	3	147	
220	3	5	5	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	5	5	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	3	151	
221	3	5	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4	3	3	153	
222	5	4	4	4	5	5	4	4	3	3	3	5	5	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	157	
223	5	4	3	4	4	5	3	3	4	5	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	3	155	
224	3	3	4	4	5	5	3	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	3	156	
225	4	4	3	4	4	3	3	5	4	3	4	3	4	3	3	5	4	4	3	3	5	4	4	4	4	3	3	143	
226	4	5	4	3	4	3	3	5	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	3	154	
227	3	3	5	3	3	4	3	4	5	5	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	151	
228	3	4	3	3	5	5	4	5	4	3	4	4	4	3	3	3	5	4	3	3	5	4	4	4	4	3	3	146	
229	3	4	5	5	3	3	5	4	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	3	146	
230	3	5	4	3	3	4	3	4	5	3	4	5	4	4	3	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	3	147	
231	3	5	4	3	4	3	3	4	5	3	4	5	4	4	3	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	3	154	
232	5	4	5	3	5	5	4	3	3	4	5	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3	3	3	155	
233	3	4	3	5	5	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	141	
234	3	3	5	4	3	5	3	3	4	5	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	3	3	150	
235	5	3	3	4	5	4	3	3	5	4	4	4	4	3	3	4	5	4	3	5	4	4	4	4	4	3	3	156	
236	4	3	5	4	5	3	4	5	4	3	3	4	5	5	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	157	
237	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	155	
238	4	3	4	4	4	5	3	3	3	4	5	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	146	
239	3	4	3	4	5	3	3	4	3	5	4	3	4	5	3	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	4	151	
240	5	3	4	5	3	3	4	3	3	4	4	5	4	3	3	4	5	3	3	4	4	5	3	3	4	4	4	144	
241	4	4	4	5	5	3	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	150	
242	3	4	3	4	3	5	4	5	4	3	3	5	4	4	3	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	154	
243	4	5	3	4	5	3	3	4	3	5	5	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	4	148	
244	4	5	5	5	5	4	5	3	3	3	4	4	4	3	3	4	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	152	
245	3	3	3	5	5	4	3	3	3	4	5	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	4	144	
246	3	5	5	4	3	3	4	5	3	3	4	5	4	3	4	4	4	4	3	3	4	5	4	4	4	4	4	153	
247	5	3	3	3	3	4	4	3	5	4	5	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	4	4	4	4	150	
248	4	3	3	5	4	4	3	3	4	4	5	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	4	4	4	4	154	
249	5	4	3	3	5	4	4	3	3	4	5	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	4	4	4	4	153	
250	3	3	3	3	4	3	3	5	3	3	4	5	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	4	4	4	153	

251	4	5	3	5	5	4	5	3	3	5	4	4	4	5	4	4	3	5	3	3	4	4	4	4	4	4	156		
252	4	3	5	5	3	3	3	4	5	4	4	5	4	4	3	3	5	3	3	3	4	4	4	5	4	4	3	146	
253	5	4	3	4	4	3	3	5	4	4	5	4	4	3	4	5	3	3	3	4	4	4	5	4	4	4	3	150	
254	4	4	4	4	4	5	5	4	3	4	4	5	5	5	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	5	3	151	
255	5	4	4	3	3	4	3	5	5	3	4	3	3	3	5	4	5	3	3	3	4	5	4	4	3	5	4	151	
256	4	3	4	4	5	5	4	3	4	3	3	5	5	3	4	4	5	4	3	3	4	4	3	3	3	3	148		
257	5	3	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	151	
258	4	3	3	3	4	3	4	5	4	5	4	5	4	4	3	3	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	155		
259	3	3	4	4	4	3	5	4	5	3	5	4	3	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	3	3	4	5	154	
260	4	4	3	3	5	4	4	5	3	3	4	3	3	5	5	4	3	3	4	4	5	5	3	3	3	5	4	143	
261	3	4	4	3	4	5	4	3	3	3	4	3	3	3	5	5	4	3	3	4	4	5	4	3	3	4	5	150	
262	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	135	
263	3	3	5	3	4	3	5	4	4	4	4	3	3	5	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	5	151	
264	5	4	3	3	5	4	4	4	5	4	5	3	4	4	5	3	3	4	5	5	5	4	4	3	3	5	3	153	
265	5	4	4	4	4	3	5	4	3	4	3	3	5	4	4	4	4	4	3	3	5	4	4	4	3	3	150		
266	3	5	3	4	3	4	5	4	3	3	5	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	145	
267	3	5	3	3	4	5	3	3	3	4	4	3	3	5	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	144	
268	3	4	5	5	4	4	5	3	3	5	4	3	3	4	5	5	4	4	4	4	5	4	3	3	4	5	3	158	
269	5	4	3	4	5	4	3	4	3	4	4	3	4	5	3	3	4	5	5	5	4	4	3	3	4	4	3	162	
270	5	5	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	5	3	3	4	5	5	5	4	4	3	3	4	4	3	154	
271	4	4	3	5	4	4	5	5	3	3	5	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	155	
272	5	4	3	4	3	4	3	3	3	5	4	3	3	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	144		
273	5	3	4	3	4	3	5	3	3	5	4	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	151	
274	3	4	3	3	3	3	5	5	4	3	4	3	5	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	144	
275	3	3	4	4	3	4	5	5	3	4	5	4	3	3	4	5	4	3	4	5	4	3	3	4	4	3	3	149	
276	5	4	3	3	4	3	4	3	3	5	4	4	3	4	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	148	
277	3	4	5	3	4	4	3	3	5	5	4	4	4	3	3	5	3	3	4	4	4	4	3	3	4	5	3	149	
278	4	3	4	5	3	5	3	4	5	5	4	4	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	153	
279	3	4	5	5	4	3	3	5	5	4	3	3	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	147	
280	3	4	3	3	5	3	4	3	4	4	3	4	5	3	3	4	5	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	153	
281	4	5	3	3	4	3	4	3	3	4	5	3	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	156	
282	3	5	4	5	5	3	3	5	3	3	5	4	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	3	3	5	3	160		
283	5	3	3	4	5	3	3	4	3	5	5	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	4	151	
284	5	4	3	3	3	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	3	4	3	3	5	5	4	3	3	4	4	3	157	
285	4	5	3	3	4	3	4	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	147	
286	5	3	3	4	3	4	4	4	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	146	
287	3	3	5	3	3	4	4	4	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	3	3	5	3	146		
288	5	3	4	4	5	4	4	3	3	5	4	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	151	
289	4	5	4	4	5	3	4	4	3	5	3	4	4	4	3	3	4	5	4	4	4	4	3	3	4	4	3	154	
290	3	4	4	3	3	3	4	5	4	3	4	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	141	
291	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	146	
292	3	5	4	4	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	154	
293	5	5	4	4	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	153	
294	4	3	4	5	3	3	3	3	3	5	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	143	
295	4	3	4	3	3	5	3	4	4	3	4	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	149	
296	5	3	3	4	4	5	3	5	5	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	149	
297	4	5	3	3	4	4	5	3	5	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	150	
298	5	4	3	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	149	
299	4	4	3	4	4	5	4	4	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	149	
300	5	3	3	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	154

HASIL OUTPUT SPSS

1. Uji Validitas Variabel X

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	TOTAL	
X1	Pearson Correlatio	1	.274**	.249**	.351**	.344**	.264**	.315**	.317**	.339**	.252**	.261**	.274**	.280**	.278**	.235**	.272**	.303**	.210**	.533**	
n			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000		
Sig. (2-tailed)																					
X2	Pearson Correlatio		1	.250**	.350**	.245**	.320**	.323**	.294**	.278**	.340**	.267**	.231**	.288**	.265**	.244**	.313**	.248**	.247**	.213**	.531**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
X3	Pearson Correlatio			1	.251**	.292**	.310**	.311**	.234**	.322**	.245**	.346**	.323**	.348**	.238**	.337**	.265**	.249**	.323**	.549**	.559**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
X4	Pearson Correlatio				1	.281**	.308**	.299**	.312**	.289**	.402**	.351**	.328**	.285**	.272**	.313**	.270**	.244**	.209**	.280**	.559**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
X5	Pearson Correlatio					1	.287**	.304**	.334**	.323**	.288**	.342**	.278**	.283**	.305**	.196**	.255**	.280**	.316**	.289**	.552**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
X6	Pearson Correlatio						1	.351**	.408**	.280**	.395**	.325**	.303**	.403**	.387**	.398**	.368**	.355**	.284**	.350**	.617**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
X7	Pearson Correlatio							1	.326**	.398**	.335**	.347**	.306**	.366**	.352**	.342**	.322**	.310**	.321**	.317**	.620**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
X8	Pearson Correlatio								1	.323**	.419**	.400**	.282**	.306**	.336**	.358**	.294**	.308**	.305**	.320**	.614**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
X9	Pearson Correlatio									1	.313**	.421**	.404**	.378**	.308**	.396**	.316**	.298**	.277**	.354**	.620**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
X10	Pearson Correlatio										1	.402**	.313**	.419**	.360**	.381**	.309**	.329**	.272**	.366**	.632**
n			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	
Sig. (2-tailed)			0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
N			385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	

X11	Pearson	.261**	.267**	.346**	.351**	.342**	.325**	.347**	.400**	.421**	.402**	1	.428**	.410**	.436**	.416**	.368**	.363**	.367**	.390**	.672**
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
X12	Pearson	.274**	.231**	.323**	.326**	.276**	.303**	.306**	.282**	.404**	.313**	.428**	1	.337**	.366**	.291**	.326**	.314**	.327**	.595**	.385
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
X13	Pearson	.260**	.298**	.348**	.265**	.263**	.403**	.366**	.398**	.378**	.419**	.410**	1	.325**	.383**	.464**	.365**	.307**	.368**	.647**	.385
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
X14	Pearson	.278**	.265	.236**	.272**	.305**	.387**	.352	.336	.308**	.360**	.436	1	.283**	.409**	.337**	.363**	.403**	.617**	.385	
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
X15	Pearson	.235**	.244**	.338**	.313**	.195**	.388**	.342**	.358**	.398**	.391**	.416**	1	.342**	.327**	.431**	.326**	.615**	.385		
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
X16	Pearson	.272**	.313**	.337**	.270**	.253**	.368**	.322**	.294**	.316**	.309**	.368**	1	.291**	.464**	.409**	.342**	.301**	.349**	.404**	.611**
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
X17	Pearson	.303**	.248**	.285**	.244**	.290**	.335**	.310**	.308**	.299**	.359**	.363**	1	.326**	.365**	.337**	.327**	.301**	.335**	.326**	.584**
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
X18	Pearson	.210**	.247**	.249**	.209**	.316**	.284**	.321**	.305**	.272**	.272**	.367**	1	.314**	.307**	.363**	.431**	.349**	.325**	.361**	.571**
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
X19	Pearson	.252**	.213	.323**	.280**	.298**	.350**	.377**	.320**	.354**	.366**	.390**	1	.327**	.368**	.403**	.326**	.404**	.361**	.619**	.385
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
TOTAL	Pearson	.533**	.551**	.549**	.559**	.552**	.617**	.520**	.514**	.620**	.632**	.672**	1	.590**	.647**	.617**	.615**	.584**	.571**	.619**	.1
	Correlatio																				
	n																				
	Sig. (2-																				
	tailed)																				
	N	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385

*. Correlatio
n is
significant
at the .01
level.
tailed).

2. Uji Validitas Variabel Y

3. Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.900	19

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.245	38

4. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Unstandardized Residual		
N		385
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	5.69760486
Most Extreme Differences	Absolute	.042
	Positive	.042
	Negative	-.038
Test Statistic		.042
Asymp. Sig. (2-tailed)		.102 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

5. Uji One Sample T-test

One-Sample Test

Test Value = 85

	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Sosialisasi	-10.551	384	.000	-4.688	-5.56	-3.81

One-Sample Test

						Test Value = 80	95% Confidence Interval of the Difference	
	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference		Lower	Upper	
Preferensi nasabah	244.853	384	.000	71.538		70.96	72.11	

6. Uji Korelasi Pearson Product Moment

Correlations

		Sosialisasi	Preferensi Nasabah
		Pearson Correlation	
Sosialisasi		1	.110*
		Sig. (2-tailed)	.030
		N	385
Preferensi Nasabah		.110*	1
		Sig. (2-tailed)	.030
		N	385

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

7. Uji Analisis Regresi Linier Sederhana

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	145.704	2.697		54.017	.000
	Sosialisasi	.073	.033	.110	2.175	.030

a. Dependent Variable: Preferensi Nasabah

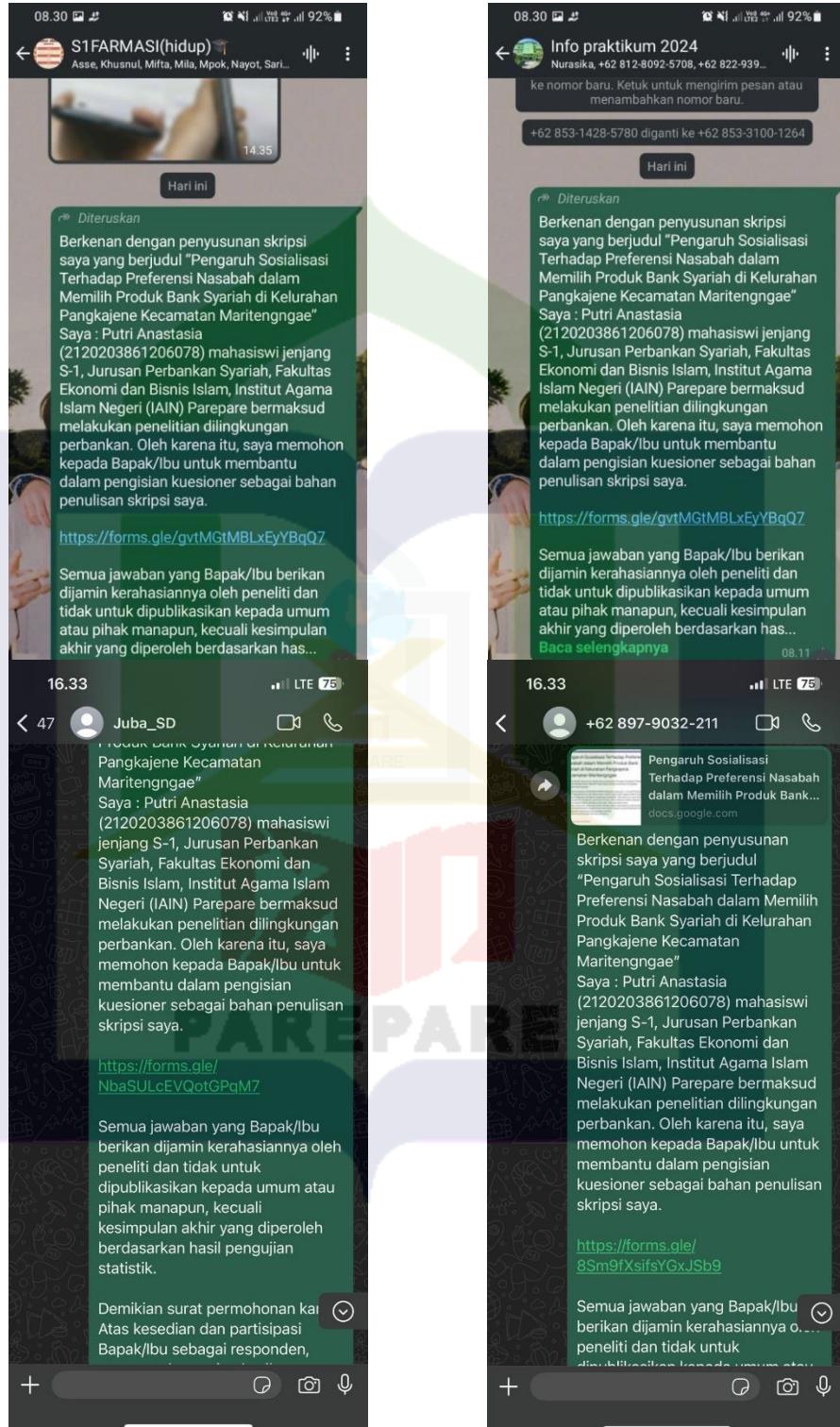
8. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

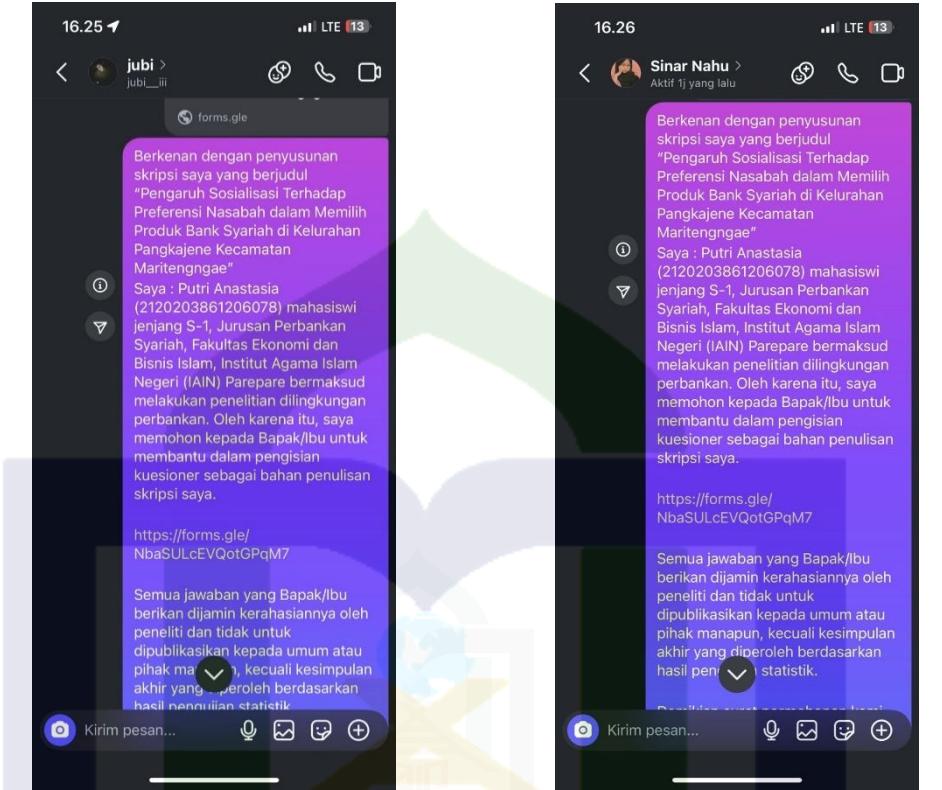
Model Summary

Model	R	Adjusted R Square			Std. Error of the Estimate
		R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	
1	.110 ^a	.012	.010	5.705	

a. Predictors: (Constant), Sosialisasi

9. DOKUMENTASI PENELITIAN







BIOGRAFI PENULIS



Putri Anastasia, lahir di Lancirang, 26 April 2003. Merupakan anak kedua dari bapak H. Summase dan ibu Hj. Sana. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Riwayat pendidikan berawal dari pendidikan Sekolah Dasar Negeri (SDN) 2 Lancirang pada tahun 2009-2015 kemudian dilanjutkan Madrasah Tsanawiyah (MTS) Pondok

Pesantren Benteng Lewo pada tahun 2015-2018 kemudian Sekolah Menengah Atas (SMA) 7 Sidrap pada tahun 2018-2021. Setelah lulus penulis melanjutkan di perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, dengan program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesikannya skripsi yang berjudul “Pengaruh Sosialisasi terhadap Preferensi Nasabah dalam Memilih Produk Bank Syariah di Kelurahan Pangkajene Kecamatan Maritengngae”.