

SKRIPSI

**PENGARUH PENGETAHUAN MASYARAKAT PEKKABATA
TENTANG PRODUK BANK SYARIAH TERHADAP
MINAT MENJADI NASABAH**



OLEH

NURAFNI

NIM: 16.2300.135

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

2023

**PENGARUH PENGETAHUAN MASYARAKAT PEKKABATA
TENTANG PRODUK BANK SYARIAH TERHADAP
MINAT MENJADI NASABAH**



OLEH

NURAFNI

NIM: 16.2300.135

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 Negeri (IAIN) Parepare

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

2023

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata
tentang Produk Bank Syariah terhadap Minat
Menjadi Nasabah

Nama Mahasiswa : Nurafni

Nomor Induk Mahasiswa : 16.2300.135

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B.9/In.39.8/PP.00.9/1/2020

Disetujui oleh:

Pembimbing Utama : Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

NIP : 19610320 199403 1 004

Pembimbing Pendamping : Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.

NIP : 19711111 199803 2 003

Mengetahui:



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata
tentang Produk Bank Syariah terhadap Minat
Menjadi Nasabah

Nama Mahasiswa : Nurafni

Nomor Induk Mahasiswa : 16.2300.135

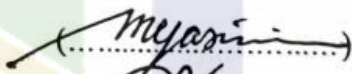
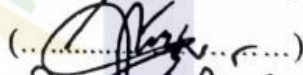
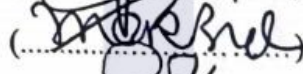
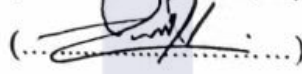
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B.9/In.39.8/PP.00.9/1/2020

Tanggal Kelulusan : 13 Februari 2023

Disahkan oleh Komisi Penguji

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.	(Ketua)	
Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.	(Sekretaris)	
Dr. Arqam Majid, S.Pd., M.Pd.	(Anggota)	
Rusnaena, M.Ag.	(Anggota)	

Mengetahui:



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Emzaldin Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt. berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda Hudaya dan Ayahanda Safri tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik sebagaimana mestinya.

Dalam penyelesaian studi dan penulisan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan baik pengajaran, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada Bapak Drs. Moh Yasin Soumena, M.Pd selaku Dosen Pembimbing Utama serta kepada Ibu Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing Pendamping.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare

2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak dan ibu dosen program studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
4. Bapak dan Ibu Dosen yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengajari dan membagi ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan di IAIN Parepare.
5. Bapak dan Ibu staf admin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dan memberi support penulis selama studi di IAIN Parepare.
6. Kepala Perpustakaan IAIN Parepare beserta seluruh stafnya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
7. Masyarakat Kelurahan Pekkabata yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi angket yang telah membantu dalam penelitian ini.
8. Keluarga besar yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan selama penyelesaian skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat penulis yang sudah mensupport dalam menyelesaikan penelitian ini.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Sebagai manusia biasa, penulis menyadari penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna karena keterbatasan kemampuan dari ilmu yang dimiliki. Oleh karenanya,

atas kesalahan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini, penulis memohon maaf dan bersedia menerima kritikan yang membangun.

Terakhir, harapan penulis semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi siapa saja yang membacanya.

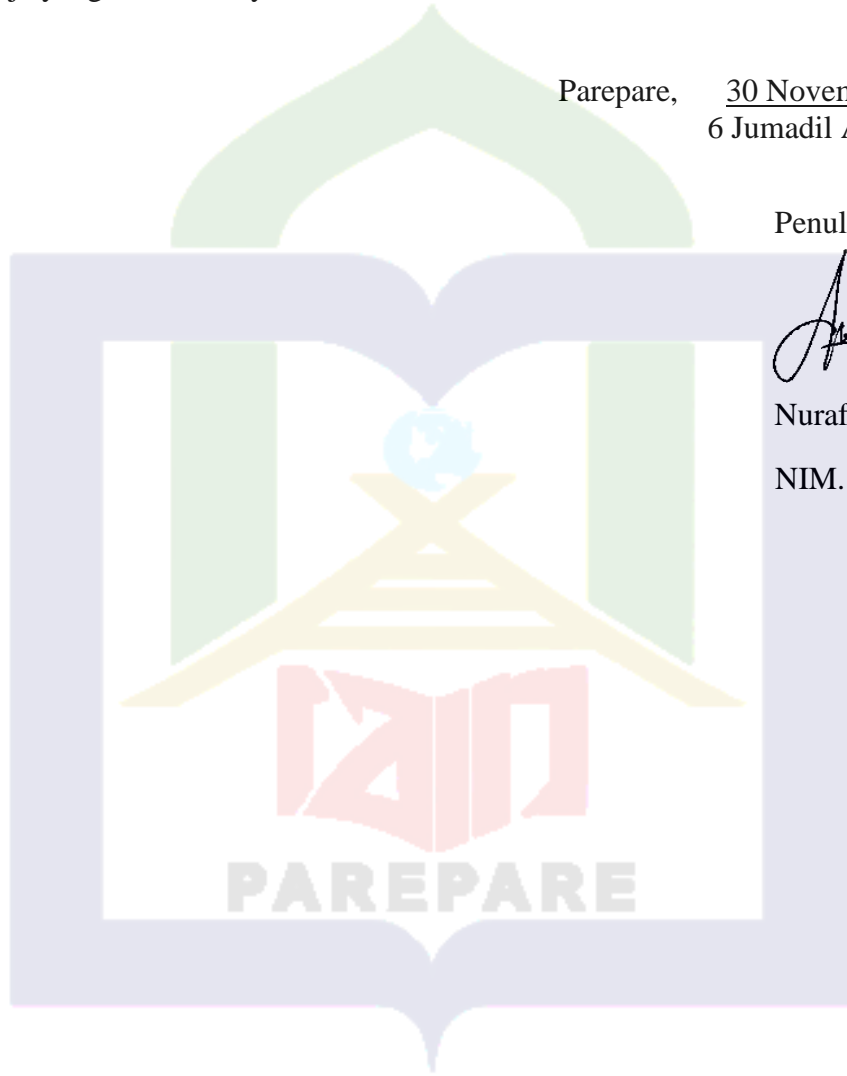
Parepare, 30 November 2022
6 Jumadil Awal 1444 H

Penulis,



Nurafni

NIM. 16.2300.135



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Nurafni
NIM : 16.2300.135
Tempat/Tgl. Lahir : Pekkabata, 05 November 1997
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran 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, 06 Februari 2023

Penyusun,



Nurafni

NIM. 16.2300.135

ABSTRAK

Nurafni. *Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata Tentang Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah* (Dibimbing oleh Moh. Yasin Soumena., dan Syahriyah Semaun).

Keberadaan bank konvensional sudah lebih dulu dan telah menjangkau daerah di luar perkotaan dibandingkan dengan bank syariah yang masih jarang dan belum ada di luar perkotaan. Pemahaman masyarakat yang rendah terhadap produk yang disediakan oleh bank syariah salah satunya diakibatkan kurangnya sosialisasi. Mayoritas masyarakat yang menggunakan bank syariah kebanyakan masih dipengaruhi oleh emosi kegamaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa baik pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah, seberapa baik minat masyarakat Pekkabata untuk menjadi nasabah bank syariah, untuk mengetahui adanya hubungan positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah dengan minat menjadi nasabah, untuk mengetahui pengaruh pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), penelitian ini menggunakan pendekatan yang bersifat asosiatif yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Pengumpulan data dilakukan dengan cara membagikan angket atau kuesioner kepada responden. Populasi pada penelitian ini sebanyak 5.820 orang dan yang menjadi sampel ada 98 responden.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Masyarakat Pekkabata yang mengetahui produk bank syariah dengan baik sebesar $\leq 75\%$ dengan nilai Sig. (0,000) $< 0,05$. (2) Masyarakat Pekkabata yang memiliki minat yang baik untuk menjadi nasabah sebesar $\leq 75\%$ dengan nilai Sig. (0,000) $< 0,05$. (3) Terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah dengan nilai $r_{hitung}(0,652) > r_{tabel}(0,1671)$. (4) Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah dengan nilai $t_{hitung}(8,417) > t_{tabel}(1,660)$. Dan persamaan regresi $Y = 16,791 + 0,658X + e$ yang bertanda positif yang berarti arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif. Adapun koefisien determinasi sebesar 42,5% yang berarti pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah sebesar 42,5% mempengaruhi minat menjadi nasabah dan selebihnya 57,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

Kata kunci: Pengetahuan masyarakat, Produk Bank Syariah, Minat menjadi nasabah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	6
B. Tinjauan Teori	10
1. Pengetahuan Masyarakat	10
2. Bank Syariah.....	16
3. Minat.....	34
C. Definisi Operasional Variabel	36
D. Kerangka Konseptual	37
E. Kerangka Pikir.....	37
F. Hipotesis.....	38

BAB III	METODE PENELITIAN	40
	A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	40
	B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	41
	C. Populasi dan Sampel.....	41
	D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	43
	E. Instrumen Penelitian.....	44
	F. Teknik Analisis Data	45
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
	A. Deskripsi Hasil Penelitian	50
	B. Pengujian Persyaratan Analisis Data.....	59
	C. Pengujian Hipotesis	63
	D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	71
BAB V	PENUTUP.....	79
	A. Kesimpulan.....	79
	B. Saran.....	80
	DAFTAR PUSTAKA	81
	LAMPIRAN.....	83
	RIWAYAT HIDUP PENULIS	122

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 2.1	Perbandingan Tabungan Wadiah dan Mudharabah	23
Tabel 3.1	Pedoman Interpretasi terhadap koefisien Korelasi	46
Tabel 4.1	Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin	50
Tabel 4.2	Karakteristik responden berdasarkan usia	51
Tabel 4.3	Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan	51
Tabel 4.4	Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan	52
Tabel 4.5	Karakteristik responden berdasarkan penghasilan perbulan	52
Tabel 4.6	Jawaban responden berdasarkan variabel X	53
Tabel 4.7	Deskriptif statistik variabel X	54
Tabel 4.8	Distribusi frekuensi variabel X	55
Tabel 4.9	Jawaban responden berdasarkan variabel Y	56
Tabel 4.10	Deskriptif statistik variabel Y	57
Tabel 4.11	Distribusi frekuensi variabel Y	58
Tabel 4.12	Hasil uji validasi variabel X	59

Tabel 4.13	Hasil uji validasi variabel Y	60
Tabel 4.14	Nilai tingkat kandalan <i>Cronbach's Alpha</i>	61
Tabel 4.15	Hasil uji realibilitas variabel X	61
Tabel 4.16	Hasil uji reliabilitas variabel Y	62
Tabel 4.17	Hasil uji normalitas data	62
Tabel 4.18	Tabel Klasifikasi	64
Tabel 4.19	Hasil uji <i>one sample t-test</i> variabel X	64
Tabel 4.20	Hasil uji <i>one sample t-test</i> variabel Y	65
Tabel 4.21	Hasil uji korelasi	67
Tabel 4.22	<i>Output Variables Entered/Removed</i>	68
Tabel 4.23	<i>Output ANOVA</i>	68
Tabel 4.24	<i>Output Coefficients</i>	69
Tabel 4.25	<i>Output R Square</i>	70

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Konseptual	37
Gambar 2.2	Kerangka Pikir	38
Gambar 3.1	Skema Paradigma Penelitian	40



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul lampiran	Halaman
1	<i>Output SPSS</i>	84
2	Angket Penelitian	100
3	SK Pembimbing	115
4	Berita Acara Revisi Judul	116
5	Surat Izin Penelitian dari IAIN Parepare	117
6	Surat Izin Penelitian dari DPM-PTSP	118
7	Surat Keterangan Telah Meneliti	119
8	Dokumentasi Penelitian	120
9	Riwayat Hidup Penulis	122

PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

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

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidakdilambangkan	Tidakdilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengantitik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ş	es (dengantitik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengantitik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengantitik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet ((dengantitik di bawah)
ع	'ain	'	komaterbalikkeatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda(').

2. Vokal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah	A	A
ا	Kasrah	I	I
ا	Dammah	U	U

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	fathah dan ya	Ai	a dan i
اُو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : haula

- c. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	fathah dan ya	Ai	a dan i
اُو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : ḥaula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آ / اِ	fathah dan alifatau ya	Ā	a dan garis di atas
يِ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وُ	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ :yamūtu

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutaha* ada dua :

- 1) *ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- 2) *ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *tamarbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *rauḍah al-jannahatau rauḍatuljannah*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilahatau al-madīnatulfāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberitan dasyaddah.

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نُعَمُّ : *nu‘ima*

عُدُوُّ : *aduwwun*

Jika huruf *ى* bertasy diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (*يَ*) maka literasi-literasi seperti huruf *maddah (i)*.

Contoh:

عَرَبِيٌّ : Arabi (bukan ‘Arabiyyatau ‘Araby)

عَلِيٌّ : Ali (bukan ‘Alyyatau ‘Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (alif lam ma'arifah). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ :*al-syamsu* (*bukanasy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ :*al-zalزالah* (*bukanaz-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ :*al-falsafah*

الْبِلَادُ :*al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ :*ta'murūna*

النَّوْءُ :*al-nau'*

سَيِّئَةٌ :*syai'un*

أَمْرٌ :*Umirtu*

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi

ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar*Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fīzilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-laḫḫā bi khusus al-sabab

9. *Laḫḫā al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudafilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللهِ *Dīnullah* بِاللّٰهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *laḫḫā al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُمُّوْفِي رَحْمَةِ اللهِ Hum firahmatillāh

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awalan madiri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diritersebut, bukan huruf awal

kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-).

Contoh:

Wamā Muhammadunillārasūl

Inna awwalabaitinwudi‘alinnāsilladhī bi Bakkatamubārakan

Syahru Ramadan al-ladhūnzilafih al-Qur’an Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (Bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnuRusyd, ditulismenjadi: IbnuRusyd, Abūal-WalīdMuhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid MuhammadIbnu)

NaşrḤamīdAbū Zaid, ditulismenjadi: Abū Zaid, NaşrḤamīd (bukan:Zaid, NaşrḤamīdAbū)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subhānahūwata‘āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu ‘alaihiwasallam</i>
a.s.	=	<i>‘alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahīm/ ..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دو	=	بدون مكان
صهعي	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها/إلى آخره
خ	=	جزء

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 karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- 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 ialah lembaga keuangan yang memegang peranan penting pada perekonomian di suatu negara. Bank didefinisikan sebagai lembaga perantara keuangan oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998. Fungsinya yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito, kemudian menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat luas.¹

Bank diklasifikasikan menjadi dua kategori berdasarkan kegiatan usahanya, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional ialah bank yang menerapkan sistem bunga dalam operasionalnya. Bunga merupakan harga yang ditetapkan bank pada saat memasarkan produk perbankan. Bank menawarkan bunga atas penarikan dana nasabah (tabungan, giro dan deposito), dan Bank syariah mulai beroperasi di Indonesia pada awal tahun 1990-an. Pada tanggal 18 – 20 Agustus 1990, Majelis Ulama Indonesia (MUI) memprakarsai berdirinya Bank Syariah di Indonesia. Bank syariah adalah bank yang menjalankan operasinya sesuai dengan prinsip dan ketentuan syariah Islam, yaitu menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam. Efisien, keadilan, dan kebersamaan adalah falsafah dasar beroperasinya bank syariah yang menjiwai seluruh hubungan transaksinya.²

Bank syariah secara umum diartikan dengan bank yang berpola bagi hasil yang menjadi landasan utama pada semua operasinya, baik itu pada produk penghimpun

¹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h.1

²Kusumaningtuti S. Soetiono, *Perbankan*, (Jakarta: 2016), h. 36-37

dana, produk investasi, maupun dalam produk lainnya. Produk-produk yang ada di bank syariah memiliki kesamaan namun tidak serupa dengan yang ada di bank konvensional yang terdapat pelarangan riba, gharar, dan maysir. Maka dari itu, produk-produk penghimpun dana, investasi, maupun jasa yang ada di bank syariah harus tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang tersebut.³

Produk-produk yang disediakan oleh bank syariah yakni produk tabungan, pembiayaan, pinjaman, hingga jasa yang pada hakikatnya tidak berbeda dari produk bank konvensional, perbedaannya terletak pada prinsip yang diterapkan. Misalnya pada produk tabungan menggunakan prinsip wadi'ah atau prinsip mudharabah; pada produk pembiayaan menggunakan prinsip yaitu jual beli (*ba'i*) maupun sewa (*ijarah*) hingga prinsip bagi hasil; bagi produk jasa yaitu menggunakan prinsip perwakilan (*wakalah*), alih piutang (*kafalah*), dan sebagainya. Beberapa manfaat menggunakan produk dari bank syariah yang tidak ada di bank konvensional. Misalnya terhindar dari riba, keuntungannya diberikan berdasarkan bagi hasil, sistem bagi hasil yang lebih adil dan transparan, dana dari nasabah dipakai sesuai dengan syariah dengan kata lain dana yang dipakai untuk hal-hal berdasarkan prinsip syariah.

Kabupaten Pinrang saat ini masih didominasi oleh bank konvensional, ini dikarenakan bank syariah masih terbilang baru dan hanya ada beberapa bank saja. Dari yang kita lihat, bank konvensional masih selalu banyak dipadati oleh nasabah dibanding bank syariah. Ini disebabkan keberadaan bank konvensional telah lebih dulu dan sudah banyak bank konvensional di daerah-daerah di luar perkotaan dibandingkan dengan bank syariah yang masih jarang dan belum ada di daerah yang jauh dari perkotaan.

³Ascarya, "Akad dan Produk Bank Syariah", (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada), h. 2

Kelurahan Pekkabata merupakan kawasan yang memiliki penduduk terbanyak di Kecamatan Duampanua dengan berbagai profesi seperti guru, pedagang, petani, wiraswasta, mahasiswa, dll. Masyarakat di Kelurahan Pekkabata mayoritas beragama Islam. Dari yang kita lihat bahwa agama Islam merupakan agama yang mendominasi Indonesia hingga ke pelosok daerah. Hal ini merupakan peluang besar untuk mengembangkan perekonomian Islam. Perekonomian Islam tentunya mengacu pada ajaran-ajaran syariah yang berarti peluang terhadap bank syariah dalam mendominasi persaingan bersama bank konvensional. Adanya pelarangan riba dalam ajaran Islam harusnya membuat perbankan syariah lebih mengembangkan sosialisasi dan pengelanaan mengenai bank syariah pada masyarakat, terlebih lagi belum adanya bank syariah di Kelurahan Pekkabata. Pemahaman yang rendah terhadap produk yang disediakan oleh bank syariah salah satunya diakibatkan kurangnya sosialisasi. Oleh karena itu, hal tersebut mempengaruhi sikap masyarakat dan persepsi mereka terhadap bank syariah. Masyarakat yang menggunakan bank syariah sebagian besar lebih banyak yang terpengaruh oleh emosi keagamaan. Oleh karena itu, meningkatkan sosialisasi sistem perbankan syariah di masyarakat setempat merupakan tugas penting yang harus diselesaikan oleh pengelola bank syariah sehingga masyarakat yang mengenal bank syariah tidak terbatas pada bank bagi hasil saja. Hal ini merupakan salah satu cara untuk mengedukasi masyarakat tentang perbankan syariah. Semakin banyak orang tahu tentang perbankan syariah, semakin besar kemungkinan mereka akan menggunakan produk dan layanannya. Selain itu, calon nasabah tentunya menginginkan fasilitas dan pelayanan yang lebih dari bank konvensional berikan. Untuk itu pihak bank syariah harusnya memberikan berupa

pelayanan yang adil dan transparan yang membuat calon nasabah akan merasa diuntungkan dan memutuskan untuk menggunakan bank syariah.

Dari penjelasan di atas bahwa eksistensi bank syariah belum bisa menyaingi bank konvensional yang sudah lebih dulu dikenal oleh masyarakat, sehingga calon-calon nasabah masih cenderung menggunakan bank konvensional. Maka pada penelitian ini, penulis tertarik meneliti tentang “Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah”.

B. Rumusan Masalah

1. Seberapa baik pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah?
2. Seberapa baik minat masyarakat Pekkabata untuk menjadi nasabah Bank Syariah?
3. Apakah ada hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah?
4. Apakah ada pengaruh pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui seberapa baik pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah
2. Untuk mengetahui seberapa baik minat masyarakat Pekkabata untuk menjadi nasabah bank syariah.

3. Untuk mengetahui adanya hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.
4. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

D. Kegunaan Penelitian

1. Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan informasi tentang bagaimana pengaruh dari pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi seorang nasabah pada bank syariah.
2. Penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan untuk lebih memperkenalkan produk-produk bank syariah kepada masyarakat.
3. Penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan pembelajaran, menambah wawasan penulis, dan menjadi sumber referensi bagi penulis dimasa depan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Pertama, penelitian oleh Nur Kayati dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Mahasiswa tentang Hukum dan Produk Perbankan Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah Perbankan Syariah (Studi Pada Mahasiswa Jurusan Muamalah IAIN Ponorogo)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah Ketertarikan mahasiswa muamalah IAIN Ponorogo untuk menjadi nasabah dipengaruhi oleh pengetahuan mereka tentang perbankan syariah dan hukum. Jenis penelitian asosiatif kuantitatif yang menggambarkan hubungan antara dua variabel atau lebih ini dilakukan dengan menggunakan metode survei dan penyebaran kuesioner. Responden penelitian ini berjumlah 100 orang. Populasi pada penelitian tersebut ialah mahasiswa jurusan muamalah di IAIN Ponorogo yang berjumlah 882 orang. Hasil penelitiannya mengungkapkan bahwa nilai probabilitas sig pengetahuan mahasiswa tentang hukum perbankan syariah adalah $0,000 < 0,05$ yang menunjukkan bahwa minat mahasiswa untuk menjadi nasabah perbankan syariah dipengaruhi oleh pengetahuan mahasiswa tentang hukum perbankan syariah. Selanjutnya, nilai probabilitas sig dari variabel pengetahuan tentang produk perbankan syariah sebesar $0,002 < 0,05$ yang menunjukkan bahwa minat mahasiswa dipengaruhi oleh pengetahuan mereka tentang produk perbankan syariah. Fakta bahwa koefisien regresi antara X1 dan X2 dengan Y adalah 0,535, ini menunjukkan bahwa variabel X1 dan X2 hanya

mempengaruhi variabel Y sebesar 53,5% , sedangkan faktor lain yang mempengaruhi sisanya sebesar 46,5% .⁴

Dari penelitian tersebut di atas, terdapat persamaan serta perbedaan dengan yang peneliti lakukan. Persamaannya adalah penulis juga menerapkan jenis penelitian kuantitatif yang sifatnya asosiatif dan variabel yang ingin diteliti tentang pengetahuan mengenai produk-produk bank syariah. Perbedaannya adalah responden pada penelitian diatas adalah mahasiswa jurusan muamalah sedangkan responden pada penelitian ini adalah masyarakat umum. Penelitian diatas juga bertujuan untuk mengetahui dampak hukum perbankan syariah terhadap kepentingan nasabah. sedangkan pada penelitian penulis hanya berfokus mengenai pengetahuan tentang produk-produk bank syariah saja. Adapun nilai $t_{hitung} (8,417) > t_{tabel} (1,660)$ dan nilai Sig. $(0,000) < 0,05$ yang menunjukkan bahwa adanya pengaruh pengetahuan masyarakat Pekkabata terhadap minat menjadi nasabah. Hasil dari koefisien determinasi sebesar 42,5% yang artinya pengetahuan tentang produk bank syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah adalah 42,5% dan faktor lain yang mempengaruhi sisanya sebesar 57,5%.

Kedua, penelitian oleh Zahara Fitriani dengan judul “Pengaruh Tingkat Pengetahuan Siswa/Siswi terhadap Minat Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus pada MAN Model Banda Aceh)”. Saudari Zahara melakukan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana minat menabung siswa di bank syariah dipengaruhi oleh pemahaman mereka tentang definisi (X1), prinsip (X2), dan produk (X3) bank syariah. Berdasarkan temuan penelitiannya diperoleh nilai $t_{hitung} (X1) 0,967 < t_{tabel}$

⁴Nur Kayati, “Pengaruh Pengetahuan Mahasiswa tentang Hukum dan Produk Perbankan Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah Perbankan Syariah (Studi Pada Mahasiswa Jurusan Muamalah IAIN Ponorogo)” ,2018. (Skripsi: IAIN Ponorogo, 2018), h.93

1,290 yang menunjukkan bahwa minat menabung (Y) siswa/siswi MAN Model Banda Aceh tidak dipengaruhi oleh variabel pengetahuan tentang definisi atau pengertian bank syariah. Nilai t_{hitung} (X2) $1,887 > t_{tabel}$ 1,290 yang menunjukkan bahwa minat menabung (Y) siswa/siswi MAN Model Banda Aceh dipengaruhi oleh variabel pengetahuan tentang prinsip-prinsip bank syariah. Nilai t_{hitung} (X3) $2,626 > t_{tabel}$ 1,290 yang menunjukkan bahwa minat menabung (Y) siswa/siswi MAN Model Banda Aceh dipengaruhi oleh variabel pengetahuan tentang produk-produk bank syariah. Adapun persamaan regresi $Y = 8,669 + 0,211X_1 + 0,428X_2 + 0,415X_3 + e$ yang artinya variabel pengetahuan tentang produk-produk bank syariah (X3) memiliki pengaruh yang positif terhadap nilai minat sebesar 0,415, jika pengetahuan tentang produk-produk bank syariah dinaikkan sebesar satu satuan maka minat akan meningkat sebesar 0,415.⁵

Ada persamaan serta perbedaan dari penelitian dengan yang akan dilakukan oleh penulis. Persamaannya yaitu bertujuan untuk mengetahui pengetahuan orang-orang tentang produk bank syariah apakah bisa mempengaruhi minatnya menjadi seorang konsumen atau nasabah. Perbedaannya adalah penelitian yang akan dilakukan oleh penulis hanya berfokus di pengetahuan tentang produk-produk saja, dan respondennya adalah masyarakat umum. Dari persamaan regresi linear sederhana pada penelitian ini adalah $Y = 16,791 + 0,658X + e$ yang berarti koefisien regresinya adalah 0,658 yang menyatakan bahwa setiap peningkatan 1% nilai pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah maka minat menjadi nasabah meningkat sebesar 0,658.

⁵Zahara Fitriani, "Pengaruh Tingkat Pengetahuan Siswa/Siswi terhadap Minat Menabung di Bank Syariah", 2018. (Skripsi: UIN AR-RANIRY Banda Aceh, 2018), h. 69

Ketiga, Penelitian oleh Andi Maulana yang berjudul “Analisis Pengaruh Pengetahuan Produk dan Lokasi terhadap Minat menjadi Nasabah di Bank Syariah dengan Persepsi Generasi Milenial sebagai variabel Moderating”. Tujuan dari penelitian saudara Andi Maulana ini adalah untuk mengetahui sebagaimana pengetahuan seseorang tentang produk serta lokasi terkait minat menjadi nasabah atau konsumen di bank syariah dalam generasi milenial yang diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar bank syariah. Berdasarkan uji regresi linear berganda model 1 didapatkan hasil yaitu $Y = -3,466 + 0,626X_1 + 0,427X_2 + e$ yang menunjukkan koefisien regresi X_1 (pengetahuan tentang produk) yaitu 0,626 bertanda positif, maksudnya setiap peningkatan 1% dari pengetahuan tentang produk maka minat menjadi nasabah meningkat sebesar 0,626. Sedangkan uji regresi linear berganda model 2 didapatkan hasil yaitu $Y = 9,522 + 0,018X_1 * Z + 0,009X_2 * Z + e$ yang menyatakan bahwa 0,018 bertanda positif variabel pengetahuan produk (X_1) dengan persepsi generasi milenial sebagai variabel *moderating*, maksudnya setiap peningkatan 1% dari pengetahuan produk maka minat menjadi nasabah meningkat sebesar 0,018 dengan persepsi generasi milenial sebagai variabel *moderating*.⁶

Ada persamaan serta perbedaan pada penelitian di atas dengan yang akan dilakukan oleh penulis. Persamaan tersebut bertujuan untuk memastikan apakah mereka tertarik menjadi nasabah bank syariah atau tidak karena sudah mengenal produk bank syariah. Perbedaannya terletak pada adanya variabel moderator yaitu variabel yang mempengaruhi (memperkuat atau memperlemah) hubungan antara variabel X dan Y pada penelitian sebelumnya, sedangkan persepsi generasi milenial

⁶Andi Maulana, “Analisis Pengaruh Pengetahuan Produk dan Lokasi terhadap Minat menjadi Nasabah di Bank Syariah dengan Persepsi Generasi Milenial sebagai variabel Moderating”, 2021. (Skripsi: UIN Raden Intan Lampung, 2021), h.87

(Z) berperan sebagai variabel moderator pada penelitian sebelumnya. Sedangkan hanya variabel bebas (X) pengetahuan produk bank syariah, dan variabel terikat (Y) minat menjadi nasabah yang dimasukkan dalam penelitian penulis. Hasil uji regresi linear sederhana mendapatkan persamaan $Y = 16,791 + 0,658X + e$ yang berarti koefisien regresi sebesar 0,658 yang artinya setiap peningkatan 1% nilai pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah maka minat menjadi nasabah meningkat sebesar 0,658.

B. Tinjauan Teori

1. Pengetahuan Masyarakat

a. Pengetahuan

Pengetahuan diketahui berhubungan dengan belajar, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia. Suatu proses pembelajaran dipengaruhi baik oleh faktor internal seperti motivasi maupun faktor eksternal seperti ketersediaan sumber informasi dan kondisi sosial budaya.

Notoatmodjo menegaskan bahwa penginderaan manusia, yakni mengetahui sesuatu tentang suatu objek melalui panca inderanya yaitu mata, hidung, telinga, dan sebagainya yang merupakan sumber pengetahuan. Persepsi seseorang terhadap objek atau benda mempengaruhi tingkat pengetahuannya. Secara umum, ada enam tingkat pengetahuan, yaitu sebagai berikut:⁷

1) Tahu (*know*)

Tingkat pengetahuan di tahap inilah yang paling rendah dikarenakan pengetahuan yang dimiliki hanyalah sebatas mengingat kembali apa yang

⁷Imas Masturoh, *Metodologi Penelitian Kesehatan*, (Pusat Pendidikan Sumber Daya Manusia Kesehatan), h.4

telah dipelajari. Pada tingkat ini, kemampuan intelektual mencakup hal-hal seperti mendeskripsikan, menyebutkan, mendefinisikan, dan menyatakan.

2) Memahami (*comprehension*)

Kemampuan menginterpretasikan objek atau benda dengan benar merupakan salah satu cara menginterpretasikan pengetahuan pada tahap ini. Objek atau pengetahuan yang diperoleh dapat dijelaskan, disimpulkan, dan ditafsirkan oleh seseorang yang telah memahami pelajaran atau materi tersebut.

3) Aplikasi (*application*)

Kemampuan menerapkan atau menerapkan materi yang dipelajari pada situasi aktual atau praktis merupakan pengetahuan yang diperoleh pada tahap ini.

4) Analisis (*analysis*)

Kapasitas untuk menggambarkan bahan atau objek dalam hal bagian-bagian yang saling berhubungan. kemampuan untuk memisahkan dan mengklasifikasikan, memisahkan atau membandingkan, dan melakukan jenis pekerjaan analitis lainnya.

5) Sintesis (*synthesis*)

Pengetahuan seseorang adalah kapasitas mereka untuk menghubungkan berbagai bagian dari pengetahuan mereka yang sudah ada ke dalam pola baru yang lebih komprehensif. Keterampilan ini meliputi menulis, mengorganisir, mengkategorikan, merancang, dan mencipta.

6) Evaluasi (*evaluation*)

Kemampuan untuk membenarkan atau mengevaluasi bahan atau benda adalah bentuk pengetahuan yang dimiliki pada saat ini. Sebuah proses memperoleh, merencanakan, serta menyediakan informasi yang diperlukan untuk membuat keputusan alternatif inilah yang dimaksud dengan evaluasi.

Tingkatan pengetahuan yang dimiliki seseorang yang telah melalui berbagai proses seperti mencari, bertanya, belajar, atau berdasarkan pengalaman disebut sebagai tahap pengetahuan. Notoatmodjo menegaskan bahwa tingkat pengetahuan seseorang juga dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:⁸

1) Pendidikan

Pendidikan adalah usaha seumur hidup yang bertujuan untuk menumbuhkan karakter dan keterampilan baik di dalam maupun di luar kelas.

2) Media massa/ sumber informasi

Pendapat dan keyakinan masyarakat secara signifikan dibentuk oleh berbagai bentuk media massa, termasuk televisi, radio, surat kabar, majalah, internet, dan lain-lain.

3) Sosial budaya dan ekonomi

Orang mengikuti adat dan tradisi tanpa mempertimbangkan apakah itu menguntungkan atau merugikan.

⁸Imas Masturoh, *Metodologi Penelitian Kesehatan*. h.5

4) Lingkungan

Lingkungan fisik, biologis, dan sosial individu semuanya merupakan lingkungan.

5) Pengalaman

Untuk mendapatkan kebenaran pengetahuan dapat dilakukan dengan cara mengulang kembali pengetahuan yang diperoleh dalam memecahkan masalah sebelumnya, yaitu pengalaman sebagai sumber pengetahuan.

Rasa ingin tahu dapat memicu datangnya pengetahuan. Ketika rasa keingintahuan seseorang bertambah maka pengetahuannya juga akan ikut bertambah. Pengetahuan itu sendiri bisa didapatkan dari pengalaman manusia tentang dirinya serta lingkungannya. Untuk mendapatkannya dapat dilakukan dengan cara mengamati gejala (fenomena) dengan panca indera. Semuanya terkumpul dalam diri manusia, sejak ia sadar akan dirinya hingga masa tua atau seumur hidupnya.⁹

Manusia merupakan makhluk berpikir yaitu selalu mau mengetahui tentang sesuatu. Rasa ingin tahu memicu seseorang untuk menanyakan suatu hal. Menanyakan tentang dirinya, lingkungan atau berbagai peristiwa yang terjadi di sekitarnya. Seseorang dapat mengumpulkan segala sesuatu yang ingin diketahuinya dengan cara bertanya. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa pengetahuan adalah produk dari mengetahui, yaitu pemahaman setelah melihat, menyaksikan, dan mengalami.¹⁰

⁹Jalaluddin, *Filsafat Ilmu Pengetahuan*, (Yogyakarta: Pustaka Diamond, 2016), h. 83

¹⁰Jalaluddin, *Filsafat Ilmu Pengetahuan*. h. 85

b. Masyarakat

Dalam bahasa Inggris, masyarakat didefinisikan *society* dengan kata Latin *socius*, yang berarti "teman". Dalam bahasa Arab, *syirk* yang artinya bergaul yang secara khusus mengacu pada hidup berdampingan. Adanya hubungan dan aturan hidup yang dipaksakan oleh sekelompok orang dalam suatu tatanan sosial dianalogikan sebagai teman dan pergaulan.

Ralp Linton mengemukakan bahwa masyarakat bisa dibidang sekelompok manusia yang telah hidup dan melakukan pekerjaan bersama-sama cukup lama dalam mengorganisasikan dan mengatur individu sebagai suatu kesatuan sosial dengan batas-batas tertentu. Gillin and Gillin mendefinisikan masyarakat sebagai sekelompok manusia yang tersebar, yang terdapat tradisi/kebiasaan di dalamnya, sikap serta perasaan persatuan yang sama.¹¹

Setiap masyarakat memiliki kebiasaan-kebiasaan, adat dan aturan-aturan serta pengelompokkan. Kesemuanya ini terbentuk karena adanya interaksi individu-individu. Interaksi individu-individu ini terjadi karena didasari adanya persamaan dan perbedaan, yang lama kelamaan membentuk kelompok-kelompok kecil sampai kelompok besar, yang seringkali diistilahkan dengan keluarga, suku, bangsa, dan negara.

Nottingham mengemukakan 3 tipe-tipe masyarakat yang ada di dunia dewasa ini, sebagai berikut, yaitu:¹²

¹¹Budi Suryadi, *Pengantar Antropologi*, (Yogyakarta: Nusa Media, 2012), h.54-55

¹²Budi Suryadi, *Pengantar Antropologi*. h.59-60

1) Tipe masyarakat yang terbelakang.

Masyarakat-masyarakat yang mewakili tipe ini adalah masyarakat yang kecil, terpencil, dan kurang berkembang. Pembagian kerja atau kelas sosial relatif kecil, dan tingkat perkembangan teknisnya rendah. Keluarga adalah institusi yang paling penting, dan organisasi kehidupan pemerintahan dan ekonomi masih merupakan spesialisasi yang relatif mudah. Perubahan sosial terjadi secara perlahan.

2) Tipe masyarakat pra-industri yang sedang berkembang.

Dibandingkan dengan tipe masyarakat pertama, masyarakat ini kurang terisolasi, berubah lebih cepat, mencakup wilayah yang lebih luas dengan populasi yang lebih besar, dan memiliki tingkat perkembangan teknologi yang tinggi. Berbagai pekerjaan, berbagai kelas sosial, dan kemampuan membaca dan menulis pada tingkat tertentu adalah sifat yang paling umum. Beberapa pusat perdagangan perkotaan mendukung ekonomi pedesaan terutama melalui pertanian dan industri makanan. Institusi pemerintahan dan kehidupan ekonomi dapat dibedakan dengan jelas karena mereka berspesialisasi.

3) Tipe masyarakat industri-sekuler.

Masyarakat ini selalu berubah. Semua aspek kehidupan semakin dipengaruhi oleh teknologi, terutama melalui perubahan pada dunia fisik dan yang terpenting, melalui perubahan pada hubungan manusia itu sendiri. Masyarakat menjadi moderen dan kompleks.

2. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank Islam atau selanjutnya disebut juga dengan Bank Syariah adalah lembaga keuangan tanpa bunga. Maksudnya, bank syariah merupakan lembaga keuangan dalam kegiatannya yang utama adalah menyediakan pembiayaan serta jasa lainnya yang berkaitan dengan lalu lintas dan peredaran uang yang pelaksanaannya disesuaikan dengan prinsip hukum Islam. Disebut juga sebagai “Bank Tanpa Bunga”, bank syariah adalah lembaga keuangan yang beroperasi dan menyediakan produk yang dikembangkan berdasarkan Al-Qur'an dan Hadits Nabi saw.

Antonio dan Perwataatmadja memiliki dua pengertian tentang bank syariah, yaitu Bank Islam dan Bank yang berpedoman pada syariah Islam. Bank Islam adalah (1) bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam; (2) bank yang kebijakan dan prosedurnya berpedoman pada Al-Qur'an serta Hadis; kemudian, bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam ialah bank yang menjalankan ketentuan syariah Islam dalam operasionalnya, khususnya yang berkaitan dengan tata cara muamalat Islam. Dikatakan lebih lanjut, dalam tata cara bermuamalat itu dijauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.¹³

Dalam al-Qur'an juga dituliskan larangan memakan riba terdapat pada surah Ali Imran ayat 130 :

¹³Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014), h. 13-14

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.¹⁴

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah melarang orang-orang yang memakan riba dengan berlipatganda. Dimana apabila seseorang melakukan pinjaman dan pembayarannya telah jatuh tempo maka orang yang meminjamkan tersebut meminta tambahan (riba).

b. Produk-produk Bank Syariah

Produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah pada dasarnya dapat dipecah menjadi tiga kategori utama, diantaranya : Produk Pendanaan (*funding*); Produk Pembiayaan (*financing*); dan Produk Jasa Layanan (*service*).

1) Produk Pendanaan atau Penghimpunan Dana

a) Prinsip Wadi'ah

Wadi'ah dimaksudkan sebagai simpanan yang di titipkan dari satu pihak kepada pihak lainnya, baik badan hukum ataupun individu yang diharuskan menjaga dan mengembalikannya kapan saja ketika si pemodal membutuhkannya. Alasannya adalah untuk menjaga produk dari kemalangan, pemusnahan, perampokan, dll. Barang berharga yang dimaksud disini yaitu sesuatu yang bernilai seperti uang tunai, barang, dokumen-dokumen penting, surat berharga, dan barang lainnya yang bernilai secara Islami. Terdapat ketentuan yang

¹⁴Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim Dan Terjemahnya* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an), h. 89

harus dipenuhi untuk melakukan transaksi menggunakan prinsip wadiah yaitu barang yang titipkan; orang yang menitipkan atau si penitip; orang yang mendapatkan titipan tersebut; serta ijab dan qabul.¹⁵

Ada dua jenis bentuk Wadiah, diantaranya adalah:

1. *Wadiah yad-amanah*

Wadiah yad-amanah, yaitu jenis titipan yang mana penerima titipan tidak diperbolehkan menggunakan barang titipan orang hingga penitip mengambil kembali barangnya. Ini digunakan pada produk "*safe deposit box*" di perbankan syariah. Bank syariah dilarang memanfaatkan isi *safe deposit box*, bank syariah menerima *fee* sebagai imbalan.

2. *Wadiah yad-dhamanah*

Wadiah yad-dhamanah yaitu jenis titipan sebagaimana barang titipannya bisa digunakan oleh yang menerima titipan tersebut selagi belum si penitip belum meminta kembali barangnya. Penerima titipan berhak atas seluruh jumlah jika keuntungan diperoleh dari hasil penggunaan. Ini digunakan dalam produk giro serta tabungan di perbankan syariah. Sebagai penerima simpanan, pengguna rekening tabungan wadiah dan giro wadiah menyimpan uangnya di bank syariah. Akibatnya, pengguna rekening wadiah wajib memberikan biaya titipan, dan tidak ada kewajiban bagi penerima titipan memberikan imbalan. Namun, bank syariah

¹⁵Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Sardo Sarana Media, 2011), h.118

memiliki keleluasaan untuk menawarkan hadiah deposit yang dikenal sebagai "bonus" dengan ketentuan sebagai berikut: Bonus adalah kebijakan bank (prerogatif) sebagai penerima deposito; Besaran bonus, baik dalam bentuk persentase maupun nominal (tidak ditentukan terlebih dahulu), tidak ditentukan sebelumnya.

Prinsip wadiah dalam perbankan syariah adalah diaplikasikan untuk produk tabungan wadiah dan giro wadiah.

1. Tabungan wadiah

Simpanan yang dalam penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan syarat-syarat yang telah disepakati dan tidak dapat dilakukan dengan cek atau cara lain yang dipersamakan dengan itu.¹⁶

Berikut aturan Tabungan Wadiah yang dituangkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional:

- a. Dana yang sifatnya simpanan
- b. Sesuai kesepakatan atau simpanan yang dapat diambil kapan saja (*on call*) atau
- c. Bisa saja ada pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank namun tidak disyaratkan adanya imbalan.

2. Giro wadiah

Menurut Pasal 1 ayat 6 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, Giro adalah simpanan yang sewaktu-waktu dapat ditarik

¹⁶Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.137

kembali dengan cara giro, cek, giro, atau perintah pembayaran lainnya.¹⁷

Berikut aturan giro wadiah yang dituangkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional:

- a. Dana yang sifatnya titipan
- b. Titipan dapat diambil kapanpun (*on call*)
- c. Bisa saja ada pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank namun tidak disyaratkan adanya imbalan.

Berikut ciri-ciri dari giro wadiah:

- a. Harus dikembalikan dalam kondisi yang sama seperti pada saat ditiptkan untuk mencegah cerukan (*overdraft*)
- b. Bisa dibebankan biaya titipan
- c. Pengaturan saldo minimal, misalnya, merupakan salah satu cara untuk menjamin keamanan barang titipan.
- d. Pengaturan saldo minimal, misalnya, merupakan salah satu cara untuk menjamin keamanan barang titipan.
- e. Jenis maupun kelompok rekening sesuai dengan ketentuan bisnis bank sepanjang tidak bertentangan dengan syariah.
- f. Sebelum menggunakan dana wadiah harus mendapatkan izin dari si penitip.

b) Prinsip Mudharabah

Dalam menerapkan prinsip mudharabah ini, nasabah yang memiliki dana atau deposit adalah shahibul maal (pemilik modal)

¹⁷Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.123

sedangkan bank adalah mudharib (pengelola). Pembagian dari hasil usaha ini akan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati.¹⁸

Tujuan akad mudharabah adalah untuk membentuk kemitraan antara orang yang berpengalaman di bidangnya tetapi tidak memiliki modal dan pemilik aset (modal) yang tidak memiliki kesempatan untuk memulai usaha sendiri baik itu di bidang perdagangan, industri, dll. Ini adalah langkah yang harus diambil agar tidak menyia-nyiakan uang pemilik properti, dan tidak menyia-nyiakan keahlian para ahli yang tidak memiliki uang untuk menggunakannya.¹⁹

Ada dua jenis mudharabah ditinjau dari kewenangan yang diberikan kepada pengusaha:

1. *Mudharabah muthlaqah*

Pelaku usaha “berwenang penuh untuk melaksanakan usaha tanpa ada batasan atau syarat” terkait dengan usaha dan tidak dibatasi oleh waktu, lokasi, jenis, perusahaan, atau pelanggan. Industri perbankan syariah menerapkan mudharabah muthlaqah pada tabungan dan deposito.

2. *Mudharabah muqayyadah* (investasi terikat)

Mudharib sebagai pengelola modal dibatasi oleh sang Pemilik dana (*shahibul maal*) seperti: hanya dapat melakukan akad mudharabah di bidang tertentu, dengan cara tertentu, pada

¹⁸Adiwarman A. Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h.107

¹⁹Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.140

waktu serta tempat tertentu saja; pada saat investasi bank tidak boleh menggabungkan antara rekening Investasi terikat bersama dana bank dengan dana rekening yang lainnya; bank tidak boleh menginvestasikan modalnya pada transaksi penjualan dengan cara cicilan, tanpa penjamin ataukah jaminan; bank harus berinvestasi individu (bukan melalui pihak ketiga).

Prinsip mudharabah dapat diterapkan pada kegiatan usaha perbankan syariah dalam produk tabungan mudharabah serta deposito mudharabah.

1. Tabungan mudharabah

Tabungan mudharabah adalah tabungan dengan menggunakan akad mudharabah, sebagaimana pemilik modal (shahibul maal) menitipkannya kepada bank (mudharib) untuk dikelola menggunakan sistem bagi hasil serta nisbah yang telah sejak awal disepakati. Tabungan dengan akad mudharabah ini tidak bisa ditarik kapanpun. Gagasan di balik tabungan mudharabah ini adalah sebagai “investasi” yang harus mendatangkan keuntungan. Akibatnya, dana yang diberikan untuk mudharib atau pengelola dana (bank) tidak dapat diambil sebelum kontrak berakhir. Tabungan mudharabah tersebut tidak dapat ditarik kapanpun. Hal ini karena usaha mudharib mampu mengelola dana tersebut tanpa ada masalah.²⁰

²⁰Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.149

Berikut perbandingan antara tabungan mudharabah dan tabungan wadiah adalah:

Tabel 2.1 Perbandingan wadiah dan mudharabah

No.		Tabungan mudharabah	Tabungan wadiah
1.	Sifat dana	Investasi	Titipan
2.	Penarikan	Hanya bisa ditarik di waktu tertentu	Dapat ditarik kapan saja
3.	Insentif	Bagi hasil	Bonus
4.	Pengembalian dana	Tidak menjamin dikembalikan semua	Semuanya dijamin dikembalikan

2. Deposito mudharabah

Deposito mudharabah adalah titipan yang berupa dana dengan menggunakan akad mudharabah ketika si pemilik modal (*shahibul maal*) memberikan kepercayaannya kepada bank (*mudharib*) untuk mengelola dananya dengan bagi hasil yang sesuai dengan nisbah yang di sepakati sejak awal. Sebuah "akad / kontrak/ perjanjian" harus menyertai setiap permintaan pembukaan deposito mudharabah, yaitu harus mencakup diantaranya: nama serta alamat pemilik modal, jumlah dana deposito, jangka waktu yang diberlakukan, nisbah dari pembagian keuntungan, serta cara pembayaran pokok dan bagi hasil pada saat tiba waktunya juga syarat-syarat deposito mudharabah yang lain.

Perhitungan dari bagi hasil bagi pemegang dana deposito mudharabah bisa dilakukan menggunakan salah satu dari dua cara yakni terlepas dari tanggal pembukaan deposito mudharabah, pada akhir bulan atau pada awal bulan berikutnya.²¹

2) Produk Penyaluran Dana atau Pembiayaan

Produk pembiayaan syariah secara garis besar dikategorikan menjadi empat kelompok berdasarkan tujuan penggunaannya dalam menyalurkan dana kepada nasabah: jual beli sebagai dasar pembiayaan; leasing sebagai dasar pembiayaan; pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil; dan Pembiayaan melalui akad pelengkap.

a) Prinsip Jual-Beli (*Ba'i*)

Perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*) merupakan dasar dari prinsip jual beli. Tingkat keuntungan bank ditetapkan di muka dan dimasukkan ke dalam harga jual barang.

Dua faktor berikut dapat digunakan untuk membedakan antara penjualan dan pembelian: metode pembayaran dan waktu pengiriman barang:

1. Murabahah

Istilah "murabahah" (*al-bai' bi tsuman ajil*) lebih umum digunakan. Transaksi jual beli dimana pihak bank menyebutkan besarnya keuntungan disebut dengan murabahah, yang berasal

²¹Wirosa, *Produk Perbankan Syariah*. h.155-156

dari kata ribhu yang artinya keuntungan. Nasabah adalah pembeli, sedangkan bank adalah penjual. Harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin) menjadi harga jual. Harga jual dan syarat pembayaran harus disepakati oleh kedua belah pihak. Kontrak jual beli menentukan harga jual, yang tidak dapat diubah selama jangka waktunya jika disepakati.²² Murabahah adalah praktik menjual produk dengan mengkonfirmasi harga pembelian kepada pembeli, yang kemudian membayar harga yang lebih tinggi dengan imbalan keuntungan.

“Penjual diharuskan memberitahukan para pembeli harga perolehan produk serta menyebutkan besarnya biaya (*cost*) ditambah dengan keuntungan”, merupakan ciri murabahah.²³

2. Salam dan Salam paralel

Salam adalah jual beli barang dengan syarat tertentu dengan melakukan pemesanan dan membayar harganya terlebih dahulu. Pada transaksi salam, bank dapat menjadi pembeli ataupun penjual. Dan salam paralel adalah salam yang dilakukan pada lembaga perbankan kepada pemilik barang atas transaksi salam dari pihak lain. Jika suatu bank bertindak sebagai yang menjual barang kemudian memesan di pihak lain dalam menyediakan barang pesanan tersebut dengan cara salam, ini berarti salam tersebut merupakan Salam paralel.

²²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*. h.100

²³Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.182

Di awal akad, pembeli dan penjual menyepakati spesifikasi dan harga barang pesanan. Selama masa kontrak, ketentuan harga barang pesanan tidak dapat diubah. Bank syariah bisa meminta jaminan nasabah pada saat bertindak sebagai pembeli agar bisa menghindari resiko yang akan merugikan bank. Perlu diketahui ciri-ciri umum barang pesanan misalnya: jenis, kualitas, jumlah, dan detail teknis Barang pesanan yang harus sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati antara pembeli dan penjual. Penjual harus bisa bertanggung jawab atas kecerobohnya jika barang pesanan sampai dalam keadaan rusak atau tidak sesuai pesanan.²⁴

3. Istishna

Istishna adalah akad jual beli antara al-mustashni, yang merupakan pembeli, dan as-shani, yang merupakan produsen sekaligus penjual. Al-mashnu, atau barang pesanan, dipesan oleh pembeli dan dijual dengan harga yang telah ditentukan oleh produsen sesuai dengan ketentuan akad. Pembayaran dapat dilakukan di muka, dicicil, atau ditangguhkan untuk jangka waktu yang telah ditentukan.²⁵

Ketentuan umum pembiayaan istishna menyatakan bahwa jenis, ukuran, kualitas, dan jumlah barang yang dipesan harus jelas. Akad istishna menentukan harga jual yang disepakati, yang tidak dapat diubah selama masa berlakunya. Setelah kontrak

²⁴Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.226

²⁵Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.245

ditandatangani, jika kriteria pesanan berubah atau harga berubah, pelanggan akan tetap bertanggung jawab atas biaya tambahan apa pun.²⁶

Dalam transaksi istishna, bank bisa menjadi pembeli atau penjual. Istishna paralel terjadi ketika bank bertindak sebagai penjual dan memerintahkan pihak lain (subkontraktor) untuk mengirimkan barang pesanan melalui istishna. Kondisi berikut yang harus dipenuhi untuk melakukan istishna paralel yaitu Kontrak kedua bank dengan subkontraktor berbeda dari kontrak sebelumnya; dan kontrak kedua ditandatangani setelah yang pertama diberlakukan.

Dalam hakekatnya, istishna tidak bisa dibatalkan selain yang memenuhi syarat-syarat berikut: Istishna akan dihentikan oleh kedua belah pihak; atau kontrak batal demi hukum karena suatu kondisi hukum yang mencegah pelaksanaan atau penyelesaian kontrak.²⁷

b) Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Dengan prinsip *ijarah*, bank syariah diperbolehkan untuk menyewakan manfaat dari aset yang tidak berwujud dan yang berwujud. *Ijarah* merupakan salah satu produk dari sistem perbankan syariah yang menonjol dari produk perbankan lainnya.

²⁶Adiwarman A. Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*. h.100

²⁷Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.247

1. *Ijarah*

Ijarah, juga dikenal sebagai sewa, adalah perjanjian untuk mentransfer hak pakai (manfaat) dari suatu produk atau layanan untuk jumlah waktu yang telah ditentukan dengan membayar sewa atau upah, tetapi bukan kepemilikan barang itu sendiri.

Bank syariah sebagai pihak yang menyewakan diwajibkan untuk memiliki dan menguasai obyek ijarah dalam transaksi ijarah. Karena penyewa hanya menerima manfaat sesuai dengan masa sewa, maka penyewa tidak dibebankan seluruh biaya pokok ijarah sekaligus. Biaya penyusutan objek ijarah, dihitung sesuai dengan umur ekonomisnya, merupakan komponen utama dari harga sewa.²⁸

2. *Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)*

Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT) adalah sewa yang berakhir pada saat kepemilikan barang beralih; campuran antara sewa atau, lebih khusus, perjanjian sewa di mana penyewa mengambil kepemilikan barang pada akhir perjanjian.

Para pihak yang melakukan IMBT harus terlebih dahulu melakukan akad ijarah, sesuai dengan ketentuan IMBT. Sebelum masa ijarah berakhir, akad pemindahan hak milik baik dengan jual beli maupun dengan menghibahkan tidak dapat dilaksanakan. Janji *wu'd* perpindahan kepemilikan yang dilakukan di awal akad ijarah yang tidak mengikat secara

²⁸Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.277

hukum. Setelah masa ijarah selesai, dilakukan perpindahan kepemilikan.²⁹

c) Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Produk pembiayaan syariah yang menggunakan prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

1. Investasi Musyarakah.

Musyarakah adalah akad kerjasama yang dilakukan oleh minimal dua pihak untuk suatu usaha tertentu. Di dalamnya, masing-masing pihak memberikan uang dengan syarat bahwa keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan dan risiko yang ditanggung tergantung dari jumlah uang yang diberikan. Kekayaan yang diperbolehkan secara syariah, seperti uang tunai, aset setara kas, atau aset yang non tunai.³⁰

Terdapat dua jenis Musyarakah yaitu:

- a. Musyarakah permanen merupakan musyarakah yang ketentuan bagian dananya masing-masing ditentukan oleh akad dan jumlah yang tetap sampai akad berakhir.
- b. Musyarakah menurun, juga dikenal sebagai musyarakah mutanaqisha, adalah jenis musyarakah yang menetapkan bahwa mitra lain akan menjadi pemilik penuh bisnis pada akhir periode kontrak dan bagian mitra dana akan didistribusikan secara bertahap kepada mitra lainnya.

²⁹Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.283

³⁰Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.297

2. Investasi mudharabah

Mudharabah yaitu akad kerjasama bisnis antara dua belah pihak yang mana pihak pertama (pemilik modal) memberikan seluruh dana dan pihak kedua (pengelola modal) berfungsi sebagai pengelola. Perjanjian tersebut menetapkan bahwa kedua belah pihak akan berbagi keuntungan bisnis, sedangkan pemilik dana hanya akan bertanggung jawab atas kerugian finansial.³¹

- a. *Mudharabah muthlaqah* yaitu jenis mudharabah yang mana pemilik dana memberikan kebebasan terhadap pengelola dana untuk mengelola investasinya.
- b. *Mudharabah muqayyadah* yaitu jenis mudharabah yang mana pemilik dana memberikan beberapa syarat kepada pengelola dana, seperti mengenai lokasi, cara, atau objek investasi.

d) Pinjaman Qardh

Bank syariah dituntut untuk menjalankan fungsi sosial sesuai dengan fungsinya, yaitu dengan mengumpulkan dan mengelola dana zakat dan dana kebaikan lainnya. Selain itu, ketika melakukan transaksi yang saling menguntungkan, seperti pinjaman uang yaitu pinjaman Qardh. Al-Qardh adalah akad pinjam meminjam bagi sebagian nasabah yang menyebutkan nasabah harus mengembalikan uangnya kepada Perbankan Syariah dengan waktu yang disepakati oleh kedua belah pihak.³²

³¹Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.319

³²Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h. 359

Biasanya ada empat cara qardh digunakan di perbankan: Sebagai pinjaman talangan haji, calon nasabah haji akan diberikan berupa pinjaman talangan agar memenuhi persyaratan penyetoran biaya perjalanan, dan pelanggan akan melunasinya sebelum berangkat haji ; Sebagai penarikan tunai (cash loan) dari kartu kredit syariah, nasabah memiliki pilihan untuk menarik uang tunai bank dari ATM dan akan mengembalikannya dalam jangka waktu yang telah ditentukan; sebagai pinjaman untuk usaha kecil yang diperkirakan bank akan memberatkan pemilik usaha apabila pembiayaannya dilakukan dengan cara jual beli, ijarah, atau bagi hasil; sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank memberikan fasilitas ini untuk memenuhi kebutuhan pengurus bank. Dengan memotong sebagian dari gajinya, administrator bank akan membayar kembali pinjaman tersebut seiring waktu.

3) Produk Jasa Bank Syariah

Bank syariah juga terlibat dalam aktivitas bisnis yang berkaitan dengan layanan jasa seperti transfer, kliring, garansi bank, letter of credit, pembayaran gaji, pembayaran telepon, dan lain-lain. Prinsip yang diterapkan harus diperhatikan dalam menjalankan fungsi layanan perbankan ini. Wakalah, Kafalah, Hiwalah, Sharf, dan Rahn adalah prinsip syariah yang berkaitan dengan layanan jasa perbankan.

a) *Wakalah* (Perwakilan)

Wakalah yaitu salah satu perjanjian yang memberikan wewenang orang yang mewakili kepada wakil dalam mengerjakan sesuatu bagi

pihak diwakili itu. Dalam aplikasi perbankan, wakalah terjadi ketika nasabah memberi wewenang kepada bank untuk bertindak atas nama mereka untuk melakukan tugas layanan tertentu, seperti membuka jalur kredit, mengumpulkan uang, dan mentransfer dana.³³ Bank menerima penggantian biaya sesuai dengan kesepakatan antara para pihak untuk melaksanakan tanggung jawab tersebut. Setelah tugas selesai dan baik nasabah maupun bank menyetujuinya, otorisasi berakhir.

Wakalah dapat dibagi menjadi dua kategori:

1. *Wakalah muthlaqah*, atau wakalah yang tidak dibatasi oleh syarat apapun (selain yang diwajibkan oleh Islam), tidak dibatasi oleh waktu, atau tidak dibatasi oleh keadaan tertentu.
2. *Wakalah muqaiyadah*, juga dikenal sebagai wakalah yang dibatasi waktu atau terikat dengan batasan tertentu.

b) *Hiwalah* (Alih utang-piutang)

Akad pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggung atau membayarnya disebut dengan *Hiwalah*.³⁴ Fasilitas *hiwalah* membantu pemasok dalam memperoleh modal tunai agar dapat terus memproduksi. Jasa pengalihan piutang dilunasi ke bank. Bank wajib menyelidiki kemampuan debitur dan kebenaran transaksi antara pihak yang mengalihkan dan debitur untuk mengantisipasi kerugian.

³³Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.404

³⁴Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h. 423

c) *Kafalah* (Garansi Bank)

Bank garansi merupakan jaminan yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga yang menerima jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank yang menjadi pihak yang dijamin pihak ketiga tersebut. Pemenuhan kewajiban pembayaran dijamin dengan bank garansi. Bank bisa mempersyaratkan konsumen untuk mendapatkan beberapa dana tertentu dari bank dengan fasilitas tersebut sebagai akad rahn. Bank juga bisa mendapatkan dana tersebut dengan menggunakan prinsip wadi'ah. Bank diberikan pengganti biaya atas jasa yang dikerjakan.³⁵

d) *Sharf* (Jual beli mata uang asing)

Pada prinsipnya jual beli mata uang asing sama dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dikerjakan pada waktu yang bersamaan (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli mata uang asing ini. Bank syariah menawarkan pertukaran valas, yang memungkinkan pelanggan untuk membeli atau menjual mata uang asing yang sama (*single currency*) atau berbeda (*multi currency*) yang ingin mereka tukarkan. Untuk mencegah riba nasiah, *sharf* harus memberikan kepada orang lain mata uang yang mereka tukarkan sebelum mereka berpisah secara fisik.³⁶

³⁵Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h.413

³⁶Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h. 419

e) *Rahn* (Gadai)

Rahn merupakan menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan yang memungkinkan untuk ditarik kembali.³⁷ Tujuan akad rahn adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

3. Minat

Perasaan lebih suka dan tertarik pada sesuatu atau kegiatan tanpa paksaan disebut minat. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin besar minatnya maka semakin kuat atau dekat hubungannya. Menurut Crow and Crow, minat dikaitkan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berinteraksi dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman, yang dipicu oleh kegiatan itu sendiri.³⁸

Keputusan pemakaian atau pembelian jasa atau produk tertentu yang juga dikenal sebagai minat. Keputusan pembelian adalah proses memutuskan apa yang akan dibeli atau tidak dibeli. Keputusan dibuat berdasarkan aktivitas sebelumnya, seperti apa yang dibutuhkan dan berapa banyak dana yang tersedia.³⁹

Jika seseorang memiliki kehendak bebas, minatlah yang mendorong mereka untuk melakukan apa yang ingin mereka lakukan. Suatu kebutuhan akan dipenuhi oleh setiap kepentingan. Ketika menjalankan fungsinya, kehendak terkait erat dengan pikiran dan emosi. Pikiran cenderung bergerak ke arah rasional selama analisis, sedangkan perasaan yang lebih menonjol dan halus lebih didorong oleh

³⁷Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*. h. 438

³⁸Fadhilah Suralaga, *Psikologi Pendidikan*, (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2021), h. 66

³⁹Sofyan assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: rajawali Press, 2011), h.141

kebutuhan. Sementara itu, nalar mengingatkan kita bahwa pikiran dan perasaan kita selaras, memungkinkan kita mengendalikan kehendak kita seefektif mungkin.⁴⁰

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat

Terdapat tiga faktor yang bisa mempengaruhi timbulnya minat menurut Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab yaitu:⁴¹

- 1) Dorongan yang berasal dari dalam diri seseorang. Misalnya kebutuhan makan. Kebutuhan makan akan membuat orang tertarik untuk bekerja atau mencari uang, memproduksi makanan, dan lain sebagainya.
- 2) Motif sosial. Seseorang dapat termotivasi untuk berpartisipasi dalam aktivitas tertentu dengan alasan sosial.
- 3) Faktor emosional. Emosi terkait erat dengan minat. Akibatnya, dapat dikatakan bahwa minat individu merupakan motivator yang kuat yang mendorong mereka untuk melakukan segala daya mereka untuk mencapai cita-cita dan tujuan yang telah menjadi keinginan mereka.

Orang yang menggunakan atau membeli produk yang ditawarkan atau dijual bank disebut Nasabah. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, nasabah adalah orang yang biasa bertransaksi atau menjadi nasabah bank (dalam istilah keuangan).⁴² Minat nasabah adalah ketertarikan terhadap hal-hal tertentu

⁴⁰Sukanto M, *Nafsiologi* (Jakarta: PTRaja Grafindo Persada, 2010), h.12

⁴¹Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, (Jakarta: Kencana, 2004), h.264

⁴²Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat (Jakarta: PT Gramedia, 2013), h.952.

yang membuat orang senang dan menyebabkan mereka ingin terlibat atau terkait dengan hal-hal tersebut sehingga timbul suatu keinginan.

C. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel pada penelitian yaitu faktor-faktor yang digunakan pada variabel. Agar memberikan sebuah gambaran yang jelas terkait dengan variabel pada penelitian ini, masing-masing variabel pada penelitian ini adalah:

1. Variabel Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah (X)

Pengetahuan merupakan hasil dari mengetahui, dan orang mengalami pengetahuan ketika mereka merasakan suatu objek. Pengalaman manusia tentang dirinya dan lingkungannya merupakan sumber pengetahuan. Gejala (fenomena) yang dapat diamati oleh indera adalah cara untuk mendapatkannya.

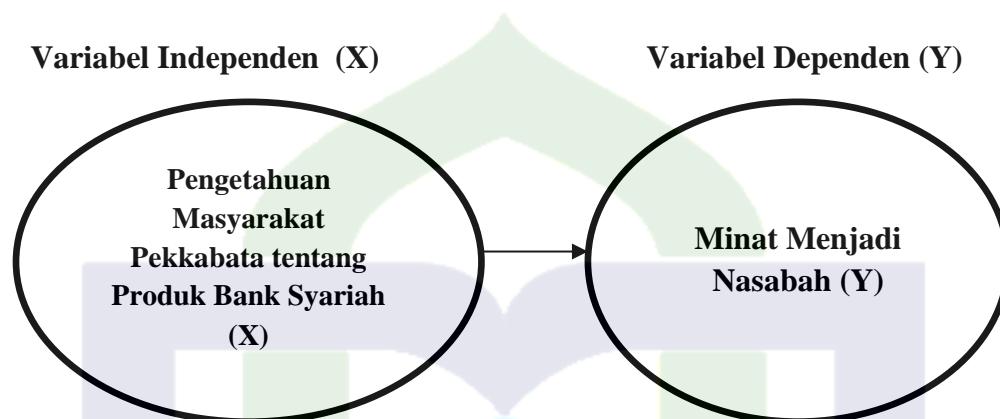
2. Variabel Minat Menjadi Nasabah (Y)

Minat adalah perasaan atau minat pada sesuatu atau aktivitas yang tidak datang dari seseorang, itu tidak terjadi dengan sendirinya; melainkan berasal dari partisipasi, pengetahuan, dan kebiasaan. Suatu keadaan yang diikuti dengan perasaan bahagia yang berhubungan dengan kebutuhan atau keinginan diri sendiri disebut juga dengan minat.

Olehnya itu, untuk menjadi nasabah bank syariah, seseorang harus mengetahui manfaat dan layanan yang ditawarkan oleh bank syariah. Melihat masyarakat Pekkabata dengan berbagai profesi dan usaha yang digelutinya menjadikan mereka memungkinkan menggunakan jasa ataupun produk dari Bank.

D. Kerangka Konseptual

Suatu penelitian kuantitatif melibatkan dua variabel atau lebih, sehingga kerangka konseptual perlu disajikan. Berikut adalah kerangka konseptual pada penelitian ini:



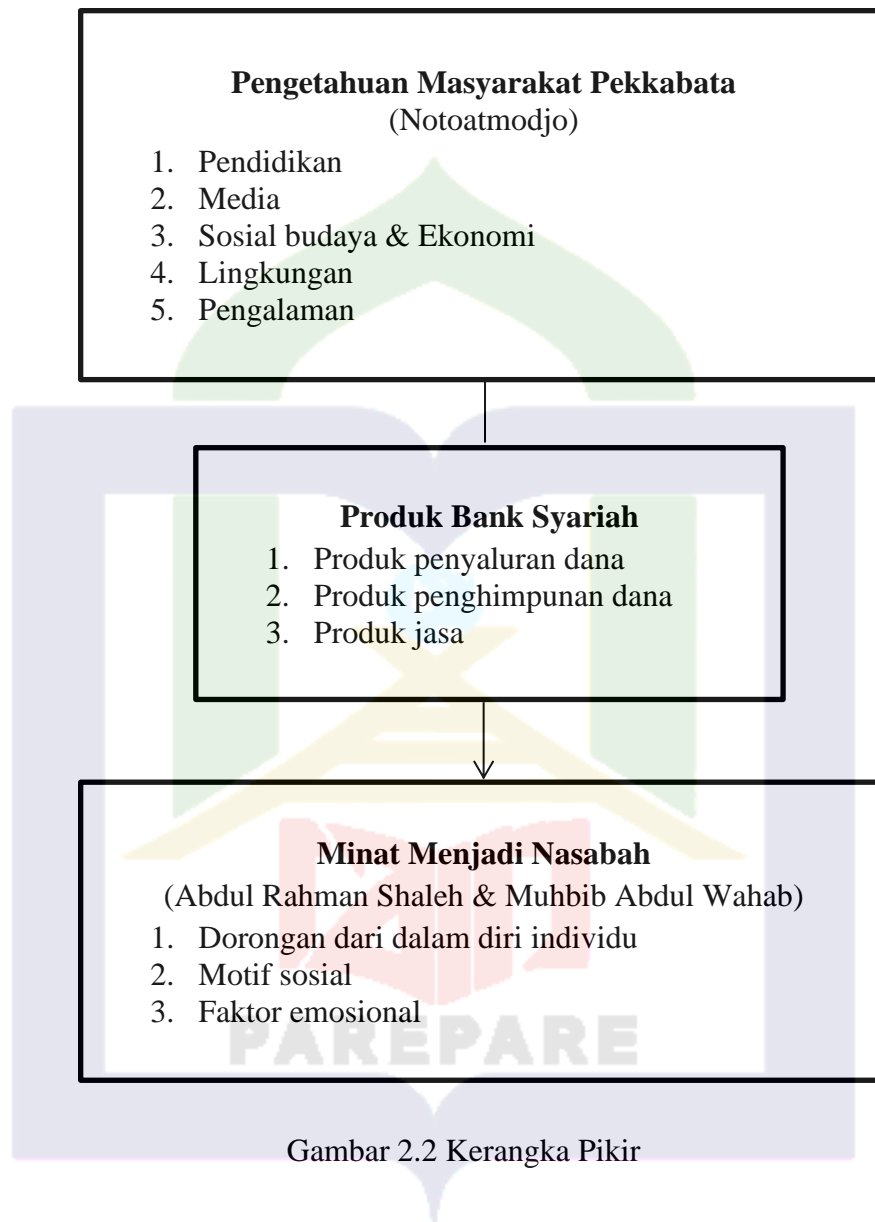
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Dari kerangka konseptual tersebut diatas terlihat bahwa variabel dependen (Y) yaitu Minat Menjadi nasabah diperkirakan dipengaruhi oleh variabel independen (X), yaitu Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah (X).

E. Kerangka Pikir

Kerangka pikir memberikan gambaran menyeluruh tentang fokus penelitian dengan menggambarkan pola hubungan yang koheren antar variabel. Peneliti dapat melakukan penelitiannya lebih mudah dan efisien.⁴³ Maka peneliti membuat bagan kerangka pikir sesuai dengan judul “Pengaruh pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang produk Bank Syariah terhadap Minat menjadi Nasabah” sebagai berikut:

⁴³Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, (Parepare: STAIN, 2013,h. 26.



F. Hipotesis

Hipotesis pada penelitian ini yaitu :

1. H_a : Masyarakat Pekkabata yang mengetahui produk bank syariah dengan baik sebesar $\leq 75\%$.

H_0 : Masyarakat Pekkabata yang mengetahui produk bank syariah dengan baik sebesar $\geq 75\%$.

2. H_a : Masyarakat Pekkabata yang memiliki minat yang baik untuk menjadi nasabah bank syariah sebesar $\leq 75\%$.

H_0 : Masyarakat Pekkabata yang memiliki minat yang baik untuk menjadi nasabah bank syariah sebesar $\geq 75\%$.

3. H_a : Terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

H_0 : Tidak terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

4. H_a : Ada pengaruh Pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

H_0 : Tidak ada pengaruh Pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan yaitu adalah jenis penelitian dengan metode kuantitatif, yaitu menganalisis data yang berupa angka serta memanfaatkan data yang berasal dari lapangan (*field research*). Dalam penelitian yang mengumpulkan data untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara dua variabel dikenal dengan pendekatan asosiatif. Seorang peneliti biasanya menggunakan instrumen untuk mengukur keberadaan variabel dan kemudian menghubungkan satu variabel bersama variabel lainnya pada penelitian kuantitatif.⁴⁴

Hubungan antara satu variabel dengan variabel lain terlihat seperti berikut:



Gambar 3.1 Skema Paradigma Penelitian

Keterangan:

X = Variabel bebas (Pengetahuan masyarakat)

Y = Variabel terikat (Minat menjadi nasabah)

Dalam hal penelitian *survey*, kuesioner dan wawancara tidak terstruktur digunakan untuk mengumpulkan data dari lokasi alamiah (bukan buatan) untuk mempelajari informasi yang lebih mendalam dari responden.

⁴⁴Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian* (Cet.III; Bandung: Alfabeta, 2000), h.2

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan di Kelurahan Pekkabata Kecamatan Duampanua Kabupaten Pinrang. Kelurahan Pekkabata merupakan kawasan yang memiliki penduduk terbanyak di Kecamatan Duampanua. Kawasan tersebut memiliki masyarakat berbagai profesi dan bisnis yang memungkinkan mereka menggunakan produk maupun jasa dari Bank. Sedangkan waktu penelitian akan dilaksanakan berlangsung kurang lebih (\pm) 2 bulan.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi yaitu kesemua objek yang akan menjadi sasaran penelitian atau pengamatan dan yang mempunyai sifat yang sama.⁴⁵ Kesemua objek yang ditentukan calon oeneliti untuk dijadikan sebagai bagian penting dari penelitian atau disebut dengan populasi. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Pekkabata sebanyak 5.820 jiwa.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang dipilih untuk pengamatan langsung serta akan dijadikan dasar pada pengambilan kesimpulan.⁴⁶ *Probability sampling* digunakan dalam penelitian ini dalam menetapkan suatu sampel. Dalam penelitian ini pengambilan sampel dilakukan dengan menerapkan teknik *random sampling* yakni teknik yang dilakukan secara acak. Pengambilan sampel secara acak dilakukan tanpa memperhatikan tingkatan yang ada dalam populasi.

⁴⁵Nuryadi, *Dasar-dasar Statistik Penelitian*, (Yogyakarta: Sibuku Media, 2017), h.8

⁴⁶Nuryadi, *Dasar-dasar Statistik Penelitian*. h.8

Adapun untuk mengetahui jumlah sampel, calon peneliti memakai rumus slovin dengan tingkat kesalahan sebesar 10%. Adapun rumus dari slovin yaitu:⁴⁷

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

Keterangan:

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

e = *Error Level* (Tarf Kesalahan) atau disebut juga batas kesalahan (catatan: yang umum digunakan 1%, 5% dan 10%) (catatan bisa dipilih oleh peneliti).

Adapun populasi dalam penelitian ini sebanyak 5.820 jiwa, dengan memakai rumus slovin dengan taraf kesalahan 10% atau 0,1, jadi hasil perhitungan jumlah sampel yaitu:

$$n = \frac{5.820}{1 + 5.820 (10\%)^2}$$

$$n = \frac{5.820}{1 + 5.820 (0,01)}$$

$$n = \frac{5.820}{1 + 58,2}$$

$$n = \frac{5.820}{59,2}$$

n = 98,310 atau dibulatkan menjadi 98

⁴⁷Bambang Prasetyo, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Citapustaka Media, 2014), h.123

Populasi penelitian ini adalah Masyarakat Kelurahan Pekkabata sebanyak 5.820 jiwa. Dari jumlah populasi diatas maka diperoleh jumlah sampel dari penelitian dengan hasil rumus *slovin* di atas adalah terdapat 98 responden.

D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

1. Angket (Kuesioner)

Angket atau kuesioner adalah teknik pengumpulan data dengan cara memberikan beberapa pertanyaan tertulis kepada responden dan akan dijawab dengan tertulis pula yang kemudian dikembalikan kepada peneliti.⁴⁸ Instrumen yang digunakan yaitu skala likert. Skala likert merupakan skala dalam suatu penelitian yang akan digunakan dalam pengukuran sikap serta pendapat. Dengan skala likert ini, responden diminta untuk mengisi angket yang diberikan dan responden harus menunjukkan tingkat persetujuannya pada serangkaian pertanyaan atau pernyataan yang tertulis. Pertanyaan atau pernyataan yang akan digunakan pada penelitian ini pada dasarnya disebut juga dengan variabel penelitian dan ditentukan secara spesifik oleh peneliti.

Adapun jawaban yang akan digunakan pada skala likert mempunyai gradasi mulai dari sangat positif sampai dengan sangat negatif, terlihat pada keterangan sebagai berikut:

Pertanyaan positif		Pertanyaan Negatif	
Sangat Setuju (SS)	= 5	Sangat Setuju (SS)	= 1
Setuju (S)	= 4	Setuju (S)	= 2
Netral (N)	= 3	Netral (N)	= 3

⁴⁸Juliansyah Noor, *Metode Penelitian skripsi, Tesis, dan Disertasi & Karya Ilmiah*, h.139

Tidak Setuju (TS)	= 2	Tidak Setuju (TS)	= 4
Sangat Tidak Setuju (STS)	= 1	Sangat Tidak Setuju (STS)	= 5

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu “salah satu metode dalam mengumpulkan data dari dokumen langsung yang sistematis dari apa yang telah tersimpan di kantor”.⁴⁹ Dokumentasi pada penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh dokumen atau data-data yang terkait dengan lokasi penelitian bila diperlukan serta melakukan pengambilan foto atau gambar selama penelitian.

E. Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Dalam Rostina Sundayana, Arikunto menyatakan bahwa validitas adalah ukuran keaslian atau validitas suatu instrumen. Suatu instrumen dapat dikatakan valid jika dapat mengukur hasil yang diharapkan dan jika dapat dengan cepat mengungkap data dari suatu variabel yang diteliti. Se jauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran validitas yang dimaksudkan ditunjukkan oleh tingkat validitas instrumen.⁵⁰

Korelasi antara skor total variabel dan skor item pertanyaan diperiksa sebagai bagian dari uji validitas. Oleh karena itu, validasi ini ingin mengetahui apakah pernyataan-pernyataan dalam kuesioner/instrumen dalam penelitian benar-benar dapat mengukur hasil yang diinginkan. Dengan kata lain, fakta

⁴⁹Suharsimi Arikunto, *Proses Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Cet. XIII; Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 151.

⁵⁰Rostina Sundaya, *Statistika Penelitian Pendidikan* (Cet. III; Bandung: Alfabeta, 2016), h. 59.

bahwa kuesioner penelitian telah dianggap valid berarti kuesioner mampu memperoleh data yang sesuai dari yang hendak diteliti.

2. Uji Reliabilitas

Sejauh mana instrumen penelitian dapat dipercaya untuk menemukan data yang diperlukan untuk penelitian ditunjukkan oleh reliabilitasnya.⁵¹ Setelah mendapatkan hasil dari uji validasi instrumen semua variabel selanjutnya dilanjutkan dengan uji reliabilitas instrumen. Hasilnya bisa dipergunakan untuk memprediksi reliabilitas instrumen. Teknik yang digunakan adalah *Alpha Cronbach*.

F. Teknik Analisis Data

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas Data

Dalam penelitian, uji normalitas data digunakan untuk mengetahui apakah suatu data penelitian berdistribusi normal atau tidak. Jika data memiliki distribusi normal atau memenuhi normalitas data, data tersebut dapat digunakan untuk menjawab pertanyaan dan menjelaskan fenomena.⁵²

2. Uji Korelasi

Jika hubungan antara variabel bebas (X) dan terikat (Y) bisa dinyatakan dalam fungsi linier (setidaknya mendekati) dan bisa diukur dengan nilai yang dikenal sebagai koefisien korelasi, maka koefisien korelasi sederhana dapat digunakan dalam menentukan kuat atau tidaknya suatu hubungan antar variabel.

⁵¹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. h. 221.

⁵²Rina Novianty Ariawaty, *Metode Kuantitatif Praktis*, (Cet. I; Bandung:PT Bima Pratama Sejahtera, 2018), hal.20

Kemudian untuk menguji hipotesis yang sebelumnya telah dirumuskan, maka digunakan rumus korelasi *product moment* sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n(\sum xy) - (\sum x \cdot \sum y)}{\sqrt{[n\sum x^2 - (\sum x)^2][n\sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Dimana:

r_{xy} = Koefisien korelasi variabel X dan Y

$\sum x$ = Total dari skor distribusi X

$\sum y$ = Total dari skor distribusi Y

$\sum x^2$ = Total kuadrat dari skor distribusi X²

$\sum y^2$ = Total kuadrat dari skor distribusi Y²

$\sum xy$ = Total dari perkalian X dan Y

Korelasi *product moment* sering digunakan selain karakteristik psikologis lainnya dan validitas item instrumen sikap yang skor itemnya dianggap memiliki skala pengukuran interval.

Berikut ini adalah pedoman bagaimana menginterpretasikan koefisien korelasi.⁵³

Tabel 3.1 Pedoman Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Keterangan
0,00 – 0,199	Sangat Lemah
0,20 – 0,399	Lemah
0,40 – 0,599	Sedang

⁵³Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 257.

0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

3. Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Hanya ada satu variabel bebas yang dipengaruhi oleh variabel terikat yang dapat digunakan dalam regresi sederhana. Ada hubungan linier antara variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) dalam analisis regresi sederhana. Analisis ini digunakan untuk memprediksi nilai variabel terikat atau Y jika nilai variabel bebas atau X meningkat atau menurun dan untuk menentukan arah hubungan diantara variabel X dan variabel Y apakah positif atautkah negatif. Jika adanya kenaikan ataupun penurunan pada variabel X biasanya diikuti oleh adanya kenaikan ataupun penurunan variabel Y, begitu pun sebaliknya.

Adapun Rumus dari regresi linear sederhana:

$$Y = a + \beta.X + e$$

Dimana:

Y : Minat menjadi nasabah

X : Pengetahuan masyarakat

a : Harga Y bila X=0 (harga konstan)

β : Koefisien regresi

e : Standar error

4. Koefisien Determinasi

Angka yang dikenal sebagai koefisien determinasi dapat digunakan untuk menentukan proporsi kontribusi atau sumbangan variabel X (bebas) terhadap variabel Y (terikat), dengan rumus sebagai berikut:

$$KD = r^2 \cdot 100\%$$

Dimana :

KD = Nilai koefisien determinasi

r^2 = Nilai kuadrat koefisien korelasi

5. Uji t

Uji t bertujuan agar dapat diketahui ada tidaknya pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat yang merupakan hipotesis penelitian. Nilai signifikansi pada tabel koefisien digunakan untuk mengambil keputusan. Pengujian regresi biasanya memberikan hasil dengan tingkat kepercayaan 95% atau tingkat signifikansi 5% ($\alpha=0,05$), terdapat kriteria dari uji t yaitu :⁵⁴

- a) Jika nilai signifikansi uji t $> 0,05$ artinya menerima H_0 dan menolak H_a . Maksudnya adalah tidak ada pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y.
- b) Jika nilai signifikansi uji t $< 0,05$ artinya menolak H_0 dan menerima H_a . Maksudnya adalah terdapat pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y.

6. Uji *One Sample T-test*

Tujuan dari pengujian *One Sample T-test* adalah untuk menentukan apakah sampel berasal dari populasi dengan rata-rata yang diketahui. Dengan kata lain, kami ingin melihat apakah populasi dapat secara akurat diwakili oleh rata-rata sampel. Oleh karena itu, tujuan dasar dari *one sample T-test* adalah untuk

⁵⁴Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariete dengan program SPSS*, h.111

menentukan apakah suatu nilai tertentu dapat digunakan sebagai pembanding yang berbeda secara signifikan dengan rata-rata sampel.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan metode pengambilan data melalui kuesioner atau angket yakni memberikan angket tersebut kepada masyarakat. Adapun populasi pada penelitian ini yaitu Masyarakat Pekkabata sebanyak 5.820 jiwa dan didapat sampel ada 98 responden didapatkan dari perhitungan menggunakan rumus *slovin*.

1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden didapatkan melalui angket yang sudah diisi oleh responden yang meliputi jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, pekerjaan, dan penghasilan.

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Dari hasil penelitian data jenis kelamin responden yang diperoleh dari kuesioner atau angket yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

	Jenis_Kelamin			
	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Laki-laki	33	33,7	33,7	33,7
Valid Perempuan	65	66,3	66,3	100,0
Total	98	100,0	100,0	

Berdasarkan Tabel 4.1 maka dapat dilihat bahwa responden dengan jenis kelamin perempuan adalah sebanyak 65 responden dengan persentase 66,3%, dan responden dengan jenis kelamin laki-laki ada 33 responden dengan persentase 33,7%. Dapat dikatakan bahwa yang paling banyak

adalah responden dengan jenis kelamin perempuan yakni ada 65 responden dengan persentase 66,3% dari total responden yaitu 98 orang.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
>50 tahun	7	7,1	7,1	7,1
20-30 tahun	12	12,2	12,2	19,4
Valid 31-40 tahun	51	52,0	52,0	71,4
41-50 tahun	28	28,6	28,6	100,0
Total	98	100,0	100,0	

Dari Tabel 4.2 menunjukkan responden yang usianya 31-40 tahun adalah yang terbanyak yaitu 51 orang atau sebesar 52% dari jumlah keseluruhan responden yaitu 98 orang.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Diploma	12	12,2	12,2	12,2
S1/S2/S3	35	35,7	35,7	48,0
SD	7	7,1	7,1	55,1
Valid SMA	28	28,6	28,6	83,7
SMP	13	13,3	13,3	96,9
Tidak sekolah	3	3,1	3,1	100,0
Total	98	100,0	100,0	

Dari Tabel 4.3 menunjukkan responden dengan tingkat pendidikan paling banyak adalah S1/S2/S3 yaitu ada 35 orang dengan persentase 35,7% dari total 98 responden.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Lain-lain	13	13,3	13,3
	Pedagang	34	34,7	48,0
	Petani	21	21,4	69,4
	PNS	7	7,1	76,5
	Wiraswasta	23	23,5	100,0
	Total	98	100,0	100,0

Berdasarkan Tabel 4.4 dapat dilihat bahwa pekerjaan pedagang adalah yang paling banyak digeluti yaitu sebanyak 34 orang dengan persentase 34,7% dari total 98 responden.

e. Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan

Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan

Penghasilan Perbulan				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp3jt	24	24,5	24,5
	> Rp5jt	42	42,9	67,3
	Rp3jt - Rp5jt	32	32,7	100,0
	Total	98	100,0	100,0

Berdasarkan Tabel 4.5 penghasilan perbulan dari responden yang paling banyak adalah >Rp5.000.000,- dengan persentase sebesar 42,9% sebanyak 42 orang dari total 98 responden.

2. Deskripsi Jawaban Responden

a. Jawaban dari responden pada pernyataan terkait dengan pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah (X)

Diketahui bahwa jawaban seluruh responden sebanyak 98 orang berdasarkan butir pernyataan angket mengenai pengaruh pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah dalam hal ini variabel X berjumlah 3559.

Tabel 4.6 Jawaban Responden Berdasarkan Variabel X

Variabel X	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah	Item 1	25	73	0	0	0
	Item 2	28	70	0	0	0
	Item 3	37	44	17	0	0
	Item 4	0	27	38	30	3
	Item 5	0	0	18	58	22
	Item 6	25	73	0	0	0
	Item 7	23	46	29	0	0
	Item 8	9	47	28	14	0

	Item 9	7	47	35	9	0
	Item 10	6	43	39	10	0

Dari Tabel 4.6 menunjukkan dari 98 responden, pernyataan yang terdapat pada angket variabel X dalam hal ini Pengetahuan Masyarakat tentang Produk Bank Syariah dimana SS adalah Sangat Setuju, S adalah Setuju, N adalah Netral, TS adalah Tidak Setuju, dan STS adalah Sangat Tidak Setuju.

Pada pernyataan Item 1 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 73 responden. Pernyataan Item 2 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 70 responden. Pernyataan Item 3 yang paling banyak dijawab adalah (S) 44 responden dan ada 37 responden yang menjawab (SS). Pernyataan Item 4 yang paling banyak dijawab adalah (N) yaitu 38 responden dan 30 yang menjawab (TS). Pernyataan Item 5 yang paling banyak dijawab adalah (TS) yaitu 58 responden. Pernyataan Item 6 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 73 responden. Pernyataan Item 7 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 46 responden. Pernyataan Item 8 yang paling banyak dijawab oleh responden adalah (S) yaitu 47. Pernyataan Item 9 yang paling banyak dijawab oleh responden adalah (S) yaitu 47 dan 35 yang menjawab (N). Pernyataan Item 10 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 43 responden dan ada 39 responden yang menjawab (N).

Tabel 4.7 Deskriptif Statistik Variabel X

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Skor_Total	98	31	43	36,32	3,021
Valid N (listwise)	98				

Tabel 4.7 dapat kita lihat bahwa jawaban dari hasil penelitian dari variabel pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah menghasilkan skor 31-43 dengan rata-rata 36,32, dan standar deviation sebesar 3,021.

Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi Variabel X

Skor_Total				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 31	4	4,1	4,1	4,1
32	3	3,1	3,1	7,1
33	13	13,3	13,3	20,4
34	13	13,3	13,3	33,7
35	9	9,2	9,2	42,9
36	13	13,3	13,3	56,1
37	10	10,2	10,2	66,3
38	7	7,1	7,1	73,5
39	8	8,2	8,2	81,6
40	8	8,2	8,2	89,8
41	5	5,1	5,1	94,9
42	3	3,1	3,1	98,0
43	2	2,0	2,0	100,0
Total	98	100,0	100,0	

Pada Tabel 4.8 dapat dilihat bahwa skor dari pernyataan variabel X adalah antara 31-43 dari total responden sebanyak 98 orang. Untuk skor 31 sebanyak 4 responden atau sebesar 4,1%. Untuk skor 32 dan 42 masing-masing sebanyak 3 responden atau sebesar 3,1%. Untuk skor 33,34,36 masing-masing ada 13 responden atau sebesar 13,3%. Untuk skor 35 ada 9 responden atau sebesar 9,2%. Untuk skor 37 sebanyak 10 responden atau sebesar 10,2%. Untuk skor 38 sebanyak 7 responden atau sebesar 7,1%. Untuk skor 39 dan 40 masing-masing sebanyak 8 responden atau sebesar

8,2%. Untuk skor 41 sebanyak 5 responden atau sebesar 5,1%. Dan untuk skor 43 hanya ada 2 responden atau 2%.

b. Jawaban dari responden terhadap pernyataan terkait minat menjadi nasabah (Y)

Diketahui bahwa jawaban seluruh responden sebanyak 98 orang berdasarkan butir pernyataan angket mengenai minat menjadi nasabah dalam hal ini variabel Y berjumlah 3986.

Tabel 4.9 Jawaban Responden Berdasarkan Variabel Y

Variabel Y	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
Minat Menjadi Nasabah	Item 1	28	70	0	0	0
	Item 2	27	71	0	0	0
	Item 3	26	72	0	0	0
	Item 4	17	62	19	0	0
	Item 5	27	71	0	0	0
	Item 6	13	53	27	5	0
	Item 7	26	72	0	0	0
	Item 8	17	53	28	0	0
	Item 9	20	49	29	0	0
	Item 10	13	50	35	0	0

Dari Tabel 4.9 bisa dilihat bahwa dari 98 responden, pernyataan dari variabel Y dalam hal ini Minat Menjadi Nasabah dimana SS adalah Sangat

Setuju, S adalah Setuju, N adalah Netral, TS adalah Tidak Setuju, dan STS adalah Sangat Tidak Setuju.

Pada pernyataan Item 1 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 70 responden. Pernyataan Item 2 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 71 responden. Pernyataan Item 3 yang paling banyak dijawab adalah (S) 72 responden. Pernyataan Item 4 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 62 responden. Pernyataan Item 5 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 71 responden. Pernyataan Item 6 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 53 responden dan ada 27 responden yang menjawab (N). Pernyataan Item 7 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 72 responden. Pernyataan Item 8 yang paling banyak dijawab oleh responden adalah (S) yaitu 53 dan ada 28 responden yang menjawab (N). Pernyataan Item 9 yang paling banyak dijawab oleh responden adalah (S) yaitu 49. Pernyataan Item 10 yang paling banyak dijawab adalah (S) yaitu 50 responden dan ada 35 responden yang menjawab (N).

Tabel 4.10 Deskriptif Statistik Variabel Y
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Skor_Total	98	35	49	40,67	3,049
Valid N (listwise)	98				

Dari Tabel 4.10 dapat kita lihat bahwa jawaban dari hasil penelitian dari variabel minat menjadi nasabah atau dalam hal ini variabel Y menghasilkan skor 35-49 dengan rata-rata 40,67, dan standar deviation sebesar 3,049.

Tabel 4.11 Distribusi Frekuensi Variabel Y
Skor_Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
35	1	1,0	1,0	1,0
36	2	2,0	2,0	3,1
37	8	8,2	8,2	11,2
38	17	17,3	17,3	28,6
39	15	15,3	15,3	43,9
40	10	10,2	10,2	54,1
41	10	10,2	10,2	64,3
42	9	9,2	9,2	73,5
43	10	10,2	10,2	83,7
44	5	5,1	5,1	88,8
45	3	3,1	3,1	91,8
46	2	2,0	2,0	93,9
47	2	2,0	2,0	95,9
48	3	3,1	3,1	99,0
49	1	1,0	1,0	100,0
Total	98	100,0	100,0	

Pada Tabel 4.11 dapat dilihat bahwa skor dari pernyataan variabel Y adalah antara 35-49 dari total responden sebanyak 98 orang. Untuk skor 35 dan 49 hanya ada 1 responden atau sebesar 1%. Untuk skor 36, 46, dan 47 masing-masing 2 responden atau sebesar 2%. Untuk skor 37 ada 8 responden atau sebesar 8,2%. Untuk skor 38 sebanyak 17 responden atau sebesar 17,3%. Untuk skor 39 sebanyak 15 responden atau sebesar 15,3%. Untuk skor 40,41, dan 43 masing-masing ada 10 responden atau sebesar 10,2%. Untuk skor 42 ada 9 responden atau sebesar 9,2%. Untuk skor 44 ada

5 responden atau sebesar 5,1%. Dan untuk skor 45 dan 48 masing ada 3 responden atau 3,1%.

B. Pengujian Persyaratan Analisis Data

1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan suatu ukuran yang memperlihatkan tingkat kevalidan atau keshihan suatu instrumen. Terdapat dasar pengambilan pada uji validitas yaitu dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} . Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka dapat dikatakan valid.

Adapun cara menentukan r_{tabel} dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$ (0,05) dan $df = N-2$ ($98-2 = 96$) dapat dilihat pada tabel distribusi r sebesar 0,1671. Hasil dari uji validitas pada tiap item pernyataan pada variabel X dan Y yang menggunakan aplikasi IBM SPSS Statistics 21 sebagai berikut:

Tabel 4.12 Hasil Uji Validasi Variabel X

No. Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Ket.
1	0,219	0,1671	Valid
2	0,272	0,1671	Valid
3	0,298	0,1671	Valid
4	0,626	0,1671	Valid
5	0,353	0,1671	Valid
6	0,211	0,1671	Valid
7	0,739	0,1671	Valid
8	0,528	0,1671	Valid

9	0,616	0,1671	Valid
10	0,375	0,1671	Valid

Berdasarkan Tabel 4.12 dapat dilihat bahwa setiap butir pernyataan angket atau kuesioner dari variabel X yaitu variabel pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah adalah valid, hal ini karena $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0,1671).

Tabel 4.13 Hasil Uji Validasi Variabel Y

No. Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Ket.
1	0,612	0,1671	Valid
2	0,691	0,1671	Valid
3	0,545	0,1671	Valid
4	0,480	0,1671	Valid
5	0,669	0,1671	Valid
6	0,327	0,1671	Valid
7	0,690	0,1671	Valid
8	0,581	0,1671	Valid
9	0,696	0,1671	Valid
10	0,293	0,1671	Valid

Berdasarkan Tabel 4.13 dapat dilihat bahwa setiap butir pernyataan angket atau kuesioner dari variabel Y yaitu variabel minat menjadi nasabah adalah valid, hal ini karena $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0,1671).

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas memperlihatkan sejauh mana sebuah instrumen bisa dipercaya dan dipergunakan sebagai alat penelitian. Suatu variabel bisa dikatakan reliabel ataupun andal jikalau jawaban pada pernyataan selalu konsisten. Adapun dasar dari pengambilan keputusan pada uji reliabilitas adalah:

Jika nilai *Cronbach's alpha* > r_{tabel} = konsisten

Jika nilai *Cronbach's alpha* < r_{tabel} = tidak konsisten

Berikut tabel dari nilai tingkat keandalan *Cronbach's Alpha* :

Tabel 4.14 Nilai Tingkat Keandalan *Cronbach's Alpha*

Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	Tingkat Keandalan
0,0 – 0,20	Kurang Andal
> 0,20 – 0,40	Agak Andal
> 0,40 – 0,60	Cukup Andal
> 0,60 – 0,80	Andal
> 0,80 – 1,00	Sangat Andal

Berikut hasil perhitungan dari uji reliabilitas pada tiap-tiap item dari pernyataan variabel dalam penelitian ini yaitu:

Tabel 4.15 Hasil Uji Reliabilitas Variabel X

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,546	10

Berdasarkan Tabel 4.15 uji reliabilitas dari setiap item instrumen variabel X dalam hal ini variabel pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah diperoleh nilai *cronbach's alpha* sebesar 0,546, hal ini menunjukkan bahwa nilai alpha (0,546) > r_{tabel} (0,1671). Adapun tingkat keandalan dapat dilihat hasil

cronbach's alpha (0,546) > 0,40, maka dapat di artikan setiap butir instrumen pada variabel X dikatakan cukup andal, sehingga dapat digunakan dalam penelitian.

Tabel 4.16 Hasil Uji Realiabilitas Variabel Y

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,714	10

Berdasarkan Tabel 4.16 uji reliabilitas dari setiap item instrumen variabel Y dalam hal ini variabel minat menjadi nasabah diperoleh nilai *cronbach's alpha* sebesar 0,714, hal ini menunjukkan bahwa nilai alpha (0,714) > r_{tabel} (0,1671). Adapun tingkat keandalan dapat dilihat nilai *cronbach's alpha* (0,714) > 0,60, hal ini berarti setiap butir instrumen pada variabel Y dikatakan andal, sehingga dapat digunakan dalam penelitian.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas data diperlukan agar mengetahui apakah suatu data tersebut berdistribusi secara normal atau memenuhi normalitas data. Untuk itu, penelitian ini menggunakan aplikasi IBM SPSS Statistics 21 untuk mengetahui apakah data yang dimiliki berdistribusi secara normal sebagai berikut:

Tabel 4.17 Hasil Uji Normalitas Data
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
	N	98
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,31252714
	Absolute	,106
Most Extreme Differences	Positive	,106
	Negative	-,062
Kolmogorov-Smirnov Z		1,047

Asymp. Sig. (2-tailed)	,223
------------------------	------

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.

Adapun dasar pengambilan keputusan adalah:

Jika Sig. > 0,05 = normal

Jika Sig. < 0,05 = tidak normal

Dari Tabel 4.17 menunjukkan hasil uji normalitas data bahwa nilai Sig. (0,223) > 0,05 yang berarti data tersebut berdistribusi secara normal.

C. Pengujian Hipotesis

1. Uji *One Sample t-Test*

Agar dapat mengetahui seberapa baik pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah dan seberapa baik minat masyarakat menjadi nasabah dapat dilakukan pengujian *one sample t-test* bisa dilakukan dengan aplikasi IBM SPSS Statistics 21. Terdapat dasar dalam mengambil keputusan dari pengujian *one sample t-test* yaitu dilakukan dengan cara:

Membandingkan nilai signifikansi dengan 0,05:

Jika nilai Signifikansi < 0,05 artinya menolak H_0 .

Jika nilai Signifikansi > 0,05 artinya menerima H_0 .

Kategorisasi skor responden dilakukan untuk memudahkan interpretasi variabel yang diselidiki. Menggunakan rumus berikut, berdasarkan skor persentase tanggapan responden:

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

Dimana :

Skor Aktual = Total dari skor jawaban responden

Skor Ideal = Total dari skor maksimum yaitu Total responden dikali jumlah pernyataan dikali 5

Tabel 4.18 Tabel Klasifikasi

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

a. Pengetahuan Masyarakat Pekkabata Tentang Produk Bank Syariah (X)

Tabel 4.19 Hasil Uji *One Sample t-Test* Variabel X

One-Sample Test

	Test Value = 75					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
X	-126,767	97	,000	-38,684	-39,29	-38,08

Berdasarkan Tabel 4.19 dapat dilihat hasil uji *one sample t-test* dari variabel pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah (X) dengan taraf kepercayaan 95% dan test value sebesar 75%, nilai Sig. (0,000) < 0,05 yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. H_a dalam penelitian ini adalah masyarakat Pekkabata yang mengetahui produk bank syariah dengan baik sebesar $\leq 75\%$.

Secara ideal skor yang ditetapkan terhadap jawaban responden untuk 10 pernyataan yaitu 4900. Berdasarkan perhitungan pada tabel menunjukkan nilai yang didapatkan adalah 3559 atau 72% dari skor ideal. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengetahuan tentang produk bank syariah yaitu berada pada kategori baik.

b. Minat Menjadi Nasabah (Y)

Tabel 4.20 Hasil Uji *One Sample t-Test* Variabel Y
One-Sample Test

	Test Value = 75					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Y	-111,464	97	,000	-34,327	-34,94	-33,72

Berdasarkan Tabel 4.20 dapat dilihat dari hasil pengujian *one sample t-test* dari variabel minat menjadi nasabah (Y) dengan taraf kepercayaan 95% dan test value sebesar 75%, nilai Sig. (0,000) < 0,05 yang berarti menolak H_0 dan menerima H_a . Dalam penelitian ini H_a adalah masyarakat Pekkabata yang memiliki minat yang baik untuk menjadi nasabah bank syariah sebesar $\leq 75\%$.

Secara ideal skor yang ditetapkan pada jawaban responden dari 10 pernyataan yaitu 4900. Berdasarkan perhitungan pada tabel yang menunjukkan nilai yang didapatkan adalah 3986 atau 81% dari skor ideal. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa minat menjadi nasabah berada pada kategori baik.

2. Uji Korelasi Product Moment

Uji korelasi ditujukan agar dapat melihat kuat atau tidaknya hubungan antara variabel X dan variabel Y. Hipotesis pada penelitian ini adalah:

H_a : Terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

H_0 : Tidak terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

Adapun pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi sebagai berikut:

Tabel 3.1 Pedoman Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Keterangan
0,00 – 0,199	Sangat Lemah
0,20 – 0,399	Lemah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Dasar dari pengambilan sebuah keputusan pada pengujian korelasi adalah:

Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ artinya menolak H_0 dan menerima H_a ,

Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ artinya menerima H_0 dan menolak H_a .

Jika nilai dari signifikansi $< 0,05$ berarti berkorelasi,

Jika nilai dari signifikansi $> 0,05$ berarti tidak berkorelasi.

Tabel 4.21 Hasil Uji Korelasi
Correlations

	Pengetahuan (X)	Minat (Y)
Pengetahuan (X)	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	,652**
	N	98
Minat (Y)	Pearson Correlation	,652**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	98

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

Pada Tabel 4.20 tersebut dapat dilihat nilai $r_{hitung} = 0,652$ dan nilai r_{tabel} dapat dilihat pada tabel distribusi yaitu 0,1671 dengan $\alpha = 5\%$ (0,05), maka di dapat hasil bahwa $r_{hitung} (0,652) > r_{tabel}(0,1671)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima dan nilai signifikansi (0,000) < 0,05 maka berkorelasi. Artinya terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

Berdasarkan tabel pedoman interpretasi koefisien korelasi dengan nilai 0,652 bahwa hubungan antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah adalah kuat.

3. Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Tujuan dari pengujian regresi ini untuk melihat apakah terdapat atau tidaknya pengaruh antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah, adapun hasil uji regresi pada penelitian ini dengan menggunakan aplikasi IBM SPSS Statistics 21 sebagai berikut:

Tabel 4.22 *Output Variables Entered/Removed*
Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Pengetahuan Masyarakat (X) ^b		Enter

- a. Dependent Variable: Minat (Y)
 b. All requested variables entered.

Dari Tabel 4.22 menjelaskan bahwa variabel pengetahuan masyarakat sebagai variabel bebas, sedangkan variabel minat menjadi nasabah sebagai variabel teikat dengan terknik yang digunakan ialah Enter.

Tabel 4.23 *Output Anova*
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	382,816	1	382,816	70,846	,000 ^b
	Residual	518,735	96	5,403		
	Total	901,551	97			

- a. Dependent Variable: Minat (Y)
 b. Predictors: (Constant), Pengetahuan Masyarakat (X)

H_0 = Model regresi linear sederhana ini tidak bisa digunakan dalam memprediksi minat menjadi nasabah dipengaruhi oleh pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah.

H_a = Model regresi linear sederhana ini bisa digunakan dalam memprediksi minat menjadi nasabah dipengaruhi oleh pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah. dari perbandingan antara F_{hitung} dengan F_{tabel} sebagai berikut:

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka menerima H_0 , sebaliknya

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka menolak H_0 .

Dapat dilihat pada tabel Anova bahwa nilai F_{hitung} (70,846) > F_{tabel} (3,94) maka menolak H_0 , berarti model regresi linear sederhana bisa digunakan dalam

memprediksi minat menjadi nasabah dipengaruhi oleh pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah.

Tabel 4.24 *Output Coefficients*
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	16,791	2,847		5,898	,000
1 Pengetahuan Masyarakat (X)	,658	,078	,652	8,417	,000

a. Dependent Variable: Minat (Y)

Dari hasil *output coefficients* tersebut diatas didapat persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = a + \beta X + e$$

$$Y = 16,791 + 0,658X + e$$

Dimana: Y adalah minat menjadi nasabah, X adalah pengetahuan masyarakat, a adalah konstanta, dan β adalah koefisien regresi.

Diketahui nilai konstanta (a) sebesar 16,791, yang berarti nilai konsisten dari variabel minat menjadi nasabah yaitu sebesar 16,791. Koefisien regresi (β) sebesar 0,658 yang berarti setiap peningkatan 1% dari nilai pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah maka minat menjadi nasabah meningkat sebesar 0,658. Koefisien regresi dapat dilihat adalah bernilai positif maka dapat dinyatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y ialah positif.

4. Koefisien Determinasi

Dengan menggunakan rumus berikut, koefisien determinasi ialah suatu bilangan yang menyatakan atau digunakan untuk menentukan kontribusi yang diberikan oleh suatu variabel X (bebas) atau lebih terhadap variabel Y (terikat),

$$KD = r^2 \cdot 100\%$$

Tabel 4.25 *Output R Square*
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,652 ^a	,425	,419	2,325

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan Masyarakat (X)

Dari Tabel 4.21 di atas dapat dilihat koefisien determinasi (KD) = (*R Square*) 0,425 x 100% yaitu sebesar 42,5% yang berarti pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah sebesar 42,5% dan selebihnya sebesar 57,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

5. Uji t

Uji t dilakukan agar mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan cara melihat nilai signifikansi pada Tabel 4.24 *output coefficients*. Adapun kriteria dari uji t adalah: Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan nilai signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima, artinya tidak ada pengaruh pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya ada pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Adapun hipotesis pada penelitian ini adalah:

H_a : Ada pengaruh Pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

H_0 : Tidak ada pengaruh Pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

Diketahui bahwa nilai t_{hitung} (8,417) > t_{tabel} (1,660) dan nilai Sig. (0,000) < 0,05 maka H_0 ditolak. Artinya ada pengaruh pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

c. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengetahuan Masyarakat Pekkabata Tentang Produk Bank Syariah

Pengetahuan itu sendiri diperoleh dari pengalaman manusia terhadap diri sendiri dan lingkungan hidupnya. Pengetahuan seseorang bisa diperoleh dari pendidikan, lingkungan, kebiasaan, dll. Cara memperolehnya adalah melalui gejala (fenomena) yang teramati oleh indera.

Masyarakat Pekkabata yang mengetahui bank syariah hanya sebatas bahwa bank syariah adalah bank Islam yang tidak menggunakan sistem bunga melainkan menggunakan sistem bagi hasil. Kebanyakan beranggapan bahwa produk-produk yang disediakan oleh bank syariah sama saja dengan bank konvensional, hanya saja yang membedakan adalah bunga atau *fee* yang sedikit.

Setelah menyebarkan kuisioner kepada masyarakat dan menentukan skor item pernyataan variabel pengetahuan masyarakat Pekkabata mengenai produk bank syariah, maka didapatkan hasil penelitian dari *one sample t-test* memperoleh nilai Sig. (0,000) < 0,05 yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima, dengan demikian, pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah dengan baik adalah sebesar $\leq 75\%$. Artinya, pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah adalah paling tinggi 75%.

Secara ideal skor yang ditetapkan terhadap jawaban responden untuk 10 pernyataan yaitu 4900. Dari perhitungan pada tabel menunjukkan nilai yang didapatkan adalah 3559 atau 72% dari skor ideal. Oleh karena itu, dapat

disimpulkan bahwa pengetahuan tentang produk bank syariah berada pada kategori baik. Hal ini menjelaskan bahwa pengetahuan tentang produk bank syariah akan sangat berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah.

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh bank syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar, yaitu produk penghimpunan dana, produk penyaluran dana, dan produk jasa. Produk penghimpunan dana terdiri dari tabungan, giro dan deposito yang menggunakan prinsip wadiah dan prinsip mudharabah. Produk penyaluran dana atau pembiayaan terdiri dari pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, pembiayaan dengan prinsip sewa, dan pembiayaan dengan akad pelengkap. Selain itu bank syariah juga melaksanakan kegiatan usaha bidang jasa layanan seperti transfer, inkaso, kliring, bank garansi, LC, pembayaran gaji, pembayaran telpon, dan lain sebagainya dengan memperhatikan prinsip-prinsip syariah yaitu wakalah, hiwalah, kafalah, sharf, dan rahn.⁵⁵

Dengan mengetahui produk-produk bank syariah terlebih dahulu maka akan mempermudah dalam memilih apa yang dibutuhkan. Berdasarkan firman Allah dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 275 sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Terjemahnya:

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya terserah kepada Allah. Orang yang kembali

⁵⁵Wirosa, *Produk Perbankan Syariah*. h.137

(mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”⁵⁶

Ayat tersebut menjelaskan bahwa mana yang bermanfaat bagi hambanya, hal itu dihalalkannya bagi mereka; dan mana yang membahayakan mereka, maka Dia melarang mereka darinya. Oleh karena itu, dengan menggunakan produk bank syariah akan menghindari kita dari riba dan gharar yang dilarang oleh Allah.

2. Minat Masyarakat Pekkabata Menjadi Nasabah Bank Syariah.

Minat adalah sesuatu yang berkembang dari waktu ke waktu sebagai hasil dari pengetahuan dan kebiasaan yang tidak timbul secara tiba-tiba. Maka dari itu, untuk menjadi nasabah bank syariah seseorang harus mengetahui layanan dan produk apa saja yang ditawarkan oleh bank syariah dan apa saja keuntungan yang akan di dapatkan.

Dalam penelitian ini ingin melihat seberapa besar dan seberapa baik minat masyarakat pekkabata menjadi nasabah bank syariah. Dari hasil penelitian yang dilakukan dengan membagikan kuesioner kepada masyarakat, diperoleh hasil dari *one sample t-test* nilai Sig. (0,000) < 0,05 yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian, masyarakat Pekkabata yang memiliki minat yang baik untuk menjadi nasabah bank syariah adalah paling tinggi sebesar 75%.

Secara ideal skor yang ditetapkan untuk jawaban responden terhadap 10 pernyataan adalah 4900. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai yang diperoleh 3986 atau 81% dari skor ideal. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa minat menjadi nasabah berada pada kategori baik.

Menurut Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, ada 3 faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, yaitu⁵⁷ :

⁵⁶Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim* Dan Terjemahnya. h. 61

- a. Dorongan dari dalam diri individu yaitu seperti memiliki penghasilan yang mendorong minat untuk menabung maupun berinvestasi di bank, dan seseorang yang membutuhkan dana untuk modal usaha akan mendorong minat mereka untuk mengambil pinjaman di bank.
- b. Motif sosial, dapat menjadi faktor membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya dalam lingkup kerja yang menyenangkan dan pelayanan yang diberikan dapat membangkitkan minat seseorang untuk memutuskan menggunakan jasa tersebut.
- c. Faktor emosional, yaitu minat merupakan sesuatu yang mendorong kuat seseorang dalam melakukan segala hal dalam mewujudkan apa yang diinginkan. Misalnya seseorang ingin terhindar dari hal-hal seperti riba dan gharar maka ia akan memilih untuk menabung, melakukan pembiayaan, dan transaksi lainnya di bank syariah

Dalam Al-Qur'an ada ayat yang telah memerintahkan kaum muslim secara tidak langsung agar mempersiapkan hari kedepan secara lebih efektif. Firman Allah ddalam Surah Al-Baqarah ayat 266 sebagai berikut:

أَيُّودُ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِّنْ نَّجِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ لَهُ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَّةٌ ضُعَفَاءُ فَأَصَابَهَا إِعْصَارٌ فِيهِ نَارٌ فَاحْتَرَقَتْ ۗ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ۚ ٢٦٦

Terjemahnya:

“Apakah salah seorang di antara kamu ingin memiliki kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai-sungai, di sana dia memiliki segala macam buah-buahan. Kemudian, datanglah masa tua, sedangkan dia memiliki keturunan yang masih kecil-kecil. Lalu, kebun itu ditiup angin kencang yang mengandung

⁵⁷Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*. h.264

api sehingga terbakar. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu agar kamu memikirkan(-nya).”⁵⁸

Ayat tersebut memberitahu kita untuk merencanakan ke depan dan bersiap untuk masa depan, baik secara spiritual (melalui iman atau takwa) dan finansial. Menabung merupakan salah satu langkah dalam perencanaan ekonomi.

3. Hubungan antara Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah

Untuk mengetahui hubungan antar variabel harus dilakukan uji korelasi, ini bertujuan untuk melihat kuat atau tidaknya hubungan diantara variabel X dan Y. Berdasarkan variabel X pada penelitian ini adalah pengetahuan masyarakat, dan Y adalah minat menjadi nasabah.

Hasil dari pengujian koefisien korelasi yang menunjukkan terdapat hubungan yang positif dan signifikan diantara variabel pengetahuan masyarakat dengan minat menjadi nasabah. Hal ini dibuktikan dengan nilai $r_{hitung} = 0,652$ dan nilai $r_{tabel} = 0,1671$ dengan $\alpha = 5\%$ (0,05), maka di dapat hasil bahwa $r_{hitung}(0,652) > r_{tabel}(0,1671)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima dan nilai signifikansi (0,000) < 0,05 maka berkorelasi. Berdasarkan tabel pedoman interpretasi koefisien korelasi dengan nilai 0,652 bahwa hubungan antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah adalah kuat.

Secara garis besar terdapat 6 tingkatan pengetahuan, yaitu (1) tahu (*know*) adalah tingkatan pengetahuan seperti mendefinisikan, menyatakan, menguraikan, (2) memahami (*chomprehension*) adalah tingkatan pengetahuan seperti menjelaskan, menyimpulkan, dan menginterpretasikan, (3) aplikasi (*apllication*) adalah tingkatan pengetahuan seperti menerapkan atau mengaplikasikan, (4)

⁵⁸Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim* Dan Terjemahnya. h. 59

analisis (*analysis*) adalah tingkatan pengetahuan seperti dapat menggambarkan, memisahkan dan mengelompokkan atau membandingkan, (5) sintesis (*synthesis*) adalah tingkatan pengetahuan seperti menyusun, merencanakan, mendesain, dan menciptakan, dan (6) evaluasi (*evaluation*) adalah tingkatan pengetahuan seperti proses merencanakan atau menyediakan informasi yang sangat diperlukan untuk membuat alternatif keputusan⁵⁹.

Keputusan menjadi nasabah bank harus didasari oleh pengetahuan, baik pengetahuan tentang bank itu sendiri maupun tentang produk-produk yang di tawarkan agar terhindar dari yang namanya riba dan gharar. Dalam al-Qur'an juga dituliskan larangan memakan riba terdapat pada surah Ali Imran ayat 130 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”⁶⁰

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah melarang orang-orang yang memakan riba dengan berlipatganda. Dimana apabila seseorang melakukan pinjaman dan pembayarannya telah jatuh tempo maka orang yang meminjamkan tersebut meminta tambahan (riba).

4. Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata Tentang Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah

Diketahui persamaan regresi $Y = 16,791 + 0,658X + e$, dimana nilai konstanta (a) = 16,791, yang berarti nilai konsisten variabel minat menjadi nasabah yaitu sebesar 16,791. Koefisien regresi (β) = 0,658 berbunyi bahwa

⁵⁹Imas Masturoh, *Metodologi Penelitian Kesehatan*. h.4

⁶⁰Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim Dan Terjemahnya*. h. 89

setiap peningkatan 1% nilai pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah maka minat menjadi nasabah meningkat sebesar 0,658. Koefisien regresi tersebut bernilai positif sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif. Berdasarkan uji t didapatkan hasil bahwa nilai t_{hitung} ($8,417$) $< t_{tabel}$ ($1,660$) dan nilai Sig. ($0,000$) $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Artinya ada pengaruh pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh saudara Nur Kayati dengan hasil nilai probabilitas sig variabel pengetahuan tentang produk perbankan syariah sebesar $0,002 < 0,05$ yang berarti pengetahuan mahasiswa tentang produk perbankan syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah perbankan syariah. Penelitian oleh Zahara dengan nilai t_{hitung} (X_3) $2,626 > t_{tabel}$ $1,290$ yang berarti variabel pengetahuan tentang produk-produk bank syariah berpengaruh signifikan terhadap minat menabung (Y) siswa/siswi MAN Model Banda Aceh. Dan penelitian oleh Andi Maulana dengan nilai t_{hitung} variabel pengetahuan produk yaitu sebesar $7,005 > t_{tabel}$ $1,9482$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ yang berarti bahwa pengetahuan produk bank syariah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat menjadi nasabah.

Hasil dari pengujian koefisien determinasi adalah sebesar 42,5% yang berarti pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah sebesar 42,5% dan selebihnya sebesar 57,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

Dapat disimpulkan bahwa variabel pengetahuan tentang produk bank syariah cukup berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah. Untuk itu, produk-produk yang di tawarkan oleh bank syariah harus adil dan tidak ada yang dirugikan. Hal ini dijelaskan dalam firman Allah pada Surah An-Nisa ayat 135 :

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ
 إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا ۖ فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىَٰ أَن تَعْدِلُوا ۗ وَإِن تَلَّوْا أَوْ تُعْرَضُوا فَأِنَّ
 اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ۝ ١٣٥﴾

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu penegak keadilan dan saksi karena Allah, walaupun kesaksian itu memberatkan dirimu sendiri, ibu bapakmu, atau kerabatmu. Jika dia (yang diberatkan dalam kesaksian) kaya atau miskin, Allah lebih layak tahu (kemaslahatan) keduanya. Maka, janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang (dari kebenaran). Jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau berpaling (enggan menjadi saksi), sesungguhnya Allah Mahateliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan.”⁶¹

Bank syariah berbeda dengan bank konvensional, untuk itu produk dan layanan yang ditawarkan kepada nasabah tentunya juga berbeda dengan konvensional. Adanya prinsip-prinsip syariah yang di terapkan oleh bank syariah harus memastikan bahwa produk yang ditawarkan terhindar dari unsur-unsur riba, gharar, maysir, serta transaksi yang tidak adil yang merugikan satu sama lain.

⁶¹Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim Dan Terjemahnya*. h. 134

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah, kesimpulan yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Hasil t-test memperoleh nilai Sig. (2-tailed) $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, dengan demikian pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah dengan baik adalah paling tinggi 75%.
2. Hasil t-test menunjukkan nilai Sig. (2-tailed) $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, Dengan demikian, masyarakat Pekkabata yang memiliki minat yang baik untuk menjadi nasabah bank syariah adalah paling tinggi 75%.
3. Hasil pengujian menunjukkan adanya hubungan yang positif dan signifikan pengetahuan masyarakat pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah, dibuktikan dengan hasil $t_{hitung} (0,652) > t_{tabel} (0,1671)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima dan nilai signifikansi $(0,000) < 0,05$ maka berkorelasi, dan nilai 0,652 artinya hubungan antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah adalah kuat.
4. Terdapat pengaruh antara pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah terhadap minat menjadi nasabah, dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} (8,417) < t_{tabel} (1,660)$ dan nilai Sig. $(0,000) < 0,05$ maka H_0 ditolak, dari pengujian koefisien determinasi sebesar 42,5% yang berarti

pengetahuan masyarakat Pekkabata tentang produk bank syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah sebesar 42,5% dan selebihnya sebesar 57,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi Lembaga Keuangan Perbankan Syariah

Perlunya memperbanyak sosialisasi tentang perbankan syariah terutama produk-produk yang disediakan baik melalui media cetak, media elektronik, maupun terjun langsung ke masyarakat. Hal ini dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai perbankan syariah serta menambah kepercayaan dan menghilangkan keraguan masyarakat, sehingga mereka yakin tentang bank syariah terutama tentang produk-produknya.

2. Bagi Masyarakat

Berdasarkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa adanya hubungan positif dan signifikan antara pengetahuan tentang produk bank syariah dengan minat menjadi nasabah. Oleh karena itu, masyarakat disarankan untuk lebih aktif mencari informasi tentang perbankan syariah agar mengetahui tentang bank syariah terutama tentang produk-produk yang disediakan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

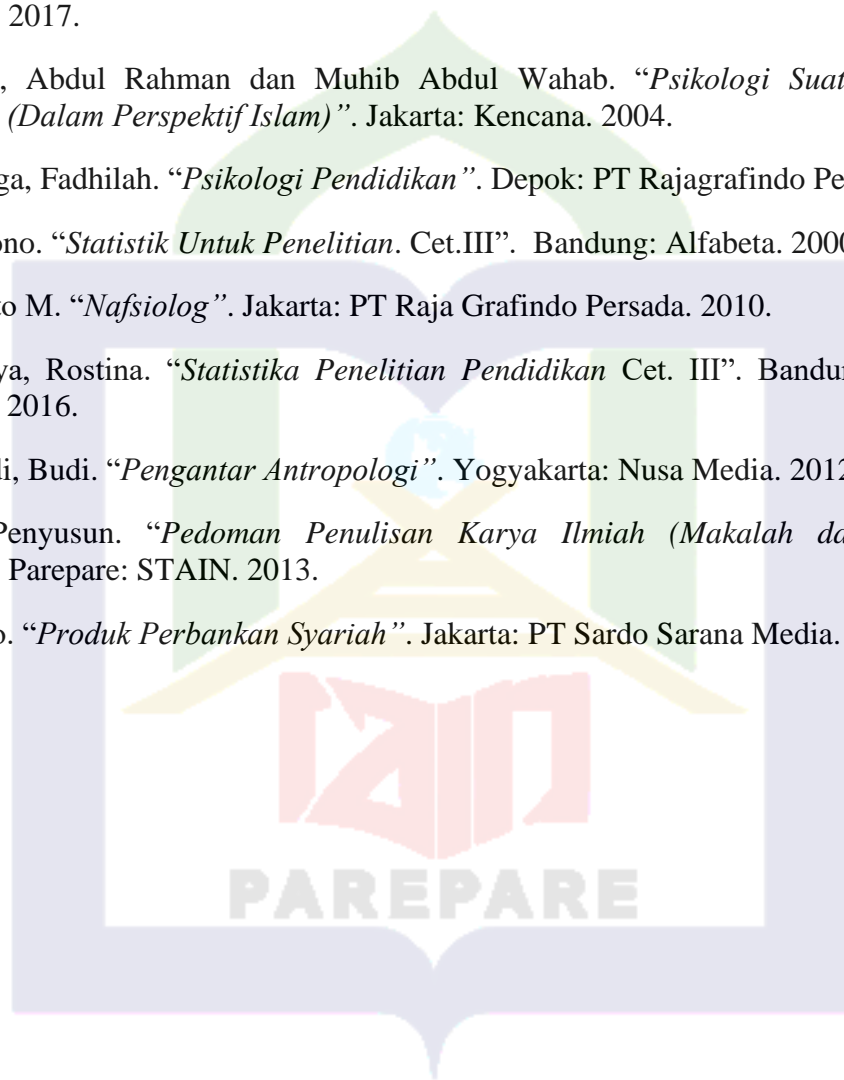
Berhubung masih banyak kekurangan dalam penelitian ini, untuk itu bagi peneliti selanjutnya disarankan agar dapat lebih mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan faktor lain yang dapat lebih mempengaruhi minat seseorang untuk menjadi nasabah di bank syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

- A. Karim, Adiwarmarman. “*Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*”. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Ariawaty, Rina Novianty. “*Metode Kuantitatif Praktis Cet. I*”. Bandung: PT Bima Pratama Sejahtera. 2018
- Arikunto, Suharsimi. “*Proses Penelitian Suatu Pendekatan Praktik .Cet. XIII*”. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.
- Ascarya. “*Akad dan Produk Bank Syariah*”. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2018.
- Assauri, Sofyan. “*Manajemen pemasaran*”. Jakarta: Rajawali Press. 2011.
- Departemen Pendidikan Nasioanal. “*Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat*”. Jakarta: PT Gramedia. 2013.
- Fitriani, Zahara. “Pengaruh Tingkat Pengetahuan Siswa/Siswi terhadap Minat Menabung di Bank Syariah”. Skripsi: UIN AR-RAINIRY Banda Aceh. 2018
- Jalaluddin. “*Filsafat Ilmu Pengetahuan*”. Yogyakarta: Pustaka Diamond. 2016.
- Kartoredjo. “*Kamus Baru Kontemporer Cet. I*”. Jakarta: PT Remaja Rosdakarya. 2014.
- Kasiram, Moh. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Cet.II*. Malang: IN-Maliki Press.
- Kayati, Nur. “Pengaruh Pengetahuan Mahasiswa tentang Hukum dan Produk Perbankan Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah Perbankan Syariah (Studi Pada Mahasiswa Jurusan Muamalah IAIN Ponorogo)”. Skripsi: IAIN Ponorogo. 2018.
- Nuryadi. “*Dasar-dasar Statistik Penelitian*”. Yogyakarta: Sibuku Media. 2017.
- Margono. “*Metodologi Penelitian Pendidikan*”. Jakarta: PT Renika Cipta. 2009.
- Masturoh, Imas. *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Pusat Pendidikan Sumber Daya Manusia Kesehatan. 2018.

- Maulana, Andi. “Analisis Pengaruh Pengetahuan Produk dan Lokasi terhadap Minat menjadi Nasabah di Bank Syariah dengan Persepsi Generasi Milenial sebagai variabel Moderating”, 2021. Skripsi: UIN Raden Intan Lampung. 2021.
- Muhammad. “*Manajemen Dana Bank Syariah*”. Jakarta: Rajagrafindo Persada. 2014.
- Prasetyo, Bambang. “*Dasar-dasar Statistik Penelitian*”. Yogyakarta: Sibuku Media. 2017.
- Shaleh, Abdul Rahman dan Muhib Abdul Wahab. “*Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*”. Jakarta: Kencana. 2004.
- Suralaga, Fadhilah. “*Psikologi Pendidikan*”. Depok: PT Rajagrafindo Persada. 2021.
- Sugiyono. “*Statistik Untuk Penelitian. Cet.III*”. Bandung: Alfabeta. 2000.
- Sukanto M. “*Nafsiolog*”. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2010.
- Sundaya, Rostina. “*Statistika Penelitian Pendidikan Cet. III*”. Bandung: Alfabeta. 2016.
- Suryadi, Budi. “*Pengantar Antropologi*”. Yogyakarta: Nusa Media. 2012.
- Tim Penyusun. “*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*”. Parepare: STAIN. 2013.
- Wiroso. “*Produk Perbankan Syariah*”. Jakarta: PT Sardo Sarana Media. 2011.





Jawaban Responden Untuk Variabel Pengetahuan Masyarakat (X)

No. Urut	Butir Angket										Skor Total
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	
1	5	5	4	4	1	5	5	4	4	5	42
2	5	5	5	4	2	4	5	3	3	3	39
3	4	4	4	2	1	5	3	3	3	5	34
4	5	5	5	1	1	4	4	3	3	3	34
5	4	5	5	4	1	4	4	3	3	3	36
6	5	4	3	2	2	5	5	4	4	4	38
7	4	5	5	2	3	5	4	3	3	4	38
8	4	4	4	4	2	5	4	4	4	3	38
9	4	5	4	3	1	4	4	3	3	4	35
10	4	4	3	2	3	5	4	4	4	4	37
11	4	5	5	3	2	5	3	3	4	3	37
12	4	4	5	2	1	5	3	4	3	3	34
13	5	5	4	3	3	5	3	3	3	4	38
14	4	4	3	3	2	4	3	3	3	4	33
15	5	5	5	2	1	4	4	2	3	3	34
16	4	4	4	3	1	4	3	4	3	3	33
17	4	5	4	2	3	4	4	2	3	4	35
18	4	5	5	2	2	4	3	2	3	3	33
19	4	5	4	3	1	4	4	2	3	4	34
20	5	4	3	4	2	4	3	3	3	3	34
21	5	4	4	3	2	4	4	3	3	4	36
22	4	4	5	2	2	4	3	3	3	4	34

23	4	4	4	1	2	4	4	2	4	3	32
24	4	4	5	2	2	4	3	2	4	3	33
25	4	4	3	2	2	4	4	3	4	3	33
26	4	4	5	2	2	4	4	3	4	4	36
27	4	4	4	2	2	4	3	4	3	4	34
28	4	4	3	2	3	4	3	4	3	3	33
29	4	4	5	2	2	4	4	4	3	4	36
30	4	4	3	2	2	4	3	4	3	4	33
31	4	4	3	3	2	4	4	4	3	4	35
32	5	5	4	1	2	4	4	4	4	4	37
33	5	5	3	3	2	4	4	4	4	3	37
34	5	5	4	3	2	4	4	4	2	4	37
35	4	5	4	3	2	4	4	3	2	3	34
36	4	4	4	3	3	5	4	3	2	4	36
37	4	4	4	3	2	5	4	4	2	4	36
38	4	4	4	3	2	4	3	4	4	4	36
39	4	4	3	3	2	4	3	4	4	2	33
40	4	4	5	3	2	4	3	3	3	2	33
41	4	4	4	2	2	4	3	4	3	2	32
42	4	4	4	2	2	5	4	4	4	2	35
43	4	4	5	2	2	4	4	4	4	4	37
44	4	4	3	2	1	4	3	4	2	4	31
45	4	4	5	3	2	4	4	2	2	4	34
46	4	4	4	3	1	4	4	2	2	3	31
47	4	4	4	3	1	5	4	2	3	3	33
48	4	4	5	2	3	4	3	3	3	3	34

49	4	4	3	2	1	4	4	3	3	3	31
50	4	4	3	2	3	4	3	3	3	3	32
51	5	4	4	2	1	4	3	4	3	3	33
52	5	4	5	2	2	5	3	3	3	2	34
53	4	4	5	3	1	5	4	3	4	2	35
54	4	4	3	3	1	4	4	3	3	2	31
55	5	4	3	3	2	5	4	3	3	3	35
56	5	4	4	3	2	5	4	2	4	4	37
57	5	4	4	2	2	4	4	2	4	4	35
58	5	4	5	3	3	5	4	2	4	4	39
59	4	4	3	3	3	4	4	2	4	4	35
60	5	4	3	3	2	4	4	2	2	5	34
61	4	5	4	3	2	4	4	4	2	5	37
62	4	5	4	3	1	4	4	4	4	4	37
63	4	5	4	3	2	4	4	4	3	3	36
64	4	4	5	2	2	4	4	4	3	3	35
65	5	5	5	2	2	4	5	4	4	4	40
66	5	5	5	3	2	4	5	4	3	4	40
67	5	4	5	3	2	4	5	5	4	3	40
68	4	4	4	2	2	4	4	5	4	3	36
69	4	4	5	3	1	4	3	5	4	3	36
70	4	4	4	3	1	5	3	5	4	3	36
71	4	4	5	3	1	4	3	3	4	2	33
72	4	4	5	2	2	4	3	3	4	2	33
73	4	4	5	4	2	4	3	4	4	2	36
74	4	5	4	3	2	4	5	5	4	3	39

75	4	5	4	3	2	4	5	5	4	3	39
76	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4	40
77	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	36
78	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	39
79	4	4	4	4	2	5	4	4	4	3	38
80	4	4	5	4	2	4	4	4	4	4	39
81	5	4	5	4	3	4	5	4	4	3	41
82	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	40
83	4	4	5	4	3	4	5	5	5	4	43
84	4	4	4	4	2	5	5	5	5	5	43
85	4	4	5	3	2	4	3	3	4	5	37
86	4	4	4	4	2	4	5	4	4	4	39
87	4	5	5	4	2	4	5	4	5	3	41
88	4	4	5	4	2	4	5	4	5	4	41
89	4	5	4	4	2	4	5	4	5	3	40
90	4	5	4	4	3	4	5	5	4	4	42
91	4	5	4	4	3	5	5	4	5	3	42
92	4	4	4	4	1	5	4	4	4	4	38
93	5	4	4	4	2	5	5	4	5	3	41
94	4	4	4	4	2	4	5	4	4	4	39
95	4	4	4	4	1	4	5	4	4	4	38
96	4	4	5	4	2	4	5	4	4	4	40
97	5	4	4	4	2	4	5	4	4	4	40
98	5	4	4	4	2	5	5	4	4	4	41
TOTAL SKOR	417	420	412	285	192	417	386	345	346	339	3559

Jawaban Responden Untuk Variabel Minat Menjadi Nasabah (X)

No. Urut	Butir Angket										Skor Total
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	
1	4	4	4	4	5	4	4	3	4	3	39
2	5	5	4	4	5	2	5	5	3	4	42
3	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	37
4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	37
5	5	5	4	4	5	4	5	3	4	3	42
6	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	42
7	4	5	4	4	5	2	5	5	4	4	42
8	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	38
9	5	5	4	3	5	4	5	5	4	4	44
10	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	40
11	5	5	5	3	5	2	5	3	3	3	39
12	4	4	5	4	4	4	4	3	3	3	38
13	5	5	5	4	5	5	5	3	3	5	45
14	4	4	5	3	4	3	4	3	3	4	37
15	5	5	4	3	5	4	5	3	4	3	41
16	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	36
17	5	5	4	4	5	3	5	3	4	5	43
18	4	5	4	4	5	5	5	5	3	3	43
19	4	5	4	3	5	4	5	3	4	4	41
20	4	4	5	4	4	2	4	4	3	3	37
21	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39
22	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5	41

49	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
50	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	36
51	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	35
52	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	38
53	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
54	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	39
55	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	40
56	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
57	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	39
58	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
59	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	39
60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
61	5	5	4	3	5	4	5	5	5	4	5	45
62	5	5	4	3	5	3	5	5	5	4	4	43
63	5	5	4	3	5	4	5	5	5	4	4	44
64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
65	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	48
66	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	4	46
67	4	4	5	4	4	3	4	4	4	5	4	41
68	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
69	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	38
70	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	37
71	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
72	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	37
73	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
74	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	49

75	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	46
76	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	45
77	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
78	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	38
79	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	40
80	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	40
81	4	4	5	5	4	4	4	4	5	3	42
82	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
83	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	43
84	4	4	5	5	4	3	4	4	5	5	43
85	4	4	4	3	4	3	4	4	3	5	38
86	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	42
87	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	47
88	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	43
89	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	47
90	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	48
91	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	48
92	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	42
93	4	4	5	5	4	5	4	4	5	3	43
94	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	44
95	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	44
96	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	43
97	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	42
98	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	43
TOTAL SKOR	420	419	418	390	419	368	418	381	383	370	3986

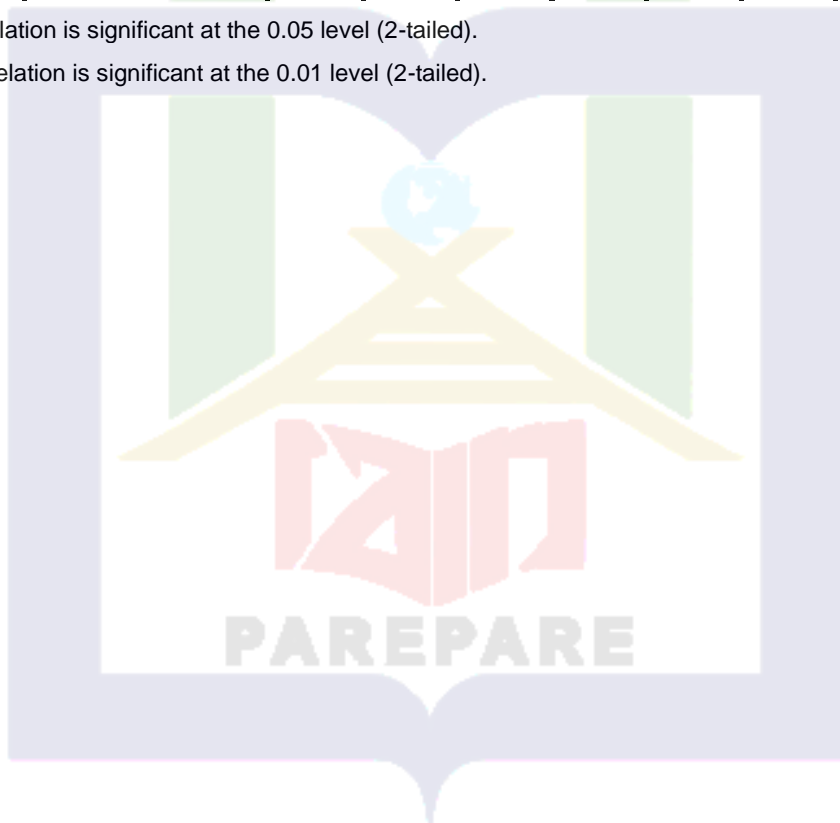
Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan Masyarakat

		Correlations										
		Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Item7	Item8	Item9	Item10	Skor_Total
Item1	Pearson Correlation	1	,148	-,036	-,020	,001	,141	,243*	-,111	-,039	,109	,219*
	Sig. (2-tailed)		,146	,724	,847	,994	,167	,016	,278	,703	,287	,030
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Item2	Pearson Correlation	,148	1	,136	,015	,005	-,111	,271**	,011	-,055	,094	,272**
	Sig. (2-tailed)	,146		,183	,880	,961	,276	,007	,911	,589	,359	,007
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Item3	Pearson Correlation	-,036	,136	1	,066	,018	-,069	,064	-,007	,177	-,098	,298**
	Sig. (2-tailed)	,724	,183		,520	,858	,500	,534	,946	,081	,338	,003
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Item4	Pearson Correlation	-,020	,015	,066	1	,089	,093	,446**	,284**	,351**	,099	,626**
	Sig. (2-tailed)	,847	,880	,520		,384	,365	,000	,005	,000	,332	,000
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Item5	Pearson Correlation	,001	,005	,018	,089	1	,001	,105	,039	,171	,123	,353**
	Sig. (2-tailed)	,994	,961	,858	,384		,994	,304	,701	,092	,227	,000
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Item6	Pearson Correlation	,141	-,111	-,069	,093	,001	1	,049	,000	,115	,047	,211*
	Sig. (2-tailed)	,167	,276	,500	,365	,994		,629	,998	,259	,646	,037
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Item7	Pearson Correlation	,243*	,271**	,064	,446**	,105	,049	1	,300**	,393**	,274**	,739**
	Sig. (2-tailed)	,016	,007	,534	,000	,304	,629		,003	,000	,006	,000

	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
	Pearson Correlation	-,111	,011	-,007	,284**	,039	,000	,300**	1	,380**	,025	,528**
Item8	Sig. (2-tailed)	,278	,911	,946	,005	,701	,998	,003		,000	,806	,000
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
	Pearson Correlation	-,039	-,055	,177	,351**	,171	,115	,393**	,380**	1	-,069	,616**
Item9	Sig. (2-tailed)	,703	,589	,081	,000	,092	,259	,000	,000		,501	,000
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
	Pearson Correlation	,109	,094	-,098	,099	,123	,047	,274**	,025	-,069	1	,375**
Item10	Sig. (2-tailed)	,287	,359	,338	,332	,227	,646	,006	,806	,501		,000
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
	Pearson Correlation	,219*	,272**	,298**	,626**	,353**	,211*	,739**	,528**	,616**	,375**	1
Skor_Tot	Sig. (2-tailed)	,030	,007	,003	,000	,000	,037	,000	,000	,000	,000	
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98

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

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



Item8	Pearson Correlation	,174	,377**	,239*	,272**	,343**	-,035	,378**	1	,348**	,058	,581**
	Sig. (2-tailed)	,087	,000	,018	,007	,001	,734	,000		,000	,569	,000
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Item9	Pearson Correlation	,212*	,211*	,540**	,476**	,211*	,211*	,211*	,348**	1	,175	,696**
	Sig. (2-tailed)	,036	,037	,000	,000	,037	,037	,037	,000		,084	,000
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Item10	Pearson Correlation	,044	,002	,134	-,037	-,032	,033	-,006	,058	,175	1	,293**
	Sig. (2-tailed)	,668	,984	,189	,719	,752	,744	,956	,569	,084		,003
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Skor_Total	Pearson Correlation	,612**	,691**	,545**	,480**	,669**	,327**	,690**	,581**	,696**	,293**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,001	,000	,000	,000	,003	
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98

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

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



Uji Reliabilitas

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	98	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	98	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,546	10

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		98
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,31252714
	Absolute	,106
Most Extreme Differences	Positive	,106
	Negative	-,062
Kolmogorov-Smirnov Z		1,047
Asymp. Sig. (2-tailed)		,223

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Uji One Sample t-test

Variabel Pengetahuan masyarakat (X)

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
X	98	36,32	3,021	,305

One-Sample Test

	Test Value = 75					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
X	-126,767	97	,000	-38,684	-39,29	-38,08

Variabel Minat Menjadi Nasabah (Y)

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Y	98	40,67	3,049	,308

One-Sample Test

	Test Value = 75					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Y	-111,464	97	,000	-34,327	-34,94	-33,72

Uji Regresi Linear Sederhana

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	382,816	1	382,816	70,846	,000 ^b
	Residual	518,735	96	5,403		
	Total	901,551	97			

a. Dependent Variable: Minat (Y)

b. Predictors: (Constant), Pengetahuan Masyarakat (X)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16,791	2,847		5,898	,000
	Pengetahuan Masyarakat (X)	,658	,078	,652	8,417	,000

a. Dependent Variable: Minat (Y)

Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16,791	2,847		5,898	,000
	Pengetahuan Masyarakat (X)	,658	,078	,652	8,417	,000

a. Dependent Variable: Minat (Y)

Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,652 ^a	,425	,419	2,325

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan Masyarakat (X)

	<p align="center">KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307</p>
	<p align="center">VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI</p>

NAMA MAHASISWA : NURAFNI
 NIM : 16.2300.135
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 PRODI : PERBANKAN SYARIAH
 JUDUL : PENGARUH PENGETAHUAN MASYARAKAT
 PEKKABATA TENTANG PRODUK BANK
 SYARIAH TERHADAP MINAT MENJADI
 NASABAH

ANGKET PENELITIAN

Kepada Yth.
 Bapak/Ibu/Saudara/i Masyarakat Kel. Pekkabata
 di Tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka menyelesaikan karya ilmiah (skripsi) pada Program Studi S1 Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, maka saya:

Nama : Nurafni
 NIM : 16.2300.135
 Judul : Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata Tentang Produk Bank
 Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah

Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab pertanyaan maupun pernyataan dari angket ini, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Hormat saya,



Nurafni

I. Identitas Responden

Berilah tanda (\surd) yang dipilih sesuai keadaan yang sebenarnya.

1. Nama =
2. Jenis kelamin = a. Laki-laki b. Perempuan
3. Usia (tahun)
 - a. 20 – 30
 - b. 31 – 40
 - c. 41 – 50
 - d. 50 tahun ke atas
4. Tingkat pendidikan
 - a. Tidak sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. Diploma
 - f. S1/S2/S3
5. Pekerjaan
 - a. PNS
 - b. Wiraswasta
 - c. Pedagang
 - d. Petani
 - e. Lain-lain
6. Penghasilan per bulan
 - a. < Rp 3.000.000
 - b. Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000
 - c. > Rp 5.000.000

II. Variabel Pernyataan

Berilah tanda centang (\checkmark) pada kolom yang dipilih sesuai keadaan yang sebenarnya, dengan alternatif jawaban sebagai berikut:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

A. Pernyataan Pengetahuan Produk Bank Syariah

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya mengetahui tentang bank syariah secara umum					
2.	Bank Syariah adalah bank yang berdasarkan hukum Al-Qur'an, As-Sunnah, dan Fatwa Ulama					
3.	Bank syariah menyalurkan dana yang halal dan menguntungkan					
4.	Saya pernah melihat iklan tentang produk bank syariah					
5.	Saya pernah belajar tentang perbankan syariah					
6.	Produk bank syariah tidak menggunakan sistem bunga tetapi menggunakan sistem bagi hasil					
7.	Produk-produk bank syariah menggunakan prinsip-prinsip seperti wadiah, mudharabah, wakalah, dll					
8.	Produk tabungan pada bank syariah menggunakan prinsip wadiah dan mudharabah					

9.	Produk investasi pada bank syariah menggunakan akad musyarakah dan mudharabah					
10.	Produk jasa pada bank syariah menggunakan prinsip wakalah, kafalah, hiwalah, dan rahn					

B. Pernyataan Minat Menjadi Nasabah

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya menggunakan jasa perbankan karena inisiatif saya sendiri					
2.	Pemahaman tentang bank syariah membuat saya tertarik menjadi nasabah bank syariah					
3.	Pengetahuan tentang produk yang ada di bank syariah membuat saya berminat menjadi nasabah					
4.	Sebagai orang yang pernah belajar tentang perbankan syariah mendorong minat menjadi nasabah					
5.	Bank syariah melaksanakan prinsip syariah Islam dalam setiap praktik transaksinya sehingga mendorong minat menjadi nasabah					
6.	Pelayanan dalam lingkup kerja bank syariah menyenangkan sehingga mendorong minat menjadi nasabah					
7.	Produk-produk bank syariah yang terhindar dari riba dan gharar yang mendorong minat menjadi nasabah					
8.	Kejelasan bagi hasil yang diberikan oleh bank syariah mendorong minat menjadi nasabah					

9.	Informasi produk-produk di bank syariah cukup baik dan simpatik sehingga mendorong minat menjadi nasabah					
10.	Bank syariah memberikan kemudahan dalam produk-produknya sehingga mendorong minat menjadi nasabah					

Parepare, 30 November 2022

Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



(Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd)
NIP. 19610320 199403 1 004



(Dr. Syabriyah Semaun, S.E., M.M)
NIP. 49711111 199803 2 003

PAREPARE



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307

NAMA MAHASISWA : NURAFNI
 NIM : 16.2300.135
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 PRODI : PERBANKAN SYARIAH
 JUDUL : PENGARUH PENGETAHUAN MASYARAKAT
 PEKKABATA TENTANG PRODUK BANK
 SYARIAH TERHADAP MINAT MENJADI
 NASABAH

ANGKET PENELITIAN

Kepada Yth.
 Bapak/Ibu/Saudara/i Masyarakat Kel. Pekkabata
 di Tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka menyelesaikan karya ilmiah (skripsi) pada Program Studi S1 Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, maka saya:

Nama : Nurafni

NIM : 16.2300.135

Judul : Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata Tentang Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah

Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab pertanyaan maupun pernyataan dari angket ini, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Hormat saya,

Nurafni

I. Identitas Responden

Berilah tanda (✓) yang dipilih sesuai keadaan yang sebenarnya.

1. Nama = *BASRI ZAINUDDIN*
2. Jenis kelamin = a. Laki-laki b. Perempuan
3. Usia (tahun)
 - a. 20 – 30
 - b. 31 – 40
 - c. 41 – 50
 - d. 50 tahun ke atas
4. Tingkat pendidikan
 - a. Tidak sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. Diploma
 - f. S1/S2/S3
5. Pekerjaan
 - a. PNS
 - b. Wiraswasta
 - c. Pedagang
 - d. Petani
 - e. Lain-lain
6. Penghasilan per bulan
 - a. < Rp 3.000.000
 - b. Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000
 - c. > Rp 5.000.000

II. Variabel Pernyataan

Berilah tanda centang (✓) pada kolom yang dipilih sesuai keadaan yang sebenarnya, dengan alternatif jawaban sebagai berikut:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

A. Pernyataan Pengetahuan Produk Bank Syariah

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya mengetahui tentang bank syariah secara umum	✓				
2.	Bank Syariah adalah bank yang berdasarkan hukum Al-Qur'an, As-Sunnah, dan Fatwa Ulama		✓			
3.	Bank syariah menyalurkan dana yang halal dan menguntungkan			✓		
4.	Saya pernah melihat iklan tentang produk bank syariah				✓	
5.	Saya pernah belajar tentang perbankan syariah				✓	
6.	Produk bank syariah tidak menggunakan sistem bunga tetapi menggunakan sistem bagi hasil	✓				
7.	Produk-produk bank syariah menggunakan prinsip-prinsip seperti wadiah, mudharabah, wakalah, dll	✓				
8.	Produk tabungan pada bank syariah menggunakan prinsip wadiah dan mudharabah		✓			

9.	Produk investasi pada bank syariah menggunakan akad musyarakah dan mudharabah		✓			
10.	Produk jasa pada bank syariah menggunakan prinsip wakalah, kafalah, hiwalah, dan rahn		✓			

B. Pernyataan Minat Menjadi Nasabah

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya menggunakan jasa perbankan karena inisiatif saya sendiri		✓			
2.	Pemahaman tentang bank syariah membuat saya tertarik menjadi nasabah bank syariah	✓				
3.	Pengetahuan tentang produk yang ada di bank syariah membuat saya berminat menjadi nasabah		✓			
4.	Sebagai orang yang pernah belajar tentang perbankan syariah mendorong minat menjadi nasabah		✓			
5.	Bank syariah melaksanakan prinsip syariah Islam dalam setiap praktik transaksinya sehingga mendorong minat menjadi nasabah		✓			
6.	Pelayanan dalam lingkup kerja bank syariah menyenangkan sehingga mendorong minat menjadi nasabah	✓				
7.	Produk-produk bank syariah yang terhindar dari riba dan gharar yang mendorong minat menjadi nasabah		✓			
8.	Kejelasan bagi hasil yang diberikan oleh bank syariah mendorong minat menjadi nasabah		✓			

9.	Informasi produk-produk di bank syariah cukup baik dan simpatik sehingga mendorong minat menjadi nasabah		✓			
10.	Bank syariah memberikan kemudahan dalam produk-produknya sehingga mendorong minat menjadi nasabah		✓			





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307

NAMA MAHASISWA : NURAFNI
 NIM : 16.2300.135
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 PRODI : PERBANKAN SYARIAH
 JUDUL : PENGARUH PENGETAHUAN MASYARAKAT
 PEKKABATA TENTANG PRODUK BANK
 SYARIAH TERHADAP MINAT MENJADI
 NASABAH

ANGKET PENELITIAN

Kepada Yth.
 Bapak/Ibu/Saudara/i Masyarakat Kel. Pekkabata
 di Tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka menyelesaikan karya ilmiah (skripsi) pada Program Studi S1 Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, maka saya:

Nama : Nurafni
 NIM : 16.2300.135
 Judul : Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata Tentang Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah

Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab pertanyaan maupun pernyataan dari angket ini, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Hormat saya,

Nurafni

I. Identitas Responden

Berilah tanda () yang dipilih sesuai keadaan yang sebenarnya.

1. Nama = *Hj. A T T*
2. Jenis kelamin = a. Laki-laki b. Perempuan
3. Usia (tahun)
 - a. 20 – 30
 - b. 31 – 40
 - c. 41 – 50
 - d. 50 tahun ke atas
4. Tingkat pendidikan
 - a. Tidak sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. Diploma
 - f. S1/S2/S3
5. Pekerjaan
 - a. PNS
 - b. Wiraswasta
 - c. Pedagang
 - d. Petani
 - e. Lain-lain
6. Penghasilan per bulan
 - a. < Rp 3.000.000
 - b. Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000
 - c. > Rp 5.000.000

II. Variabel Pernyataan

Berilah tanda centang (✓) pada kolom yang dipilih sesuai keadaan yang sebenarnya, dengan alternatif jawaban sebagai berikut:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

A. Pernyataan Pengetahuan Produk Bank Syariah

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya mengetahui tentang bank syariah secara umum		✓			
2.	Bank Syariah adalah bank yang berdasarkan hukum Al-Qur'an, As-Sunnah, dan Fatwa Ulama		✓			
3.	Bank syariah menyalurkan dana yang halal dan menguntungkan		✓			
4.	Saya pernah melihat iklan tentang produk bank syariah				✓	
5.	Saya pernah belajar tentang perbankan syariah					✓
6.	Produk bank syariah tidak menggunakan sistem bunga tetapi menggunakan sistem bagi hasil	✓				
7.	Produk-produk bank syariah menggunakan prinsip-prinsip seperti wadiah, mudharabah, wakalah, dll			✓		
8.	Produk tabungan pada bank syariah menggunakan prinsip wadiah dan mudharabah			✓		

9.	Produk investasi pada bank syariah menggunakan akad musyarakah dan mudharabah			✓		
10.	Produk jasa pada bank syariah menggunakan prinsip wakalah, kafalah, hiwalah, dan rahn	✓				

B. Pernyataan Minat Menjadi Nasabah

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya menggunakan jasa perbankan karena inisiatif saya sendiri		✓			
2.	Pemahaman tentang bank syariah membuat saya tertarik menjadi nasabah bank syariah		✓			
3.	Pengetahuan tentang produk yang ada di bank syariah membuat saya berminat menjadi nasabah		✓			
4.	Sebagai orang yang pernah belajar tentang perbankan syariah mendorong minat menjadi nasabah			✓		
5.	Bank syariah melaksanakan prinsip syariah Islam dalam setiap praktik transaksinya sehingga mendorong minat menjadi nasabah		✓			
6.	Pelayanan dalam lingkup kerja bank syariah menyenangkan sehingga mendorong minat menjadi nasabah				✓	
7.	Produk-produk bank syariah yang terhindar dari riba dan gharar yang mendorong minat menjadi nasabah		✓			
8.	Kejelasan bagi hasil yang diberikan oleh bank syariah mendorong minat menjadi nasabah		✓			

9.	Informasi produk-produk di bank syariah cukup baik dan simpatik sehingga mendorong minat menjadi nasabah		✓			
10.	Bank syariah memberikan kemudahan dalam produk-produknya sehingga mendorong minat menjadi nasabah		✓			





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

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

Nomor : B.9/ln.39.8/PP.00.9/1/2020
Lampiran : -
Perihal : **Penetapan Pembimbing Skripsi**

02 Januari 2020

Yth: **1. Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.** (Pembimbing Utama)
2. Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M. (Pembimbing Pendamping)

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Berdasarkan hasil sidang judul Mahasiswa (i) :

Nama : Nurafni
NIM. : 16.2300.135
Prodi. : Perbankan Syariah

Tanggal **12 Juni 2019** telah menempuh sidang dan dinyatakan telah diterima dengan judul:

**Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah
terhadap Keputusan Menjadi Nasabah**

dan telah disetujui oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai **Pembimbing Skripsi** Mahasiswa (i) dimaksud.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



Dekan,

Muhammad Kamal Zubair

Tembusan:

1. Ketua LPM IAIN Parepare
2. Arsip



**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 : NURAFNI
N I M : 16.2300.135
Prodi : Perbankan Syariah

Menerangkan bahwa judul skripsi semula:

Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah terhadap Keputusan Menjadi Nasabah

Telah diganti dengan judul baru:

Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata Tentang Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah

dengan alasan / dasar:

Susah mencari responden yang sudah menjadi nasabah bank syariah

Demikian berita acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 1 April 2022

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.

Dekan,

Muhammad Kamal Zubairy



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

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

Nomor : B.3342/In.39.8/PP.00.9/08/2022
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG
 Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
 Di
 KABUPATEN PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : NURAFNI
 Tempat/ Tgl. Lahir : PEKKABATA, 05 NOVEMBER 1997
 NIM : 16.2300.135
 Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/PERBANKAN SYARIAH
 Semester : XII (DUA BELAS)
 Alamat : JL. A.CAMBO, KELURAHAN PEKKABATA, KECAMATAN
 DUAMPANUA, KABUPATEN PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PENGARUH PENGETAHUAN MASYARAKAT PEKKABATA TENTANG PRODUK BANK SYARIAH TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Agustus sampai selesai.

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

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

18 Agustus 2022
 Dekan,



Abulifalifah Muhammadun



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

**KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG**
 Nomor : 503/0459/PENELITIAN/DPMPPTSP/09/2022

Tentang

REKOMENDASI PENELITIAN

- Menimbang** : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 14-09-2022 atas nama NURAFNI, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Rekomendasi Penelitian.
- Mengingat** :
 1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
 2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
 3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
 4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
 5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
 6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
 8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
 9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.
- Memperhatikan** :
 1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 1153/RJT.Teknis/DPMPPTSP/09/2022, Tanggal : 14-09-2022
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0459/BAP/PENELITIAN/DPMPPTSP/09/2022, Tanggal : 14-09-2022

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- KESATU** : Memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :
1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
 2. Alamat Lembaga : JL. AMAL BAKTI NO. 08 SOREANG, PAREPARE
 3. Nama Peneliti : NURAFNI
 4. Judul Penelitian : PENGARUH PENGETAHUAN MASYARAKAT PEKKABATA TENTANG PRODUK BANK SYARIAH TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH
 5. Jangka waktu Penelitian : 2 Bulan
 6. Sasaran/target Penelitian : MASYARAKAT YANG MEMILIKI PROFESI DAN RIWAYAT PENDIDIKAN
 7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Duampanua
- KEDUA** : Rekomendasi Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 14-03-2023.
- KETIGA** : Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Rekomendasi Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.
- KEEMPAT** : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 14 September 2022



Blaya : Rp 0,-

Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :
ANDI MIRANI, AP., M.Si
 NIP. 197406031993112001
Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang



**Balai
Sertifikasi
Elektronik**



**ZONA
HIJAU**



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSrE

DPMPPTSP



**PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN DUAMPANUA
KELURAHAN PEKKABATA**

JL. POROS PINRANG - POLMAN NO. 0421 -

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor : 246 / KP / XI / 2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Lurah Pekkabata, Kecamatan Duampanua, Kabupaten Pinrang, pada prinsipnya menyetujui atau memberikan izin :

Nama : ANDI SATRIADIN. AS, S.Kom

Jabatan : Lurah Pekkabata

Menerangkan bahwa :

Nama : NURAFNI
Tempat/Tgl. Lahir : Pekkabata, 05 November 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl. Andi Cambo, Kel Pekkabata

Benar telah melakukan penelitian di Kelurahan Pekkabata Kecamatan Duampanua Kab. Pinrang selama 2 Bulan terhitung mulai tanggal 14 September 2022 sampai 14 November 2022. Guna menyelesaikan skripsi di kampus Institut Agama Islam Negeri (IAIN) dengan Judul :

**“PENGARUH PENGETAHUAN MASYARAKAT PEKKABATA
TENTANG PRODUK BANK SYARIAH TERHADAP
MINAT MENJADI NASABAH”**

Demikian surat keterangan ini kami berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekkabata, 21 November 2022



DOKUMENTASI PENELITIAN





RIWAYAT HIDUP PENULIS



Nurafni lahir di Pekkabata pada tanggal 05 November 1997. Anak dari pasangan Bapak Safri dan Ibu Hudaya. Anak kedua dari dua bersaudara. Mempunyai seorang kakak yang bernama Syaharuddin. Pernah bersekolah di SDN 175 Duampanua Kecamatan Duampanua Kabupaten Pinrang pada tahun 2004-2010. Kemudian melanjutkan di SMPN 1 Duampanua pada tahun 2010-2013 dan SMAN 2 Pinrang Kecamatan Duampanua Kabupaten Pinrang pada tahun 2013-2016.

Pada tahun 2016, melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dan mengambil jurusan Perbankan Syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Menyusun skripsi dengan judul “*Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Pekkabata tentang Produk Bank Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah*”. Penulis pernah melaksanakan kuliah pengabdian masyarakat (KPM) di Desa Anabanua Kecamatan Maniangpajo Kabupaten Wajo. Penulis juga pernah melaksanakan PPL di Bank BRI Unit Tempe Kota Sengkang.