

**PENGARUH POTENSI DAN LIFESTYLE MAHASISWA
TERHADAP MINAT MENJADI MARKETING DI
PERBANKAN SYARIAH (Studi pada Mahasiswa
FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019
IAIN PALOPO)**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Diajukan Oleh:

BUDI
17 0402 0217

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2022**

**PENGARUH POTENSI DAN LIFESTYLE MAHASISWA
TERHADAP MINAT MENJADI MARKETING DI
PERBANKAN SYARIAH (Studi pada Mahasiswa
FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019
IAIN PALOPO)**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Diajukan oleh:

BUDI

17 0402 0217

Pembimbing:

Arsyad L, S.Si., M.Si

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

20

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Budi
NIM : 17 0402 0217
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : "Pengaruh Potensi dan Lifestyle Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN Palopo)"

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh dari bagian skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang di tunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo 8 September 2022

Yang membuat pernyataan,







Budi
NIM. 17 0402 0217

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Pengaruh Potensi dan Lifestyle Mahasiswa terhadap Minat Menjadi Marketing di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN Palopo) yang ditulis oleh Budi Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 17 0402 0217, Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Kamis, tanggal 20 Oktober 2022 Miladiyah bertepatan dengan 24 Rabiul Awal 1444 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 23 Februari 2023

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Takdir, S.H., M.H. | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Dr. Takdir, S.H., M.H. | Penguji I | () |
| 4. Hendra Safri, S.E., M.M. | Penguji II | () |
| 5. Arsyad L, S.Si., M.Si. | Pembimbing | () |

Mengetahui:

a.n. Rektor IAIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Takdir, S.H., M.H.
NIP. 19700724 200312 1 002

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah



Hendra Safri, S.E., M.M.
NIP. 19861020 201503 1 001

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

لُحْمَدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةِ وَالسَّلَامِ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ
سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَاصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Potensi Dan LifeStyle Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah (Studi Pada Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN Palopo)”** setelah melalui proses yang panjang.

Salawat serta salam tak lupa pula kepada Nabi Muhammad saw, kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana ekonomi pada bidang perbankan syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Terkhusus untuk orang tua tercinta, Ayahanda Alm.Basrah dan ibu Ramlah yang telah melahirkan dan membesarkan penulis. Semoga Allah memberikan pahala yang berlipat ganda dan melimpahkan rahmat dan kasih sayangnya kepada mereka.

Dan taklupa pula penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Kedua orang tuaku ayahanda Alm. Basrah dan Ibunda Ramlah, yang telah mengasuh dan mendidik penulis sejak kecil hingga sekarang, dan segala yang telah di berikan kepada anak-anaknya.

2. Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag., Selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, Beserta Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan Dr. H. Muammar Arafat, S.H., M.H., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan Dr. Ahmad Syarif Iskandar, S.E., M.M., Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Dr. Muhaemin, M.A., IAIN PALOPO
3. Dr. Takdir, S.H., M.H Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Beserta Wakil Dekan Bidang Akademik Muh. Ruslan Abdullah, S.E.I., M.A., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan Tadjuddin, S.E., M.Si., Ak., C.A. dan Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Ilham, S.Ag., M.A Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN PALOPO.
4. Hendra Safri, SE., MM selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan Nur Ariani Aqidah, S.E., M.Sc, Selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah IAIN PALOPO beserta para Staff yang telah membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo, H. Madehang, S. Ag., M.Pd., beserta staf yang telah menyediakan buku-buku/literatur untuk keperluan studi kepustakaan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Arsyad L, S.Si.,M.Si selaku pembimbing utama yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis dengan tulus dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Dr. Takdir, S.H., M.H selaku penguji 1 dan Hendra Safri, S.E., M.M. selaku penguji 2 yang telah memberikan arahan serta saran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Yuyun Ruqyat M.E.i., selaku Dosen Penasehat Akademik

9. Seluruh Dosen beserta seluruh staf pegawai IAIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di IAIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
10. Kepada saudara-saudaraku serta segenap keluarga yang selama ini membantu, dan mendoakan. Mudah-mudahan Allah swt. Mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak.
11. Kepada semua teman-teman seperjuangan terkhusus Perbankan Syariah F angkatan 2017, yang telah banyak membantu saat bekerja sama selama penulis menuntut ilmu di IAIN Palopo mulai tahun 2017 sampai sekarang.
12. Kepada sahabat-sahabat saya yaitu: Muh. Idil Yasin, Rifky Ashady dan lain-lain yang telah mensupport saya
13. Kepada Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN PALOPO, yang telah bekerja sama dan meluangkan waktunya.
14. Mudah-mudahan bernilai ibadah dan mendapatkan pahala dari Allah swt. Amin.

Palopo, 8 September 2022

Budi

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	H	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet dengan titik di atas
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdan ye
ص	Šad	Š	Es dengan titik di bawah
ض	Daḍ	Ḍ	De dengan titik di bawah
ط	Ṭa	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Ža	Ž	Zet dengan titik di bawah
ع	'Ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa

ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

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

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah</i>	a	a
اِ	<i>kasrah</i>	i	i
اُ	<i>dammah</i>	u	u

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
آئ	<i>fathah dan yā'</i>	ai	a dan i
آو	<i>fathah dan wau</i>	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ *aifa*

هَؤُلَ *aula*

3. Maddah

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

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آ... ا... ع...	<i>fathah dan alif atau yā'</i>	ā	a dan garis di atas
إ...	<i>kasrah dan yā'</i>	ī	i dan garis di atas
أ...	<i>dammah dan wau</i>	ū	u dan garis di atas

مَاتَ *āta*

رَمَى *mā*

قِيلَ *la*

يَمُوتُ *mūtu*

4. *Tā marbūtah*

Transliterasi untuk *tā' marbūtah* ada dua, yaitu *tā' marbūtah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. sedangkan *tā' marbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā'* *marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā'* *marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: <i>raudah al-afāl</i>
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ	: <i>al-madīnah al-fādilah</i>
الْحِكْمَةُ	: <i>al-hikmah</i>

5. Syaddah (*Tasydīd*)

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا	: <i>rabbānā</i>
نَجَّيْنَا	: <i>najjainā</i>
الْحَقُّ	: <i>al-haqq</i>
نُعِمْ	: <i>nu'ima</i>
عَدُوُّ	: <i>'aduwwun</i>

Jika huruf ى ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi ī.

Contoh:

عَلِيٌّ	: 'Alī (bukan 'Aliyy atau A'ly)
عَرَبِيٌّ	: 'Arabī (bukan A'rabiyy atau 'Arabiy)

6. Kata Sandang

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

Contoh:

الشَّمْسُ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	: <i>al-zalzalāh</i> (bukan <i>az-zalzalāh</i>)
الفَلْسَافَةُ	: <i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	: <i>al-bilādu</i>

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	: <i>ta'murūna</i>
النَّوْعُ	: <i>al-nau'</i>
شَيْءٌ	: <i>syai'un</i>
أُمِرْتُ	: <i>umirtu</i>

8. Penulisan 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 perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Syarh al-Arba'īn al-Nawāwī

Risālah fī Ri'āyah al-Maslahah

9. Lafz al-Jalālah

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

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *dīnullāh* بِاللَّهِ *billāh*

adapun *tā' marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, diteransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *fī rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (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 diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*al-*). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang *al-*, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

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-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd,
Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid
(bukan, Zaīd Nasr Hāmid Abū

A. Transliterasi Arab-Latin

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

SWT.	= Subhanahu Wa Ta'ala
SAW.	= Sallallahu 'Alaihi Wasallam
AS	= 'Alaihi Al-Salam
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l	= Lahir Tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
W	= Wafat Tahun
QS .../...: 4	= QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali 'Imran/3: 4
HR	= Hadis Riwayat

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
PRAKATA	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	viii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR AYAT.....	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR/BAGAN	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
DAFTAR ISTILAH	xxii
ABSTRAK	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN TEORI	6
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan	6
B. Landasan Teori	8
C. Kerangka Pikir	26
D. Hipotesis Penelitian	27
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Jenis Penelitian	29
B. Lokasi Penelitian	29
C. Definisi Operasional Variable	29
D. Populasi dan Sampel	30
E. Teknik Pengumpulan Data	32
F. Instrumen Penelitian	32
G. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	33
H. Teknik Analisa Data	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	40
A. Hasil Penelitian	40
B. Pembahasan	59
BAB V PENUTUP	62

A. Kesimpulan	62
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN-LAMPIRAN	68

DAFTAR AYAT

Kutipan Ayat QS Yunus 10 : 14	11
Kutipan Ayat QS Al- Qashas 28 : 50	12
Kutipan Ayat QS Al- Mulk 67 : 2	12
Kutipan Ayat QS Al- Isra 17 : 85	13
Kutipan Ayat QS Al- Hajj 22 : 46	14
Kutipan Ayat QS Al- Alaq 93 : 3-5	19

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel	30
Tabel 3.2 Skala Penilaian	33
Tabel 3.3 Hasil Uji Validitas	34
Tabel 3.4 Hasil Uji Reliabilitas	35
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	49
Tabel 4.2 Hasil Uji Normalitas	50
Tabel 4.3 Hasil Uji Multikolinearitas	51
Tabel 4.4 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	53
Tabel 4.5 Hasil Uji Analisis Uji t (Signifikansi Parameter Individual)	55
Tabel 4.6 Hasil Uji Analisis Uji f (Signifikansi Simultan)	57
Tabel 4.7 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	58

DAFTAR GAMBAR/BAGAN

Gambar 2.1 Kerangka Pikir	26
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	42
Gambar 4.2 Hasil Uji Heterokedastisitas	52

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Angket Penelitian
- Lampiran 2 Pernyataan Kuesioner
- Lampiran 3 Hasil Kuesioner Penelitian
- Lampiran 4 Uji Instrumen
- Lampiran 5 SK Pembimbing
- Lampiran 6 SK Penguji
- Lampiran 7 Kartu Kontrol Seminar Proposal
- Lampiran 8 Kartu Kontrol Seminar Hasil
- Lampiran 9 Surat Keterangan MBTA
- Lampiran 10 Surat Izin Meneliti
- Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR ISTILAH

SWT	: <i>Subhana wata'ala</i>
SAW	: <i>Shallallahu'alaihi wasallam</i>
QS	: Quran Surah
FEBI	: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
X1	: Potensi
X2	: Lifestyle
Y	: Minat Menjadi Marketing di Perbankan Syariah
<	: Kurang Dari
>	: Lebih Dari

ABSTRAK

Budi, 2022. “Pengaruh Potensi dan LifeStyle Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN PALOPO)”. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Arsyad L.

Skripsi ini membahas tentang Pengaruh Potensi dan LifeStyle Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN PALOPO). Jenis penelitian ini adalah menggunakan penelitian kuantitatif. Populasi nya yakni seluruh Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah angkatan 2019 Sampel penelitian ini sebanyak 70 responden diambil dengan teknik Aksidental Sampling. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui pembagian angket/kuesioner kepada responden. Selanjutnya, teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda dengan bantuan program SPSS 25 for windows. Hasil dari penelitian uji hipotesis diketahui bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,881 > 1,998$) dan signifikan ($0,000 < 0,05$) pada uji t pengaruh potensi terhadap minat menjadi marketing. Kemudian pada uji hipotesis penerapan lifestyle terhadap minat menjadi marketing nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,257 > 1,998$) dan signifikan ($0,000 < 0,05$). Jadi dapat disimpulkan dari kedua uji hipotesis, H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya secara parsial potensi dan lifestyle berpengaruh terhadap minat menjadi marketing. Adapun hasil pengujian secara simultan atau uji f, diperoleh nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($87,940 > 3,13$). nilai signifikansi ($0,000 < 0,05$) sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel potensi (X_1) dan lifestyle (X_2) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

Kata Kunci: Potensi, LifeStyle, Minat Menjadi Marketing.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Perkembangan perbankan syariah mengalami kemajuan yang sangat pesat. Adanya perkembangan tersebut menunjukkan bahwa perkembangan system ekonomi islam dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia. Perkembangan ini menuntut agar masyarakat mampu berkembang di dalam bidang keuangan dan bidang ekonomi, karena perkembangan zaman juga menuntut bertambahnya kebutuhan manusia dan kelangsungan hidupnya. Hal tersebut menyebabkan meningkatnya minat dan keinginan manusia untuk bekerja agar dapat memenuhi kebutuhan dan kelangsungan hidupnya. Dalam bekerja manusia tidak hanya memerlukan kecerdasan saja, tetapi juga sebuah perhatian dan rasa bahagia juga dibutuhkan untuk mencapai prestasi yang baik, sebab tanpa adanya perhatian dan rasa senang dan segala pekerjaan yang dikerjakan menjadi kurang efektif dan efisien. Begitupun juga dalam menjalankan suatu profesi yang telah dipilih, sebaiknya harus didasarkan pada sikap perhatian dan rasa sayang terhadap profesi yang dijalankan tersebut. Profesi adalah bidang pekerjaan yang dilandasi pendidikan keahlian tertentu.¹ Sedangkan dalam islam profesi dapat di definisikan sebagai suatu fitrah yang merupakan identitas pada diri seseorang, di dorong dengan keimanan bukan hanya menunjukkan kepribadian seorang muslim. Manusia diberi tugas untuk memakmurkan, mengelola, mengatur, menata, menguasai, memelihara dan melestarikan bumi sebagai sarana dan prasarana

¹ Tim Redaksi Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi ketiga, "Kamus Besar Bahasa Indonesia", Balai Pustaka, Jakarta, 2007, h.897.

kehidupan untuk mencari rezeki dunia.² Muncul dan berkembangnya profesi marketing di Indonesia, sejalan dengan berkembangnya perusahaan-perusahaan di Indonesia yang membutuhkan jasa marketing dan di imbangi dengan adanya jurusan perbankan di perguruan tinggi. Dimana lulusan perbankan tersebut nantinya memiliki skill dan memahami bagaimana dunia marketing. Banyak perusahaan atau instansi yang membuka peluang kerja sebagai marketing, hal ini dikarenakan marketing merupakan ujung tombak suatu perusahaan. Marketing merupakan suatu aktivitas yang bertujuan mencapai sasaran perusahaan, dilakukan dengan mengantisipasi kebutuhan pelanggan atau klien serta mengarahkan aliran barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan pelanggan atau klien dari produsen.³ Dapat dikatakan bahwa marketing merupakan suatu sikap dimana seseorang dapat terpengaruh dengan apa yang di inginkan untuk melakukan suatu karena ketertarikan, serta memiliki skill dan potensi yang baik dari dalam dirinya.

Potensi merupakan kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk di kembangkan.⁴ Kaitannya dengan minat menjadi marketing setidaknya mahasiswa harus memiliki potensi yang baik dalam bidang pekerjaannya. Dimana potensi memiliki yang baik dalam bidang pekerjaannya. Di mana potensi memiliki indikator pengetahuan, gaya hidup, motivasi dan kepribadian. Diketahui bahwa mahasiswa perbankan berasal dari berbagai latar belakang dan daerah yang

² Mega Puspita, “Pengaruh Potensi dan Preferensi Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah”, (Studi Kasus Pada Mahasiswa Ekonomi di Kudus) Skripsi Sarjana jurusan Syariah Ekonomi Islam, 2016.

³ Joseph P. Cannon, Ph.D, Pemasaran dasar, (Cet: XIV, Penerbit Salemba Empat, 2008), 10.

⁴ Tim Redaksi Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga, “Kamus Besar Bahasa Indonesia“, Balai Pustaka, Jakarta, 2007, 890

berbeda-beda serta memiliki kemampuan yang berbeda dalam diri masing-masing mahasiswa. Hal ini akan menjadi pembeda antara mahasiswa dalam memahami dan mengerti keinginannya di kemudian hari dalam memilih suatu pekerjaan. Kemudian akan menimbulkan minat yang terpaksa untuk pekerjaan yang kurang maksimal.

Adapun faktor yang mempengaruhi minat yang membuat pekerjaan kurang maksimal adalah faktor dari dalam individu itu sendiri, yaitu berupa faktor penguasaan ilmu pengetahuan dalam prestasi belajar. Prestasi belajar dapat dilihat dari IPK. Proses belajar merupakan aktivitas yang menghasilkan perubahan dari diri mahasiswa. Pengetahuan serta kecakapan dalam dirinya yang mampu memberikan arahan untuk menjadi mahasiswa yang memiliki keterampilan dan menjadi profesional dengan penguasaan ilmu pengetahuan menumbuhkan kembangkan minat menjadi seorang marketing.⁵

Objek dari penelitian ini adalah Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN Palopo Yaitu Mahasiswa Yang Sedang Menempuh Pendidikan Tinggi Di IAIN Palopo. Jadi Penelitian Ini Akan Di Lakukan Pada Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah IAIN Palopo, yang telah melakukan magang serta sudah mendapatkan mata kuliah komunikasi pemasaran dan praktek kerja secara langsung di lapangan. Dari pengalaman dan pengetahuan tersebut maka akan di ketahui seberapa besar minat mahasiswa menjadi marketing berdasarkan potensi dan lifestyle yang dimiliki masing-masing mahasiswa. Dari data yang penulis peroleh jumlah populasi adalah 231 mahasiswa yang terdiri dari

⁵ Fahd Noor, "Preferensi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah", Alumnus Program Studi Ekonomi Islam STEI Tazkia.

mahasiswa perbankan syariah IAIN palopo.⁶

Sehingga berdasarkan permasalahan diatas judul pada penelitian ini yaitu *Pengaruh Potensi dan Lifestyle Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah (Studi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 Iain Palopo)*

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan urain latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

- 1) Apakah Potensi Mahasiswa berpengaruh Terhadap Minat mahasiswa Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah ?
- 2) Apakah Lifestyle Mahasiswa berpengaruh Terhadap Minat mahasiswa Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah ?
- 3) Apakah Potensi dan lifestyle Mahasiswa berpengaruh secara simultan Terhadap Minat mahasiswa Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

- 1) Untuk mengetahui apakah Potensi Mahasiswa berpengaruh Terhadap Minat mahasiswa Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah ?
- 2) Untuk mengetahui apakah Lifestyle Mahasiswa berpengaruh Terhadap Minat mahasiswa Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah ?
- 3) Untuk mengetahui apakah Potensi dan lifestyle Mahasiswa berpengaruh secara simultan Terhadap Minat mahasiswa Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah ?

⁶ Data Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN palopo

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1) Manfaat Teoritis

- a) Untuk menambah wawasan dan referensi kajian terhadap keilmuan ekonomi islam dalam bidang minat menjadi marketing.
- b) Sebagai acuan dan referensi pada penelitian sejenis dimasa yang akan datang.

2) Manfaat Praktis

- a) Bagi Pembaca Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi yang bermanfaat mengenai potensi dan lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing diperbankan syariah.
- b) Bagi Perbankan Syariah Dapat Memberikan kesan yang positif dari marketing di perbankan syariah sehingga dapat menarik alumni-alumni untuk memasuki dunia kerja sebagai marketing. Sebagai bahan literatur atau rujukan peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian yang lebih luas.
- c) Bagi perguruan tinggi Hasil Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan memberikan kontribusi positif sebagai input dan bahan pertimbangan bagi pihak Institut ataupun Universitas untuk lebih memaksimalkan potensi mahasiswa sehingga menghasilkan output yang kompeten dan berkualitas. Ataupun Universitas untuk lebih memaksimalkan potensi mahasiswa sehingga menghasilkan output yang kompeten dan berkualitas.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian terdahulu yang relevan

Penelitian terdahulu yang relevan di maksud untuk mendapatkan gambaran tentang posisi penelitian ini dalam kaitannya dengan penelitian sejenisnya yang telah dilakukan oleh kalangan akademis,

a. Mega Puspitasari (2017) Meneliti Tentang "Pengaruh Potensi Dan Preferensi Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi di Kudus)", Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh positif dan signifikan antara potensi dan preferensi mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di Perbankan Syariah. Hal ini dapat terlihat dari hasil hipotesis potensi yang ternyata nilai thitung lebih besar jika dibandingkan dengan nilai ttabel ($2,605 > 1,988$) dan begitu pula pada hipotesis preferensi nilai thitung lebih besar jika dibandingkan dengan nilai ttabel ($2,775 > 1,988$) Sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan secara parsial, potensi dan preferensi bersama-sama berpengaruh terhadap minat menjadi marketing di Perbankan Syariah. Hal ini dapat terlihat berdasarkan hasil uji F yang diperoleh bahwa F_{hitung} sebesar 10,094 dengan tingkat signifikansi menggunakan 0,05 Karena $F_{hitung} >$ dari F_{tabel} ($10,094 > 3,101$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima.⁷

⁷ Mega Puspitasari,(2017) "“ *Pengaruh Potensi Dan Preferensi Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi di Kudus)*”

Relevansi dari penelitian ini yang di lakukan oleh Mega Puspitasari dengan peneliti ini adalah sama-sama meneliti tentang potensi sebagai variable bebas.

b. Hikmah Rosada (2021) “Pengaruh Promosi, Lokasi Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Palembang Veteran”, Hasil penelitian ini menunjukkan promosi (X_1) berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi nasabah dengan nilai t_{hitung} 4,839 dan t_{tabel} 1.984 dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, Lokasi (X_2) berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah dengan nilai t_{hitung} 3,482 t_{tabel} 1.984 dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, Gaya Hidup (Y) berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah dengan nilai t_{hitung} 4,096 t_{tabel} 1.984 dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Artinya, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel promosi, lokasi dan gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia kantor Cabang pembantu Palembang Veteran.⁸

Relevansi dari penelitian ini yang di lakukan oleh Hikmah Rosada dengan peneliti ini adalah sama-sama meneliti tentang gaya hidup (lifestyle) yang membedakan dari segi penggunaan variable.

c. Penelitian yang dilakukan oleh Aprilina Irawan Suntoro, Yunisca Nurmali (2018) “Pengaruh Potensi dan Aktualisasi Diri Terhadap Minat Siswa Menjadi Pengurus OSIS”, Hasil penelitian ini menyatakan bahwa potensi dan aktualisasi diri berpengaruh terhadap penelitian ini menyatakan bahwa potensi dan

⁸ Hikmah Rosada” *Pengaruh Promosi, Lokasi Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Palembang Veteran*”

aktualisasi diri berpengaruh terhadap minat siswa menjadi pengurus osis sebesar 51,2%, yaitu potensi dan aktualisasi diri mempengaruhi sebesar 37%..⁹

Relevansi antara penelitian ini yang di lakukan oleh Aprilina Irawan Suntoro, Yunisca Nurmali dengan peneliti ini adalah sama-sama meneliti tentang potensi, perbedaannya yaitu peneliti menambahkan variable yang tidak ada pada penelitian Aprilina Irawan Suntoro, Yunisca Nurmali yaitu preferensi sebagai variable bebas dan minat menjadi marketing sebagai variable terikat. Metode yang di gunakan pada penelitian Aprilina Irawan Suntoro, Yunisca Nurmali adalah metode korelasi dengan menggunakan aplikasi SPSS sedangkan peneliti menggunakan analisis linier berganda dan alat uji analisis dengan menggunakan SPSS V 15.

B. Landasan Teori

Dalam penulisan proposal ini, peneliti mendapatkan informasi penelitian-penelitian sebelumnya untuk bahan perbandingan, baik tentang kelebihan maupun kelemahan yang ada. kemudian peneliti juga menggali informasi melalui buku serta artikel jurnal guna memperoleh informasi yang telah tersedia sebelumnya mengenai teori-teori yang berhubungan pada judul- judul yang dipakai dalam mendapatkan landasan teori-teori ilmiah.

1) Potensi

a. Pengertian Potensi

⁹ Aprilina, dkk, "Pengaruh Potensi dan Aktualisasi Diri Terhadap Minat Siswa Menjadi Pengurus OSIS", Jurnal Penelitian, 11.

Menurut Slamet Wiyono potensi dapat diartikan sebagai kemampuan dasar dari sesuatu yang masih terpendam didalamnya yang menunggu untuk diwujudkan menjadi suatu kekuatan nyata dalam diri sesuatu tersebut.¹⁰

Menurut Jalaluddin Potensi dalam konsep pendidikan islam disebut fitrah yang berarti kekuatan asli yang terpendam didalam diri manusia yang dibawanya sejak lahir, yang akan menjadi pendorong dirinya serta penentu bagi kepribadiaanya serta yang dijadikan acuan untuk pengabdian.¹¹

Dalam kamus besar bahsa indonesia potensi merupakan kemampaun yang mempunyai kemungkinan untuk di kembangkan.¹²

Menurut Ari Pradanawati potensi diri adalah suatu kemampuan dan kapasitas yang ada pada diri seseorang. Kemampuan seseorang dapat diukur dengan indikator pengetahuan, kepribadian, motivasi dan keterlibatan seseorang dalam melakukan suatu pekerjaan. Sedangkan kapasitas seseorang dapat diukur dengan indikator nilai dan gaya hidup yang dijalani dalam kesehariannya.¹³

Dalam hal ini bahwa sebagai makhluk yang ada dimuka bumi, seseorang telah diberikan kemampuan yang telah ada dalam dirinya sejak lahir. Kemampuan yang dimilikinya harus dikembangkan agar supaya ia mampu berinteraksi, berkreasi sesuai dengan kemampuannya, manfaat yang diperoleh atas apa yang

¹⁰ Slamet Wiyono, *Manajemen Potensi Diri*, PT. Grasindo, Jakarta, 2006, h. 37.

¹¹ Jalaluddin, *Teologi Pendidikan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, h.154.

¹² Tim Redaksi Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga, "Kamus Besar Bahasa Indonesia", Balai Pustaka, Jakarta, 2007, h. 890.

¹³ Arhi Pradnawati, "*Potensi dan Preferensi Terhadap Prilaku Memilih Pegadaian Syariah*", *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, h. 3

telah tertanam pada dirinya dapat memberikan suatu kebanggaan yang patut ia syukuri.

b. Macam-Macam Potensi

Potensi diri yang ada pada setiap diri manusia terdiri dari 5 yaitu:

- a) Potensi fisik adalah salah satu jenis potensi yang berupa potensi jasmaniah yang dapat dimanfaatkan secara maksimal sesuai dengan fungsi dan manfaatnya.
- b) Potensi mental intelektual merupakan potensi manusia untuk berfikir, mengolah, dan berusaha untuk menguasai lingkungannya secara maksimal dan terarah.
- c) Potensi sosial emosional merupakan kecerdasan yang ada pada otak manusia, terutama otak sebelah kanan.
- d) Potensi mental spiritual merupakan potensi kecerdasan yang bertumpu pada bagian dalam diri sendiri yang berhubungan dengan kearifan diluar ego atau jiwa sadar.
- e) Potensi daya juang merupakan potensi kecerdasan manusia yang bersumber pada bagian diri manusia yang berhubungan dengan keuletan, ketangguhan, dan daya juang.¹⁴

c. Potensi dalam Perspektif Islam

Potensi dalam perspektif islam dimaksud adalah potensi manusia yang telah dijelaskan dalam Al-Qur'an yaitu mengenai sifat-sifat dan potensi manusia. Potensi diri adalah kemampuan dasar manusia yang telah diberikan oleh Allah

¹⁴ <http://www.ensikloblogia.com>(diakses pada 20 juli 2017)

SWT. Manusia sebagai makhluk yang sangat luar biasa dengan segala potensi yang dimilikinya. Pada saat ini telah banyak terjadi perkembangan dan kemajuan yang dibuat oleh manusia. Hal ini disebabkan oleh potensi otak manusia yang luar biasa hebat. Kemampuan dapat menerima dan menyimpan banyak memori. Dengan pemanfaatan otak ini, manusia telah banyak menciptakan inovasi baru.¹⁵

Beberapa potensi manusia menurut agama islam yang diberikan oleh Allah, adalah sebagai berikut:

a) Potensi Fitrah

Manusia pada saat lahir memiliki potensi fitrah. Fitrah disini adalah bawaan sejak lahir. Fitrah manusia sejak lahir adalah membawa agama yang lurus. Fitrah yang berkaitan dengan manusia adalah apa yang diciptakan Allah pada manusia yang berkaitan dengan jasmani dan akal nya (serta ruh nya). Firman Allah SWT: Dalam Q.S Al-Yunus 10/14.

ثُمَّ جَعَلْنَاكُمْ خُلُوفًا فِي الْأَرْضِ مِنْ بَعْدِهِمْ لِنَنْظُرَ كَيْفَ تَعْمَلُونَ

Terjemahnya :

“Kemudian Kami jadikan kamu pengganti-pengganti (mereka) di muka bumi sesudah mereka, supaya Kami memperhatikan bagaimana kamu berbuat” (Qs. Yunus: 14).¹⁶

¹⁵ Abdul Rahman Shaleh, Psikologi: Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam, (Cet. IV; Kencana, Jakarta, 2009), h. 52.

¹⁶ Q.S. Yunus 10:14

b) Potensi Nafsu

Nafsu yang ada pada manusia merujuk pada sisi dalam diri manusia ada yang berpotensi baik dan buruk. Nafsu ini berpotensi positif dan negatif. Hakikatnya, nafsu pada diri manusia cenderung berpotensi positif. Namun, potensi negatif daya tariknya lebih kuat dari pada potensi positif. Firman Allah SWT: Dalam Q.S Al-Qashas 28/50.

فَإِنْ لَمْ يَسْتَجِيبُوا لَكَ فَاعْلَمْ أَنَّمَا يَتَّبِعُونَ أَهْوَاءَهُمْ وَمَنْ أَضَلُّ مِمَّنِ اتَّبَعَ هَوَاهُ بِغَيْرِ هُدًى مِنَ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ

Terjemahnya :

“Maka jika mereka tidak menjawab (tantanganmu) ketahuilah bahwa sesungguhnya mereka hanyalah mengikuti hawa nafsu mereka (belaka). Dan siapakah yang lebih sesat daripada orang yang mengikuti hawa nafsunya dengan tidak mendapat petunjuk dari Allah sedikitpun. Sesungguhnya Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang yang zalim” (Qs. Al Qashas: 50).¹⁷

c) Potensi Qalbu

Qalbu lebih mengarah pada aktivitas rasa bolak-balik. Terkadang senang terkadang juga susah. Kadang setuju kadang menolak. Qalbu dapat menampung hal-hal yang disadari oleh pemiliknya. Qalbu berhubungan dengan keimanan. Firman Allah SWT: Dalam Q.S Al-Mulk 67/2.

الَّذِي خَلَقَ الْمَوْتَ وَالْحَيَاةَ لِيَبْلُوَكُمْ أَيُّكُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا وَهُوَ الْعَزِيزُ الرَّحِيمُ

¹⁷ Q.S. Al-Qashas 28:50

Terjemahnya :

"Yang menjadikan mati dan hidup, supaya Dia menguji kamu, siapa di antara kamu yang lebih baik amalnya. Dan Dia Maha Perkasa lagi Maha Pengampun" (Qs. Al Mulk : 2).¹⁸

d) Potensi Ruh

Manusia memiliki ruh, namun manusia tidak bisa memberikan penjelasan lebih mengenai ruh, karena manusia memiliki keterbatasan dalam ilmu pengetahuan dan selebihnya itu hanya Allah SWT yang mengetahuinya. Firman Allah SWT : Dalam Q.S. Al-isra' 17/85.

وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الرُّوحِ قُلِ الرُّوحُ مِنْ أَمْرِ رَبِّي وَمَا أُوتِيتُمْ مِنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا

Terjemahnya :

"Dan mereka bertanya kepadamu tentang roh. Katakanlah: "Roh itu termasuk urusan Tuhan-ku, dan tidaklah kamu diberi pengetahuan melainkan sedikit" (QS. Al-isra : 85)¹⁹

e) Potensi Akal

Manusia memiliki potensi akal yang dapat berfikir, memahami sesuatu yang terjadi, menggambarkan sesuatu, mengemukakan ide-ide. Dengan potensi akal yang dimiliki manusia dapat mengetahui tugas-tugas apa yang harus mereka lakukan untuk menjadi seorang pemimpin dimuka bumi.¹⁴ Firman Allah SWT: Dalam Q.S Al-Hajj: 22/46.

¹⁸ Q.S. Al Mulk 67:2

¹⁹ Q.S. Al Isra:17:85

أَفَلَمْ يَسِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَتَكُونَ لَهُمْ قُلُوبٌ يَعْقِلُونَ بِهَا أَوْ آذَانٌ يَسْمَعُونَ بِهَا فَإِنَّهَا لَا تَعْمَى
الْأَبْصَارُ وَلَكِن تَعْمَى الْقُلُوبُ الَّتِي فِي الصُّدُورِ

Terjemahnya :

*“maka apakah mereka tidak berjalan di muka bumi, lalu mereka mempunyai hati yang dengan itu mereka dapat memahami atau mempunyai telinga yang dengan itu mereka dapat mendengar? Karena sesungguhnya bukanlah mata itu yang buta, tetapi yang buta, ialah hati yang di dalam dada” (Qs. Al Hajj: 46).*²⁰

2) LifeStyle (Gaya Hidup)

1. Pengertian LifeStyle (Gaya Hidup)

Gaya hidup merupakan cara hidup seseorang untuk menghabiskan waktu (aktivitas) yang mereka anggap penting dalam lingkungannya, dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan lingkungan sekitarnya. Cara hidup yang dilakukan setiap masyarakat biasanya berbeda-beda bergantung pada aktivitasnya sehari-hari, baik karena kebutuhan maupun pengaruh lingkungan sekitar yang meliputi: keluarga, pekerjaan, komunitas, bisnis, politik, pendidikan, dan masa depan.²¹

Ini jaman milenial, sebutan ini sedang viral, khususnya di media social (Umar mansur, 2018). Generasi ini hadir sebagai bentuk diferensiasi antara generasi zaman dulu yang telah eksis tahun 1990 an, dengan generasi yang

²⁰ Q.S Al Hajj 22:46

²¹ Noor Fatmawati, ” *Gaya Hidup Mahasiswa Akibat Adanya Online Shop*”, Vol 29, 1, tahun 2020 h. 30.

sekarang. Mereka memiliki rentang umur sekitar 20 tahun (N Susanti dan M Marliyah, 2018). Mereka memiliki gaya hidup yang sangat berbeda (Shahreza M, 2017). Gaya hidup merupakan cara hidup seseorang (Lia Indriani, 2015:48), berhubungan dengan keputusan (Risnawati, 2018), yang diekspresikan dalam aktivitas, minat dan opini (Susanto, 2013: 1), tentang bagaimana seseorang hidup dalam menggunakan uang dan waktunya (Dias Kanserina, 2015: 3), dan dapat melambangkan prestise seseorang dimata masyarakat (Widyanto, 2014:2). Gaya hidup lebih menggambarkan perilaku seseorang, yaitu bagaimana ia hidup, menggunakan uangnya dan memanfaatkan waktu yang dimilikinya.²²

Gaya hidup menunjukkan bahwa bagaimana orang dapat mengatur kehidupan pribadi, perilaku di depan umum dan upaya membedakan statusnya dari orang lain. Gaya hidup ini bisa di artikan juga sebagai segala sesuatu yang memiliki karakteristik, ke khususannya dan tata cara dalam kehidupan suatu masyarakat tertentu.²³

Gaya hidup merupakan pola hidup seseorang yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan pendapatnya dalam membelanjakan uangnya dan mengalokasikan waktu yang dimilikinya (Sumarwan, 2004:257). Gaya hidup dibentuk melalui interaksi sosial. Gaya hidup sebagai cara yang ditempuh seseorang dalam menjalani hidupnya yang meliputi aktivitas, minat, sikap, konsumsi dan harapan. Gaya hidup mendorong kebutuhan dan sikap individu dan mempengaruhi aktivitas dan penggunaan produk. Sebagai pendorong yang

²² Sri Hastuti, Mira Yuliana Padmawati, Harsono, " *Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup Mahasiswa* ", tahun 2019 h. 86.

²³ Qisthy Rabathy, " *Nomophobia Sebagai Gaya Hidup Mahasiswa Generasi Z* ", Vol 1, 1, tahun 2018 h. 33.

mempengaruhi proses pengambilan keputusan seseorang dalam membeli produk, gaya hidup dikelompokkan menjadi beberapa bagian klasifikasi gaya hidup.²⁴

2. Gambaran gaya hidup mahasiswa

Gambaran gaya hidup mahasiswa yang diharapkan yakni mahasiswa merupakan sekelompok pemuda yang mengisi waktunya dengan belajar untuk menambah pengetahuan, ketrampilan, keahlian, serta mengisi kegiatan mereka dengan berbagai macam kegiatan yang positif sehingga akan memiliki orientasi ke masa depan sebagai manusia yang bermanfaat bagi masyarakat dan bangsa. Dengan mengikuti berbagai aktivitas kampus, aktif di kelas, maupun dalam hal organisasi, dan lain sebagainya. Berpikir secara rasional dengan perkembangan yang ada, tidak memilih serta merta akan kepuasan tapi kebutuhan. Tidak tergodakan pengaruh yang berkembang diluar sana karena tetap fokus pada masa perkuliahannya.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, yang seharusnya kampus merupakan tempat mahasiswa memperoleh ilmu pengetahuan, bertukar pikiran, bersosialisasi sesama mahasiswa, dan lain sebagainya. Namun yang terlihat kampus dijadikan ajang pamer penampilan dan gaya hidup mereka. Sehingga ketika banyak mahasiswa menerapkan gaya hidup konsumtif, kehidupan kampus semakin tidak jelas. Mahasiswa yang memiliki kemampuan dalam hal finansial menjadi mudah terpengaruh untuk memenuhi gaya hidup yang konsumtif

²⁴ Syafrida Hafni Sahir, Atika Ramadhani, Eka Dewi Setia Tarigan, "Pengaruh Gaya Hidup, Label Halal Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area Medan", Vol 3, 1, tahun 2016 h. 3.

tersebut. Mahasiswa akan dianggap mengikuti perkembangan zaman apabila telah membeli dan memakai barang-barang dengan merek terkenal, bukan lagi melalui prestasi. Sebagian mahasiswa lain yang berada dalam tingkat ekonomi menengah juga mengikuti gaya hidup konsumtif akibat tuntutan pergaulan. Sehingga sebagian mahasiswa kini hanya mementingkan penampilan, gengsi, dan mengikuti lingkungan sekitar. Uang saku mahasiswa lebih dipentingkan untuk membeli sesuatu yang menjadi keinginan mereka dibanding dengan membeli perlengkapan kampus yang lebih penting sebagai pendukung kuliah. Terkait dengan gaya hidup mahasiswa sebagai pelaku ekonomi hal yang tepat adalah mengutamakan kebutuhan yang prioritas bukan pada eksistensi di lingkungan perkuliahan.²⁵

3) Minat

a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat

Cukup banyak faktor-faktor dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (misal: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian) dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat. Faktor lingkungan justru mempunyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang.

²⁵ Nurul Wahidah, "Pengaruh Perilaku Konsumtif Terhadap Gaya Hidup Mahasiswa Pendidikan Ekonomi FKIP UNTA ", Artikel Penelitian, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Pontianak, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Tanjungpura, 2018.

Crow and Crow (1973) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu :

1. Dorongan dari dalam diri individu, misal dorongan untuk makan, ingin tahu seks.
2. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan sesuatu aktivitas tertentu, misal minat untuk belajar atau menuntut ilmu pengetahuan.
3. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya sesuatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut. Karena kepribadian manusia itu bersifat kompleks, maka sering ketiga faktor yang menjadi penyebab timbulnya minat tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan merupakan suatu perpaduan dari ketiga faktor tersebut, akhirnya menjadi agak sulit bagi kita untuk menentukan faktor manakah yang menjadi awal penyebab timbulnya suatu minat²⁶

b. Minat dalam Perspektif Islam

Dalam Al-Qur'an pembicaraan tentang hal ini terdapat pada surat pertama turun. Pada ayat ini pertama dari surat pertamaturun perintahnya adalah agar kita membaca, membaca yang dimaksud bukan hanya membaca buku atau dalam

²⁶ Abdul Rahman Shaleh, Psikologi: Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam, (Cet. IV; Kencana, Jakarta, 2019), h. 264.

artian tekstual, akan tetapi juga semua aspek. Firman Allah SWT: Dalam Q.S. Al-alaq 96/3-5

أَقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ

Terjemahnya :

“Bacalah, dan Tuhanmulah Yang Maha Pemurah, Yang mengajar (manusia) dengan perantaran kalam, Dia mengajar kepada manusia apa yang tidak diketahuinya”.(Q.S. al-Alaq ayat 3-5)²⁷

Jadi, betapa pun minat dan bakat merupakan merupakan karunia terbesar yang dianugerahkan Allah SWT, Kepada Kita. Namun, bukan berarti kita hanya berpangku tangan dan minat serta bakat tersebut berkembang dengan sendirinya.²⁸

c. Minat Menjadi Marketing di Perbankan Syariah

Minat menjadi marketing adalah suatu kecenderungan, hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, atau keinginan untuk menjadi marketing. Dalam hal ini bahwa marketing merupakan ujung tombak sebuah perusahaan. dengan adanya para marketing suatu produk dapat dijual atau tidak. akan menjadi peluang yang sangat besar serta minat yang tinggi. Untuk itu ada 4 karakteristik syariah marketing yang dapat menjadi panduan bagi para pemasar sebagai berikut:

1. Teistis (rabbaniyyah) : jiwa seorang syariah marketer meyakini bahwa hukum-hukum syariat yang teistis atau bersifat ketuhanan ini adalah yang paling adil, dan paling sempurna.

²⁷ Q.S. Al Alaq 96:3-5

²⁸ Abdul Rahman Shaleh, Psikologi: Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam, (Cet. IV: Kencana, Jakarta, 2019), h. 273.

2. Etis (akhaqiyyah) : moral, etika dalam seluruh aspek kegiatannya, karena nilai-nilai moral dan etika adalah nilai yang bersiat universal, yang diajarkan oleh semua agama.
3. Realistis (al-waqiyyah) : syariah marketer adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi dan bersahaja.
4. Humanistis (insaniyyah) : sifatnya yang humanistis universal, yaitu bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat.²⁹

d. Manfaat Menjadi Marketing

Setiap pekerjaan memiliki manfaat, dengan adanya manfaat maka akan menjadikan seseorang untuk dapat mempertimbangkan dalam memilih suatu pekerjaan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Catur Ragil Sutrisno, ada beberapa bentuk bentuk manfaat minat menjadi auditor, yang dimana manfaat tersebut berlaku untuk marketing, manfaat tersebut meliputi: (a) Tantangan, (b) Aplikasi ilmu, (c) *salary*, (d) *prestise*.³⁰

4) Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Menurut undang-undang RI nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 november 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah bentuk badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Pada dasarnya

²⁹ <https://elqorni.wordpress.com/2008/08/06,dasar-marketing-syariah>. (diakses pada tanggal 17 Juli 2017).

³⁰ Catur Ragil Sutrisno, "Potensi, Preferensi Dan Prilaku Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Auditor", Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, Vol 12, 201, h. 70.

bank syariah sama dengan bank umum, dimana perusahaan yang bergerak dibidang dalam bidang keuangan, artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan sehingga berbicara mengenai bank tidak lepas dari masalah keuangan.³¹

b. Produk-produk Perbankan syariah

1. Produk Penghimpun Dana

a) *Prinsip Wadi'ah*

Kata wadi'ah berasal dari kata wada'a asy syai', berarti meninggalkannya. Wadi'ah adalah sebagai amanat yang ada pada orang yang dititipkan dan ia berkewajiban mengembalikannya pada saat pemiliknya meminta. Al-wadi'ah merupakan titipan atau simpanan pada bank syariah. Prinsip Al-wadi'ah merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain. Penerima simpanan disebut yad-amanah yang artinya tangan amanah. Si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada titipan selama hal itu bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan.³²

b) *Prinsip mudharabah*

Mudharabah adalah akad antara kedua belah pihak untuk salah seorangnya (salah satu pihak) mengeluarkan sejumlah uang kepada pihak lainnya untuk diperdagangkan, dan laba dibagi dua sesuai dengan kesepakatan.

³¹ Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Keenam, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 23.

³² Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Keenam, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 180.

Dalam mengaplikasikan prinsip mudharabah, penabung, bank akan bertindak sebagai mudharib "pengelola", sedangkan penabung bertindak sebagai shahibul maal "penyandang dana", antar keduanya diadakan akad mudharabah yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak.³³

2. Produk Penyaluran Dana

a) *Prinsip Jual beli(Ba'i)*

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (transfer of property). Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan barangnya.

1). Pembiayaan murabahah adalah jual beli dengan harga asal, ditambah keuntungan yang disepakati.

2). Pembiayaan salam, istilah "salam" secara sederhana diartikan sebagai pembelian barang yang diserahkan kemudian hari sementara pembayaran dilakukan dimuka.

3). Pembiayaan istishna', istilah istishna adalah akad jual beli barang antara pemesan dengan penerima pesanan.

b) *Prinsip Ijarah*

Merupakan akad sewa menyewa barang antara bank (muajjir) selaku orang yang menyewakan dengan pihak lain selaku penyewa (mustajir).³⁴

c) *Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)*

³³ Muh Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek, (Cet.I- Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 137.

³⁴ Muhammad Firdaus NH, Konsep dan Implementasi Bank Syariah, (Jakarta: Renaisan, 2007), h. 48.

Prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah dapat dilakukan dalam empat akad utama, yaitu sebagai berikut:

1) Al-musyarakah, akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dan dengan kesepakatan bahwa keuntungan dari resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

2) Al-mudharabah, akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh 100% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.

3) Al-muzzara'ah, Akad kerjasama pengelolaan pertanian antara pemilik bahan dan penggarapan, Dengan imbalan bagian tertentu dari hasil panen.

4) Al-musaqah, bentuk dimana si penggarap hanya bertanggungjawab atas penyiraman dan pemeliharaan sebagai imbalan, sebagai imbalan, si penggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen.³⁵

3. Pemasaran Produk

Dalam memasarkan produknya perbankan syariah sama halnya dengan lembaga keuangan syariah lainnya seperti BMT yaitu membutuhkan marketing atau sales agar produknya dikenal dan diminati oleh masyarakat. Tanpa marketing produk-produk diperbankan syariah tidak diminati oleh masyarakat. Namun, dalam memasarkan produk seorang marketer harus memperhatikan tata cara

³⁵ Muh Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek, (Cet. I- Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 100.

memasarkan produk sesuai dengan syariat islam. Tata cara memasarkan produk menurut syariat Islam adalah sebagai berikut.³⁶

a) Meluruskan Niat

Pentingnya meluruskan niat di sini karena ia merupakan sumber inspirasi dan motivasi seseorang melakukan perbuatan. Apabila niatnya baik, maka amal perbuatan yang dilakukan juga bernilai baik, begitu juga sebaliknya.

b) Memperhatikan Ulama

Hal penting lain yang perlu diperhatikan pengelola perbankan syariah dalam memasarkan produknya adalah dengan menetapkan jadwal rutin kunjungan silaturahmi kepada para ulama. Untuk itu, perlu dipikirkan langkah-langkah strategis yang memungkinkan perbankan syariah dapat mengukuhkan jalinan kerjasama tersebut secara lebih dekat dengan lembaga atau organisasi-organisasi sosial keagamaan yang berada di bawah pengaruh (naungan) ulama, antara lain dengan menawarkan produk-produk simpanan berbagi hasil perbankan syariah, seperti simpanan pendidikan untuk para santri, simpanan haji untuk umat islam yang telah berkecukupan, simpanan qurban, simpanan idul fitri dan lain-lain jenis simpanan yang dapat mengakses kebutuhan umat.³⁷

c) Memperluas Jaringan Kerjasama

Dengan semakin banyak pihak yang dirangkul, maka semakin banyak pula peluang untuk memacu percepatan pengembangan lembaga, dan ini berarti

³⁶ Makhalul Ilmi, Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah, UII Press, Yogyakarta, 2002, h. 57.

³⁷ Makhalul Ilmi, Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah, UII Press, Yogyakarta, 2002, h. 58.

targettarget pemasaran akan semakin mdah dicapai. Demikian juga eksistensi perbankan syariah semakin kukuh dimasyarakat karena mengalirnya banyak dukungan dari pihak-pihak yang terjalin kerjasamanya. Pihak-pihak yang dimaksud anatarain sebagai berikut:

Dari Paraghniya, yakni orang-orang muslim yang memiliki kelebihan harta.

1) Pengusaha muslim yang jujur dan memiliki komitmen kuat terhadap pemberdayaan ekonomi umat.

2) Perbankan syariah, lokal maupun nasional, lembaga-lembaga keuangan mikro syariah lainnya.

d) Jemput Bola

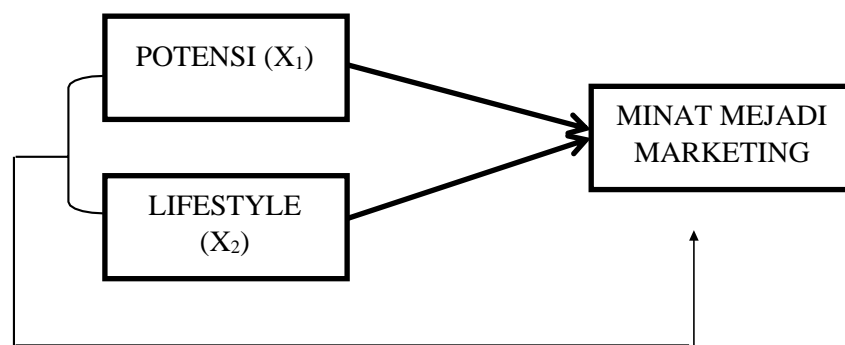
Sebagai lembaga keuangan yang baru didirikan, perbankan syariah membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produknya dengan demikian merupakan komponen terpenting yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk-produk perbankan syariah di awal operasional adalah dengan melakukan pendekatan jemput bola.

prespektif syariah, jemput bola dapat juga diartikan sebagai upaya perbankan syariah mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut keterangan Nabi Muhammad SAW, dapat menambah rizki, memanjangkan umur, serta menjauhkan dendam dan kebencian. Dari sini kemudian terbinalah persaudaraan

yang baik antara perbankan syariah dengan nasabah dan antara muslim satu dengan muslim lainnya.³⁸

C. KERANGKA PIKIR

Tujuan dari kerangka pikir tersebut dipakai sebagai dasar untuk menjawab pertanyaan-pertanyaann penelitian yang dibuat.



Gambar 1.1 Kerangka Pikir

Variabel bebas (X) yaitu Potensi (X₁), LifeStyle (X₂). Kemudian variabel terikatnya (Y) yaitu Minat menjadi marketing analisa yang dipakai pada penelitian ini memakai uji regresi berganda dimana teknik ini menguji hipotesis yang menyatakan terdapat pengaruh secara persial serta pengaruh yang simultan antar variabel bebas (X) serta Variabel terikat (Y).

- 1 Pengaruh potensi mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah

Potensi adalah kemampuan yang paling dasar yang telah ada dalam diri seseorang yang siap untuk diterapkan menjadi kekuatan dan dimanfaatkan secara nyata dalam kehidupannya sehari-hari. Untuk menggeluti suatu minat

³⁸ Makhalul Ilmi, Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah, UII Press, Yogyakarta, 2002, h. 61.

seseorang harus memiliki potensi atau kemampuan pada dirinya agar supaya pekerjaan yang dijalani tidak terbebani, melakukannya dengan maksimal dan penuh dengan keikhlasan.

Hubungan variabel potensi dengan minat menjadi marketing adalah apabila potensi ada diri seseorang tinggi maka minat terhadap menjadi marketing pun akan tinggi, sebaliknya jika potensi pada diri seseorang itu rendah maka minat terhadap minat menjadi maketing akan menurun.

2 Pengaruh lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah

Gaya hidup merupakan pola hidup seseorang yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan pendapatnya dalam membelanjakan uangnya dan mengalokasikan waktu yang dimilikinya

Hubungan antara variabel lifestyle dengan minat menjadi marketing diperbankan syariah adalah apabila banyak mahasiswa yang cenderung memilih minat menjadi marketing maka minat mahasiswa terhadap minat menjadi marketing akan naik, namun sebaliknya jika selera terhadap minat menjadi marketing rendah maka minat menjadi marketing pun akan menurun

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Berdasarkan definisi di atas maka hipotesis penulis, yaitu pengaruh potensi dan lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah. Pengujian hipotesis dengan rumusan hipotesis sebagai berikut:

a. H₀: Diduga tidak terdapat pengaruh positif yang signifikan antara potensi mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

H₁: Diduga terdapat pengaruh positif yang signifikan antara potensi mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

b. H₀: Diduga tidak terdapat pengaruh positif yang signifikan antara lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

H₂: Diduga terdapat pengaruh positif yang signifikan antara lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

c. H₀: Diduga tidak terdapat pengaruh positif yang simultan antara potensi dan lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

H₃: Diduga terdapat pengaruh positif yang simultan antara potensi dan lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang digunakan untuk penelitian yang menggunakan populasi atau sampel tertentu, penelitian menggunakan instrumen, analisis data bersifat kuantitatif untuk menguji hipotesis penelitian.³⁹

Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.⁴⁰

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di fakultas ekonomi dan bisnis islam institute agama islam negeri palopo yang berlokasi di Jl. Bakau No. 11. Balandai kecamatan bara kota palopo. Waktu penelitian ialah waktu yang akan digunakan peneliti selama melakukan proses penelitian. Penelitian ini dilakukan di tahun 2022.

C. Definisi operasional variable

Untuk mempermudah dan memperjelas apa yang dimaksud dengan variabel-variabel dalam penelitian ini maka peneliti akan memberikan definisi operasional. Definisi operasional dalam penelitian adalah sebagai berikut:

³⁹ Sugiyono, Metode Penelitian Manajemen, (Alfabeta : Bandung, 2013),35-36.

⁴⁰ Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis, Cet. 16, (Bandung : Alfabeta, 2012), 13.

No	Variabel	DefenisinOperasional	Indikator
1	Potensi (X ₁)	Kemampuan dan kapasitas yang ada pada diri seseorang. ⁴¹	1. Pengetahuan. 2. Motivasi. 3.Keterlibatan. 4. Kepribadian.
2	Lifestyle (X ₂)	Aktivitas, minat, sikap, konsumsi dan harapan. ⁴²	1. Kegiatan. 2. Minat. 3. Opini.
3	Minat Menjadi Marketing (Y)	Suatu kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu gairah atau keinginan untuk menjadi marketing. ⁴³	1. Faktor dorongan dalam diri. 2. Faktor motif social. 3. Faktor emosional.

Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel

D. Populasi dan sampel

a. Populasi

Populasi adalah kesatuan individu atau subyek pada wilayah dan waktu serta dengan kualitas tertentu yang akan diamati atau diteliti.⁴⁴ Sedangkan menurut Bawono populasi adalah keseluruhan wilayah objek dan subyek

⁴¹ Arhi Pradnawati, "Potensi Dan Preferensi Terhadap Prilaku Memilih Pegadaian Syariah", Jurnal Bisnis dan Manajemen,3.

⁴² Syafrida Hafni Sahir, Atika Ramadhani, Eka Dewi Setia Tarigan, "Pengaruh Gaya Hidup, Label Halal Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area Medan", Vol 3, 1, tahun 2016 h. 3

⁴³ Tim Redaksi Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga, "Kamus Besar Bahasa Indonesia", Balai Pustaka, Jakarta, 2007,744.

⁴⁴ Supardi. Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis. (Yogyakarta: UII Press,2005), 101.

penelitian yang ditetapkan untuk dianalisis dan ditarik kesimpulan oleh peneliti,⁴⁵ Totalitas dari objek dan subjek penelitian yang digunakan oleh peneliti, tentunya yang memiliki hubungan atau memenuhi syarat-syarat tertentu dengan masalah yang dipecahkan. Sehingga populasi dalam penelitian ini yaitu mahasiswa perbankan syariah angkatan 2019 yang berjumlah 231 orang

b. Sampel

Sampel adalah penelitian yang dilakukan dengan mengambil sebagian anggota populasi untuk mewakili seluruh anggota populasi.⁴⁶ Hal ini dilakukan untuk menghemat waktu dan biaya, sehingga dalam menentukan sampel harus hati-hati karena kesimpulan yang dihasilkan nantinya merupakan kesimpulan dari populasi.

Adapun teknik untuk menentukan jumlah sampel, dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1+N.(e)^2} = \frac{231}{1+231(0.1)^2} = \frac{231}{3,31} = 70$$

Jadi, jumlah sampel yang di butuhkan pada penelitian ini ialah sebanyak 70 mahasiswa.

Keterangan :

N = Jumlah Populasi

e = Batas toleransi kesalahan (error tolerance), sebesar 10%

⁴⁵ Anton bawono. *Multivariate Analysis dengan SPSS*. (Salatiga: STAIN. Salatiga press, 2006), 28.

⁴⁶ Supardi, Op.Cit, 203.

E. Teknik pengumpulan data

Dalam penelitian ini cara untuk memperoleh data serta informasi pada penelitian kali ini, penulis melakukan dengan mengumpulkan data dengan teknik yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala pada obyek penelitian. Dalam kesehariannya melakukan mengamati. Berdasarkan pemaparan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa observasi merupakan kegiatan pengamatan dan pencatatan yang dilakukan oleh peneliti guna menyempurnakan penelitian agar mencapai hasil yang maksimal.

2. Kuesioner

Kuesioner yaitu teknik pengumpulan data dengan mengisi pertanyaan atau pernyataan. Pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner diukur dengan skala Likert (Sangat Setuju, Setuju, Netral, Tidak Setuju dan Sangat Tidak Setuju).

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengumpulkan data atau mengukur objek dari suatu variabel penelitian. Untuk mendapatkan data yang benar demi kesimpulan yang sesuai dengan keadaan sebenarnya, maka diperlukan suatu instrumen yang valid dan konsisten serta tepat dalam memberikan data hasil penelitian (reliabel).⁴⁷

Dalam pengukuran jawaban responden, pengukuran kuesioner potensi,

⁴⁷ Febrianawati Yusup, *Uji Validitas Dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Kuantitatif*, Vol. 7 No. 1. Januari – Juni 2018 (17-23) Juni 2018. h.17.

lifestyle mahasiswa dan minatnya menjadi marketing diperbankan syariah di ukur dengan menggunakan skala likert. Pengukuran jawaban responden menggunakan kriteria pembobotan dengan tingkatan sebagai berikut:

Tabel 3.2 Skala Penilaian

Simbol	Alternatif Jawaban	Nilai
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
KS	Kurang Setuju	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Hasil survey ini menggunakan skala likert dengan skor tinggi di setiap pertanyaan adalah 5 dan skor terendah 1. Dengan skala jumlah responden sebanyak 231 mahasiswa.

G. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

a Uji Validitas

Instrumen penelitian (kuesioner) yang baik harus memenuhi persyaratan yaitu valid dan reliabel. Untuk mengetahui validitas dan reliabilitas kuesioner perlu dilakukan pengujian atau kuesioner dengan menggunakan uji validitas dan reliabilitas. Oleh karena itu sebelum angket telah valid dan reliabel diberikan kepada responden, dilakukan uji validitas dan reliabilitas kepada validator dalam hal ini minat mahasiswa perbankan Angkatan 2019 IAIN Palopo.

Tabel 3.3 Hasil Uji Validitas

No	Variabel	Item	Rhitung	Rtabel	ket
1	Potensi (X ₁)	1	0,749	0,235	Valid
		2	0,786	0,235	Valid
		3	0,803	0,235	Valid
		4	0,844	0,235	Valid
		5	0,851	0,235	Valid
		6	0,881	0,235	Valid
		7	0,805	0,235	Valid
2	LifeStyle (X ₂)	1	0,798	0,235	Valid
		2	0,758	0,235	Valid
		3	0,803	0,235	Valid
		4	0,785	0,235	Valid
		5	0,706	0,235	Valid
		6	0,652	0,235	Valid
3	Minat menjadi marketing (Y)	1	0,769	0,235	Valid
		2	0,810	0,235	Valid
		3	0,812	0,235	Valid
		4	0,870	0,235	Valid
		5	0,855	0,235	Valid
		6	0,694	0,235	Valid
		7	0,617	0,235	Valid

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa semua item pada variable Potensi (X₁), LifeStyle (X₂), Minat Menjadi Marketing (Y) dapat dinyatakan valid karena masing-masing item pernyataan memiliki nilai koefisien korelasi positif dan lebih dari 0,235

Berdasarkan uji validitas tersebut dapat dilihat bahwasanya seluruh item pernyataan kuesioner pada mahasiswa perbankan syariah angkatan 2019 IAIN PALOPO yang terdiri dari 20 pernyataan, memperoleh nilai R_{hitung} lebih besar dari R_{tabel} (0,235) sesuai pada dasar pengambilan keputusan tersebut maka item pernyataan kuesioner mahasiswa perbankan syariah angkatan 2019 IAIN PALOPO dapat dinyatakan valid.

b Uji Reliabilitas

Tabel 3.4 Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach's Alpa	Ket
1	Potensi (X ₁)	0,917	Reliabel
2	LifeStyle (X ₂)	0,844	Reliabel
3	Minat menjadi marketing (Y)	0,881	Reliabel

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Uji Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Reliabilitas diukur dengan uji statistic Cronbach's alpha (α) dengan cara nilai alpha dengan standarnya, reliabilitas suatu kontruk variabel dikatakan baik jika memiliki nilai cronbach's Alpha $> 0,60$.⁴⁸

Uji reliabilitas ini digunakan dalam mengukur sebuah kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Dengan kriteria cronbach alpha yaitu "jika cronbach alpha $> 0,60$ maka reliabel serta sebaliknya jika cronbach alpha $< 0,60$ maka tidak reliabel". Dari hasil uji reliabilitas dapat di simpulkan bahwasanya cronbach alpha $> 0,60$ maka hasil uji dinyatakan reliable.

H. Teknik analisis data

Analisis data yaitu cara untuk menganalisis data yang didapatkan dengan tujuan untuk menguji rumusan masalah. Penulis harus membenarkan pola analisis yang dipakai tergantung dari jenis data yang didapatkan.

1. Uji Asumsi klasik

a. Uji normalitas

⁴⁸ Riduwan dan Sunarto, Pengantar Statistika untuk Penelitian, h. 353.

Uji normalitas di gunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi variabel dependen, variabel independen atau kedua-duanya mempunyai distribusi normal atau tidak.⁴⁹ Pada uji t dan F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Apabila asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil.

b. Uji Multikolonieritas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi menemukan adanya korelasi antara variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat korelasi antar variabel independen, karena akan menurunkan kepercayaan terhadap uji signifikansi. Deteksi ada tidaknya gejala polikolonial pada model regresi ini dengan melihat nilai Variance Inflation Factor (VIF).⁵⁰

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas adalah bagian dari uji asumsi klasik dalam model regresi. Dimana salah satu persyaratan yang harus terpenuhi dalam regresi yang baik adalah tidak terjadi gejala Heteroskedastisitas.

Tujuan dari pengujian ini adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan variabel pada residual dari satu observasi ke observasi lainnya dalam model regresi. Jika varians dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya konstan, itu disebut kesalahan kuadrat rata-rata, dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Ini tidak terjadi dengan model regresi yang

⁴⁹ Singgih Santoso, Buku Latihan SPSS Statistika Parametrik, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2000), 212.

⁵⁰ Agus Eko Sujianto, Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0, (Jakarta: Prestasi Pustaka Publisher, 2009), 79.

baik. Lakukan uji heteroskedastisitas pada penelitian ini dengan melihat scatter plot.⁵¹

2. Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Merupakan analisis data yang menghubungkan dua variable atau lebih untuk mengetahui besarnya pengaruh dari perubahan suatu variable bebas terhadap variable terikat dan dengan bantuan program SPSS versi 25. Dengan menggunakan analisa regresi linier berganda dapat diketahui pengaruh dari Potensi (X1), Lifestyle (X2), dan minat menjadi marketing (Y). Sehingga persamaan regresi linear berganda dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

Dimana :

Y = Minat menjadi marketing

a = Bilangan Konstanta

X₁ = Potensi

X₂ = Lifestyle

b₁ = Koefisien regresi variabel potensi

b₂ = Koefisien regresi variabel lifestyle

3. Uji Hipotesis

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas secara sama-sama (simultan) terhadap variabel terikat dipakai uji anova atau F- test. Sedangkan pengaruh pada tiap-tiap variabel independen secara parsial (individu) diukur dengan memakai uji t statistic.

⁵¹ Ibid, 80.

a. Uji T (Uji Signifikansi Parameter Individual)

Uji t merupakan pengujian yang dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh variabel bebas secara parsial (individu) terhadap variabel terikat dengan menganggap variabel bebas lainnya konstan. Ketentuan yang digunakan dalam uji statistik t adalah nilai Ftabel dapat dilihat pada Fstatistik pada $df = n - k - 1$ atau dengan signifikansi 0,05. Atau jika nilai thitung $>$ ttabel.⁵²

Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai Thitung dengan Ttabel dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Jika Thitung $>$ Ttabel maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.
- b. Jika Thitung $<$ Ttabel maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Dalam hal ini peneliti akan menguji secara parsial antara potensi (X_1), lifestyle (X_2), dan minat menjadi marketing (Y).

b. Uji F (Signifikansi simultan)

Uji signifikansi parameter simultan bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independent yang terdapat dalam persamaan regresi secara bersama-sama berpengaruh terhadap nilai variabel dependen.

Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai Fhitung dengan Ftabel dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Jika Fhitung $>$ Ftabel maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.
- b. Jika Fhitung $<$ Ftabel maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Dalam hal ini penelitian akan menguji secara simultan antara potensi (X_1), lifestyle (X_2) dan minat menjadi marketing (Y).

⁵² Imam Ghazali, Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21 Cetakan Ke-7, 61.

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Selain itu Koefisien Determinasi menunjukkan variasi naik turunnya Y yang diterangkan oleh pengaruh linier X. Nilai koefisien determinasi adalah antara satu dan nol. Apabila nilai koefisien determinasi mendekati angka satu berarti variabel independen dapat menjelaskan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen dan sebaliknya apabila nilainya kecil atau mendekati nol berarti variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

a. Sejarah Singkat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atau di singkat dengan FEBI ini pada awalnya merupakan Fakultas Syariah. Dimana Fakultas Syariah memiliki beberapa jurusan yaitu Hukum, Ekonomi Syariah dan Perbankan Syariah. Tapi pada tanggal 23 maret 2014 Fakultas Syariah telah berdiri sendiri karena pada saat itu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terbentuk. Tetapi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam hanya memiliki dua jurusan saja, yaitu Ekonomi Syariah dan Perbankan Syariah. Dimana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki Akreditasi C sedangkan Jurusan Ekonomi Syariah Akreditasi A dan Perbankan Syariah C. Hal ini yang mengakibatkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki banyak peminat dalam bidang pendidikannya. Hal ini dapat dilihat dari antusiasnya calon Mahasiswa yang ingin mendaftar sangat meledak dibandingkan pada awalnya jurusan Ekonomi hanya memiliki kurang lebih 14 orang saja sedangkan perbankan belum ada tetapi Perbankan bisa meningkatkan Peminatnya hingga sekarang

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dari tahun ketahun semakin meningkat jumlah mahasiswanya. Dimana pada tahun 2017 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam membuka Jurusan Baru yaitu Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, dengan adanya jurusan Manajemen Bisnis Syariah menambah jumlah jurusan yang ada di

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Peminat dari Jurusan Manajemen Bisnis Syariah lumayan banyak, dimana Pendaftarannya pada tahun 2017/2018 banyak calon mahasiswa yang mendaftar pada jurusan ini.

b. Visi dan Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

1. Visi

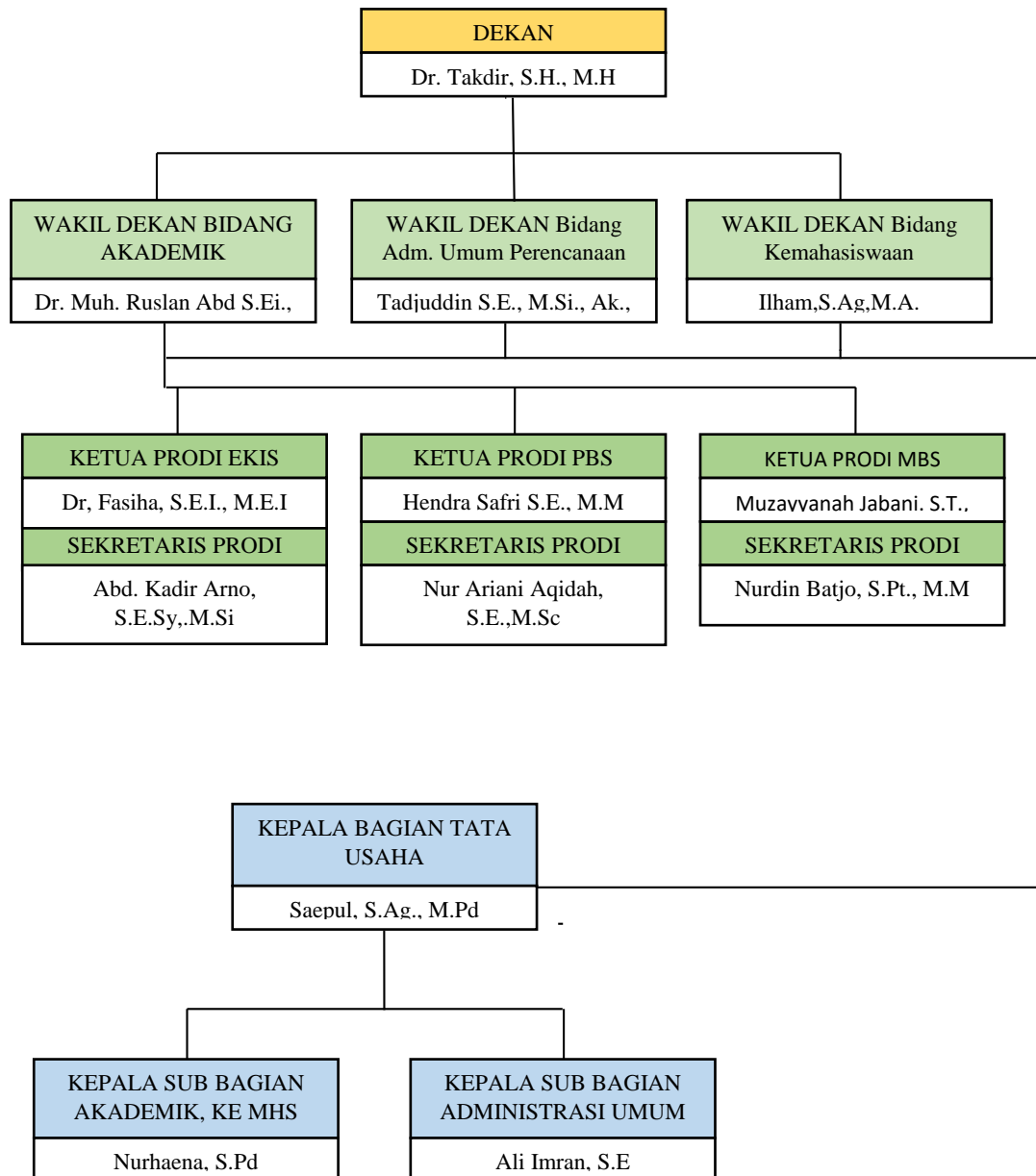
Unggul dalam pelaksanaan transformasi keilmuan Ekonomi dan Bisnis Islam sebagai pajung peradaban.

2 Misi

- Menyelenggarakan kegiatan tridarma perguruan tinggi berbasis ekonomi islam dengan merefleksikan integrasi keilmuan yang bermutu.
- Meningkatkan koordinasi dan kerjasama antara lembaga internal dan eksternal untuk penguatan kelembagaan.
- Mengembangkan dan menyebarluaskan praktik keilmuan ekonomi dan bisnis islam dengan jiwa entrepreneur.

c. Struktur Organisasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Gambar 4.1 Struktur organisasi



1). Dekan

Tugas dan tanggung jawab Dekan, yaitu :

- a. Memimpin dan menyelenggarakan pemimpin.
- b. Memimpin dan menyelenggarakan penelitian.
- c. Memimpin dan menyelenggarakan pengabdian kepada masyarakat.
- d. Membina tenaga kependidikan.
- e. Membina tenaga administrasi fakultas.
- f. Membina mahasiswa.
- g. Bertanggung jawab terhadap pengelolaan keuangan, kepegawaian, administrasi umum dan Perlengkapan.
- h. Menjalin kerjasama dengan orang tua mahasiswa, alumni, dan instansi lain.
- i. Dekan bertanggung jawab kepada rektor.

2). Wadep I

Tugas dan tanggung jawab, wadep 1, yaitu :

- a. Membantu dekan dalam memimpin program studi tingkat sarjana dalam pelaksanaan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.
- b. Mewakili dekan dalam kegiatan bidang akademik, perencanaan, dan kerjasama.
- c. Bertanggung jawab kepada dekan.

3). Wadep 2

Tugas dan tanggung jawab, wadep 2, yaitu :

- a. Membantu dekan dalam memimpin pelaksanaan kegiatan di bidang

keuangan, kepegawaian, administrasi umum, dan perlengkapan.

- b. Mewakili dekan dalam bidang administrasi umum dan rumah tangga.
- c. Bertanggung jawab kepada dekan.

4). Wadek 3

Tugas dan tanggung jawab, wadek 3, yaitu :

- a. Membantu dekan dalam memimpin pelaksanaan kegiatan di bidang organisasi mahasiswa, penalaran mahasiswa, pembinaan minat dan bakat mahasiswa, dan kesejahteraan mahasiswa serta mengkoordinasikan kegiatan Ikatan Orang Tua Mahasiswa dan alumni di tingkat fakultas.
- b. Mewakili dekan dalam bidang pembinaan dan penalaran mahasiswa.
- c. Bertanggung jawab kepada dekan.

5). Kepala Bagian Tata Usaha

Tugas dan tanggung jawab, kepala bagian tata usaha, yaitu :

- a. Menyusun rencana dan program kerja bagian tata usaha fakultas sebagai pedoman pelaksanaan tugas.
- b. Membagi tugas kepada bawahan sesuai dengan bidangnya.
- c. Memberikan petunjuk kepada bawahan untuk kelancaran pelaksanaan tugas.
- d. Mengkoordinasikan Kasubbag Pendidikan dan Kemahasiswaan, Kasubbag Keuangan dan Kepegawaian dalam melaksanakan tugas agar terjalin kerjasama yang baik.
- e. Menyelia pelaksanaan tugas masing-masing Kepala Sub Bagian fakultas agar hasil yang dicapai sesuai dengan sasaran yang telah ditetapkan.

- f. Menilai prestasi kerja Kepala Sub Bagian sebagai bahan pembinaan dan pengembangan karier.
- g. Menelaah Peraturan Perundang-undangan di bidang Pendidikan, Kemahasiswaan, Keuangan dan Kepegawaian, Umum dan Perlengkapan Fakultas.
- h. Menghimpun, mengolah, dan menganalisis data dan informasi yang berhubungan dengan kegiatan fakultas.
- i. Mengidentifikasi permasalahan yang berkaitan dengan tugas bidang pendidikan, kemahasiswaan, keuangan dan kepegawaian, umum dan perlengkapan fakultas.
- j. Memberikan layanan teknis administrasi di bagian Tata Usaha fakultas.
- k. Menyusun laporan kerja bagian tata usaha fakultas sesuai dengan hasil yang telah dicapai sebagai pertanggungjawaban pelaksanaan tugas.

6). Kepala sub bagian akademik kemahasiswaan

Tugas dan tanggung jawab, kepala sub bagian akademik kemahasiswaan, yaitu :

- a. Menyusun rencana dan program kerja Sub Bagian Akademik dan Kemahasiswaan fakultas sebagai pedoman pelaksanaan tugas.
- b. Membagi tugas kepada bawahan sesuai dengan bidangnya.
- c. Memberikan petunjuk kepada bawahan untuk kelancaran pelaksanaan tugas.

- d. Menilai prestasi kerja bawahan sebagai bahan pembinaan dan pengembangan karier.
- e. Menyiapkan, melaksanakan dan memantau kegiatan registrasi, perkuliahan, ujian semester, skripsi, yudisium.
- f. Menyiapkan dan mengirim berkas usulan berbagai macam beasiswa, dan mendistribusikan SK mengajar, SK Pembimbing Skripsi, SK Pembimbing Akademik dan SK Bimbingan Program Pendidikan Profesi, dll. Yang berhubungan dengan pendidikan ke universitas untuk diterbitkan SK-nya.
- g. Memantau kegiatan kemahasiswaan yang meliputi bidang penalaran, bakat dan minat kesejahteraan serta pengabdian kepada masyarakat.
- h. Memberi layanan teknis administrasi bidang kemahasiswaan secara cepat, tanggap dan ramah.
- i. Mempublikasikan berbagai lomba bagi mahasiswa pada tingkat regional dan tingkat nasional.
- j. Menyusun laporan kerja sesuai dengan hasil yang telah dicapai sebagai pertanggungjawaban pelaksanaan tugas.

7). Kepala sub bagian administrasi umum

Tugas dan tanggung jawab, kepala sub bagian administrasi kemahasiswaan, yaitu :

- a. Memproses surat keterangan masih kuliah untuk tunjangan gaji/mendapatkan beasiswa, tidak sedang mendapat beasiswa, pengganti Kartu Mahaiswa.

- b. Memproses surat permohonan ijin kegiatan di luar kampus.
 - c. Memproses surat tugas mengikuti kegiatan minat, bakat dan penalaran mahasiswa.
 - d. Menyusun laporan kegiatan minat, bakat dan penalaran mahasiswa.
 - e. Membuat buku induk mahasiswa.
 - f. Pembukuan keuangan bidang III.
 - g. Membantu mengoreksi permohonan dana kegiatan HMJ, UKM, dan SPJ kegiatan
 - h. Mengelola dana operasional bidang III dengan berpedoman peraturan keuangan yang berlaku
 - i. Melayani legalisir Ijazah dan transkrip.
 - j. Membantu penyelenggaraan pelepasan wisudawan tingkat fakultas.
 - k. Membantu seleksi calon penerima beasiswa tingkat fakultas mulai dari persiapan sampai realisasi
 - l. Membantu mempersiapkan rapat bidang III.
 - m. Mengumpulkan data kemahasiswaan KKN (Kuliah Kerja Nyata).
 - n. Mendistribusikan jaket almamater.
 - o. Membantu mahasiswa untuk kegiatan dibidang karya ilmiah dll.
- 8). Ketua Prodi

Tugas dan tanggung jawab, ketua prodi , yaitu :

- a. Menyusun rencana dan program kerja program studi
- b. Menyusun kurikulum, silabus, buku modul ajar, dan buku modul praktik

- c. Membagi tugas pengajaran kepada dosen dan teknisi
- d. Mengevaluasi kegiatan akademik dosen dan mahasiswa
- e. Menyusun rencana pengembangan program studi serta pengembangan laboratorium sesuai dengan bidang keilmuan program studi
- f. Menyelesaikan masalah-masalah akademik bagi dosen dan mahasiswa
- g. Menyusun konsep petunjuk teknis dibidang Akademik khususnya penyelenggaraan kurikulum sebagai bahan masukan Atasan;
- h. Menyusun laporan bagian berdasarkan hasil yang telah dicapai sebagai pertanggung jawaban pelaksanaan tugas;
- i. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh pimpinan;

9) Sekretaris prodi

Tugas dan tanggung jawab, Sekretaris prodi , yaitu :

1. Membantu ketua jurusan menyusun rencana dan program kerja.
2. Menyusun instrument pemantauan pelaksanaan proses belajar-mengajar berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Menyusun konsep rencana biaya operasional unit.
4. Menyusun konsep prosedur pengajuan proposal penelitian dan pengabdian kepada masyarakat bagi dosen dan mahasiswa.
5. Memberi layanan administrasi bagi dosen, mahasiswa dan pihak luar yang akan melakukan penelitian dan kegiatan akademik lainnya
6. Membantu menyusun penilaian SWMP Dosen

7. Membantu menyusun konsep laporan pelaksanaan kegiatan berdasarkan data dan informasi sebagai bahan masukan atasan
8. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh atasan

d. Karakteristik Responden

Dalam mempermudah untuk mengidentifikasi responden dalam penelitian ini, maka perlunya gambaran terkait karakteristik responden. Adapun gambaran karakteristik responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Karakteristik Responden berdasarkan jenis kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase (%)
1.	Perempuan	52	74,3%
2.	Laki-Laki	18	25,7%
	Total	70	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan hasil olahan data mengenai karakteristik responden yang berdasarkan jenis kelamin pada tabel diatas, maka jumlah responden terbesar adalah berjenis kelamin perempuan yakni 52 orang responden atau sebesar 74,3% dan responden berjenis kelamin laki-laki yakni 18 orang atau sebesar 25,7%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata mahasiswa perbankan IAIN Palopo angkatan 2019 di dominasi oleh Perempuan.

e. Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk mengetahui apakah data yang

diperoleh dari hasil sebuah penelitian berdistribusi normal atau tidak. Yakni, distribusi data dengan bentuk seperti bell. Dimana data yang baik dan benar adalah data yang memiliki pola berdistribusi normal, yaitu tidak terlalu menghadap kanan maupun kiri.. Residual berdistribusi normal apabila nilai signifikansi lebih dari 0,05. Adapun hasil uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test sebagai berikut:

Tabel 4.2 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		70
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.24512254
Most Extreme Differences	Absolute	.097
	Positive	.073
	Negative	-.097
Test Statistic		.097
Asymp. Sig. (2-tailed)		.170 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Dari hasil uji normalitas, pada penelitian ini menggunakan metode Kolmogorov Smirnov di dapatkan hasil signifikan sebesar 0,170 dimana hasil tersebut lebih besar nilainya dari taraf signifikan yaitu 0,05 atau ($0,170 > 0,05$).

Sehingga dapat di simpulkan bahwasanya dari hasil uji normalitas yaitu nilai residual berdistribusi normal.

2) Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi menemukan adanya korelasi antara variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat korelasi antar variabel independen, karena akan menurunkan kepercayaan terhadap uji signifikansi. Deteksi ada tidaknya gejala polikolonial pada model regresi ini dengan melihat nilai Variance Inflation Factor (VIF). Nilai cut off yang umum dipakai dalam melihat adanya multikolonieritas yaitu nilai tolerance < 0,10 atau sama dengan nilai VIF 10. Adapun hasil uji multikolonieritas pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

Tabel 4.3 Hasil Uji Multikolonieritas

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Tolerance	VIF
Model		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	1.970	1.264		1.558	.124		
	Potensi	.410	.084	.443	4.881	.000	.499	2.004
	LifeStyle	.537	.102	.477	5.257	.000	.499	2.004

a. Dependent Variable: Minat menjadi marketing

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

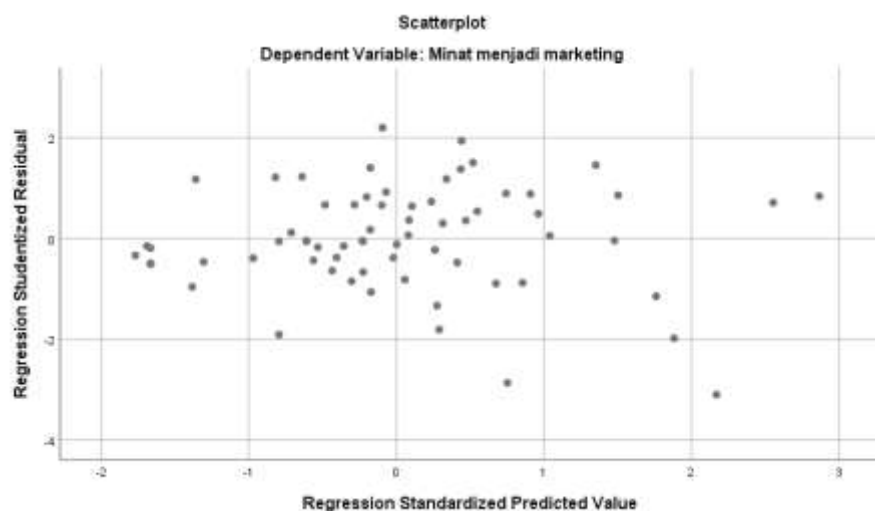
Berdasarkan hasil uji multikolonieritas atas di dapat nilai VIF pada variabel potensi (X_1) sebesar 2,004 dan variable lifestyle (X_2) sebesar 2,004 lebih kecil dari pada 10 atau ($2,004 < 10$) dan ($2,004 < 10$) sedangkan nilai Tolerance

pada variabel potensi (X_1) sebesar 0,499 dan variabel lifestyle (X_2) sebesar 0,499 lebih besar dari 0,10 atau ($0,499 > 0,10$), sehingga dapat disimpulkan bahwasanya tidak terjadi gejala multikoleneartitas antar variabel independen.

3) Uji heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan dengan melihat pola titik-tik pada scatterplot regresi. Metode ini dilakukan dengan cara melihat grafik scatterplot antara standarized predicted value (ZPRED) dengan studenies (SRESID), ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot antara SRESID dan ZPREED dimana sumbu Y adalah Y yang telah di prediksi dan sumbu X adalah residual (Y Prediksi Y sesungguhnya). Adapun hasil uji heterokedastisitas pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

Gambar 4.2 Hasil uji heterokedastisitas



Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Dari hasil gambar di atas menunjukkan bahwa tidak terdapat pola yang jelas serta titik menyebar di atas pada sumbu Y. Jadi, dapat disimpulkan bahwa bahwa tidak terjadi heterokedastisitas pada model regresi di atas.

Ciri-ciri tidak terjadi gejala heterokedastisitas di atas :

- Titik-titik data menyebar data di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0.
- Titik-titik tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.
- Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali.
- Penyebaran titik-titik data tidak berpola.

f. Analisis Linear Berganda

Pada pengujian analisis ini untuk menguji hipotesis yang telah di rumuskan sebelumnya adalah mengetahui apakah dua pengaruh variable potensi dan lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah. Maka minat menjadi marketing di perbankan syariah, maka dapat di ketahui hasilnya pada output SPSS 25 for windows di bawah ini:

Tabel 4.4 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	1.970	1.264		1.558	.124
	Potensi (X1)	.410	.084	.443	4.881	.000
	Lifestyle (X2)	.537	.102	.477	5.257	.000

a. Dependent Variable: Minat menjadi marketing (Y)

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Berdasarkan table 4.4 di atas di peroleh koefisien untuk variable potensi

$X_1 = 0,410$, $X_2 = 0,537$ dan konstanta sebesar 1,970 maka hasil yang dikembangkan dalam sebuah model persamaan regresi yang diperoleh adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

$$Y = 1,970 + 0,410 X_1 + 0,537 X_2$$

Dari persamaan di atas dapat disimpulkan bahwa :

- j. a = nilai konstanta (a) atau sebesar 1,970 dengan nilai positif, ini menunjukkan bahwa apabila variabel potensi (X_1) dan lifestyle (X_2) dianggap nol atau ditiadakan, maka minat menjadi marketing (Y) akan bernilai 1,970.
- k. Koefisien b_1 = Koefisien regresi variabel potensi sebesar 0,410 artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan potensi mengalami kenaikan satuan, maka minat menjadi marketing (Y) akan mengalami kenaikan sebesar 0,410 koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara potensi dan minat menjadi marketing, semakin meningkat potensi maka semakin meningkat minat menjadi marketing diperbankan syariah.
- c. Koefisien b_2 = Koefisien regresi variabel lifestyle sebesar 0,537 artinya variabel independen lain nilainya tetap, mengalami kenaikan satuan, maka minat menjadi marketing (Y) akan mengalami kenaikan sebesar 0,537. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara lifestyle dan minat menjadi marketing, semakin meningkat lifestyle maka semakin meningkat minat menjadi marketing diperbankan syariah.

g. Uji hipotesis

1) Uji t (Signifikansi Parameter Individual)

Diketahui bahwa t_{tabel} untuk $df = n - k - 1 = 70 - 2 - 1 = 67$ dengan signifikansi 5% adalah $t_{tabel} = 1,998$ Untuk melihat apakah hipotesis yang diajukan adalah signifikan atau tidak, maka harus membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} . Dimana jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_1 dapat diterima, sebaliknya $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_1 ditolak.

Tabel 4.5 Hasil analisis Uji t (Signifikansi Parameter Individual)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.970	1.264		1.558	.124
	Potensi (X1)	.410	.084	.443	4.881	.000
	Lifestyle (X2)	.537	.102	.477	5.257	.000

a. Dependent Variable: Minat menjadi marketing (Y)

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Uji t bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh parsial (sendiri) yang diberikan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Dasar pengambilan keputusan:

- Jika nilai $sig < 0,05$, atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.
- Jika nilai $sig > 0,05$, atau $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.

Berdasarkan hasil uji t pada table tersebut, dapat disimpulkan bahwa :

(1).Pengaruh potensi terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah

H_0 = Ada pengaruh tidak signifikan potensi terhadap minat menjadi marketing.

H_1 = Ada pengaruh yang signifikan potensi terhadap minat menjadi marketing.

Hasil pengujian statistik terhadap minat menjadi marketing menunjukkan nilai t_{hitung} 4,881 dengan nilai t_{tabel} 1,998 ini berarti nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} ($4,881 > 1,998$) dan signifikan ($0,000 < 0,05$) maka dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya secara parsial potensi berpengaruh terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah. t_{hitung} positif artinya potensi berpengaruh positif terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

(2).Pengaruh lifestyle terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah

H_0 = Ada pengaruh tidak signifikan lifestyle terhadap minat menjadi marketing.

H_1 = Ada pengaruh yang signifikan lifestyle terhadap minat menjadi marketing

Hasil pengujian statistik lifestyle terhadap minat menjadi marketing menunjukkan nilai t_{hitung} 5,257 dengan nilai t_{tabel} , 1,998 ini berarti nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($5,257 > 1,998$) dan signifikan $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya secara parsial lifestyle

berpengaruh terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah t_{hitung} positif artinya lifestyle berpengaruh positif terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

2) Uji f (Signifikansi Simultan)

Uji ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel X1, X2 dan Y secara simultan berpengaruh.

Tabel 4.6 Hasil analisis Uji f (Signifikansi Simultan)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1907.445	2	953.722	87.940	.000 ^b
	Residual	726.627	67	10.845		
	Total	2634.071	69			

a. Dependent Variable: Minat menjadi marketing (Y)

b. Predictors: (Constant), Lifestyle (X2), Potensi (X1)

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Tujuan dari uji F untuk melihat ada atau tidaknya pengaruh simultan (bersama-sama) yang diberikan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

- Jika nilai sig < 0,05, atau $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka terdapat pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y.
- Jika nilai sig > 0,05, atau $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka tidak terdapat pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y.

Diketahui bahwa f_{tabel} untuk uji f dengan rumus F (k ; n-k) sehingga f_{tabel} di peroleh = F (2 ; 68) = 3,13 dengan signifikansi 5% adalah $f_{tabel} = 3,13$.

Dari tabel diatas didapat uji F diperoleh F_{hitung} sebesar 87,940 dengan tingkat signifikansi ($0,000 < 0,05$). Karena $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($87,940 > 3,13$), maka dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya potensi dan lifestyle secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Nilai koefisien determinasi adalah di antara nol dan satu nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel independent amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independent memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel independen.

Adapun hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.7 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.851 ^a	.724	.716	3.29320

a. Predictors: (Constant), Lifestyle (X2), Potensi (X1)

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Dari hasil output diatas dapat dilihat bahwa besarnya R Square 0,724, hal ini berarti bahwa 72,4% variasi minat menjadi marketing dapat dijelaskan oleh

variasi kedua variabel independen, potensi dan lifestyle dan sisanya ($100\% - 72,4\% = 27,6\%$) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain salary, prestise dan tantangan. Standar Error of Estimate (SEE) sebesar 3,29320 semakin kecil SEE akan membuat model regresi semakin tepat memprdiksi variabel independent.

B. PEMBAHASAN

Setelah peneliti melakukan penelitian pada mahasiswa Perbankan IAIN Palopo dengan judul “Pengaruh Potensi dan lifestyle Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN Palopo) maka akan dijelaskan sebagai berikut.

Untuk menjawab semua rumusan masalah penelitian maka peneliti memakai data primer dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu penyebaran angket atau kuesioner kepada responden dengan sampel yang sudah ditentukan sebanyak 70 sampel. Selanjutnya data yang sudah diperoleh di analisis dengan memakai bantuan SPSS 25 dalam memudahkan peneliti untuk mengelola data penelitian tersebut. Analisis data yang dipakai pada penelitian ini menggunakan beberapa tahap pengujian yaitu diantaranya adalah Uji Asumsi Klasik yang terdiri dari yaitu Uji Normalitas, Uji Multikolinieritas serta Uji Heterokedastisitas. Selanjutnya memakai analisis regresi berganda serta kemudian menggunakan Uji Hipotesis yang terdiri dari Uji Parsial (Uji t), uji simultan (uji F), dan Uji Koefisien determinasi.

Berdasarkan hasil penelitian regresi yang dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengaruh potensi terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

Variabel potensi mahasiswa (X_1) memiliki pengaruh terhadap minat menjadi marketing diperbankan syariah sebesar 0,410. Hal ini menyatakan bahwa setiap terjadi peningkatan potensi akan meningkatkan minat menjadi marketing sebesar 0,410. Selain itu juga dibuktikan dengan hasil hipotesis yang ternyata nilai t_{hitung} lebih besar jika dibandingkan dengan nilai t_{tabel} ($4,881 > 1,998$) maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga hipotesis pertama H_1 diterima, bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara potensi mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah. Hasil pengujian regresi berganda diperoleh nilai koefisien regresi sebesar 0,410 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ artinya potensi berpengaruh terhadap minat menjadi marketing, hal ini menunjukkan bahwa semakin baik potensi maka minat menjadi marketing akan meningkat.

2. Pengaruh lifestyle terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

Variabel lifestyle mahasiswa (X_2) mempunyai pengaruh terhadap minat menjadi marketing diperbankan syariah yaitu sebesar 0,537. Hal ini menyatakan bahwa setiap terjadi peningkatan potensi akan meningkatkan minat menjadi marketing sebesar 0,537. Selain itu juga dibuktikan dari hasil hipotesis yang ternyata nilai t_{hitung} lebih besar jika dibandingkan dengan nilai t_{tabel} ($5,257 > 1,998$). Maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sehingga hipotesis kedua H_1 diterima, bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara lifestyle terhadap minat menjadi marketing diperbankan syariah. Hasil pengujian regresi berganda diperoleh nilai koefisien regresi sebesar 0,537 dengan nilai signifikan $0,005 < 0,05$, artinya

potensi berpengaruh positif terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah, hal ini menunjukkan bahwa semakin meningkat lifestyle maka minat menjadi marketing akan meningkat. Dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis menunjukkan hasil yang signifikan.

3. Pengaruh potensi dan lifestyle terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

Berdasarkan dari hasil table ANOVA menunjukkan nilai F_{hitung} Sebesar 87,940 dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$. Karena $F_{hitung} >$ dari F_{tabel} ($87,940 > 3,13$) maka dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya potensi dan lifestyle secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah. Kemudian diketahui R Square 0,724 atau 72,4%. Hal ini berarti bahwa variabel-variabel bebas yaitu potensi dan lifestyle mampu menjelaskan variabel terikat yaitu minat menjadi marketing di perbankan syariah. Sedangkan sisanya sebesar ($100\% - 72,4\% = 27,6\%$) dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh potensi dan lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah (studi pada mahasiswa FEBI prodi perbankan syariah IAIN Palopo). Responden dalam penelitian ini berjumlah 70 Mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2019. Berdasarkan hasil analisis statistik yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Hasil pengujian statistik pengaruh potensi terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah menunjukkan nilai t_{hitung} 4,881 dengan nilai t_{tabel} 1,998 ini berarti nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($4,881 > 1,998$) dan diketahui nilai signifikansi ($0,000 < 0,05$). maka H_0 di tolak dan H_1 diterima artinya secara parsial potensi berpengaruh terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah. t_{hitung} positif artinya potensi berpengaruh positif terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.
2. Hasil pengujian statistik pengaruh lifestyle terhadap minat menjadi marketing menunjukkan nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} 1,998 ini berarti nilai t_{hitung} 5,257 lebih besar dari t_{tabel} ($5,257 > 1,998$) dan diketahui nilai signifikansi ($0,000 < 0,05$). maka H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya secara parsial lifestyle berpengaruh terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah. t_{hitung} positif artinya lifestyle berpengaruh positif terhadap minat menjadi marketing

di perbankan syariah.

Hasil pengujian statistik pengaruh potensi dan lifestyle mahasiswa terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah menunjukkan nilai F diperoleh F_{hitung} sebesar 87,940 dengan tingkat Signifikansi $0,000 < 0,05$ Karena $F_{hitung} >$ dari t_{tabel} ($87,940 > 3,13$) maka H_0 ditolak dan H_1 artinya potensi dan lifestyle secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat menjadi marketing di perbankan syariah.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka saran yang diberikan untuk peneliti selanjutnya meliputi :

1. Diharapkan pada penyelenggara pendidikan khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo mengambil langkah dalam meningkatkan potensi atau kemampuan mahasiswa di bidang marketing dengan penerapan kurikulum dan sistem pembelajaran khususnya yang berbasis ekonomi syariah yang mendukung di bidang marketing sehingga mahasiswa yang potensial tidak ragu-ragu lagi untuk menekuni profesi marketing khususnya di perbankan syariah.
2. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama disarankan untuk lebih luas populasi penelitian, tidak hanya pada mahasiswa perbankan IAIN Palopo tetapi juga mahasiswa perbankan lainnya atau non mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Shaleh, Psikologi: Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam, (Cet. Iv; Kencana, Jakarta, 2009), H. 52.
- Abdul Rahman Shaleh, Psikologi: Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam, (Cet. Iv; Kencana, Jakarta, 2009), H. 264.
- Abdul Rahman Shaleh, Psikologi: Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam, (Cet. Iv; Kencana, Jakarta, 2009), H. 273.
- Agus Eko Sujianto, Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0, (Jakarta: Prestasi Pustaka Publisher, 2009), 79.
- Anton bawono. Multivariate Analysis dengan SPSS. (Salatiga: STAIN. Salatiga press, 2006), 28.
- Aprilina, dkk, "*Pengaruh Potensi dan Aktualisasi Diri Terhadap Minat Siswa Menjadi Pengurus OSIS*", Jurnal Penelitian, 11.
- Arhi Pradnawati, "*Potensi dan Preferensi Terhadap Prilaku Memilih Pegadaian Syariah*", Jurnal Bisnis dan Manajemen, h. 3
- Catur Ragil Sutrisno, "*Potensi, Preferensi Dan Prilaku Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Auditor*", Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, Vol 12, 201, h. 70.
- Data Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN palopo.
- Fahd Noor, "*Preferensi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah*", Alumnus Program Studi Ekonomi Islam STEI Tazkia.
- Febrianawati Yusup, *Uji Validitas Dan Reliabilitas Instrumen Penelitian*

Kuantitatif, Vol. 7 No. 1. Januari – Juni 2018 (17-23) Juni 2018. h.17.

Hikmah Rosada” *Pengaruh Promosi, Lokasi Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Palembang Veteran*”

<http://www.ensikloblogia.com>(diakses pada 20 juli 2017)

<https://elqorni.wordpress.com/2008/08/06,dasar-marketing-syariah>. (diakses pada tanggal 17 Juli 2017).

Ibid, 80.

Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21* Cetakan Ke-7, 61.

Jalaluddin, *Teologi Pendidikan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, h.154.

Joseph P. Cannon, Ph.D, *Pemasaran dasar*, (Cet:XIIIV, Penerbit Salemba Empat, 2008),10.

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Keenam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 23.

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Keenam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 180.

Makhalul Ilmi, *Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2002, h. 57.

Makhalul Ilmi, *Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2002, h. 58.

Makhalul Ilmi, *Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2002, h. 61.

Mega Puspitasari,(2017) “ *Pengaruh Potensi Dan Preferensi Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi di Kudus*”

Muh Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek, (Cet. I- Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 100.

Muh Syafi'i Antonio,Bank Syariah dari Teori ke Praktek, (Cet.I- Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 137.

Muhammad Firdaus NH, Konsep dan Implementasi Bank Syariah, (Jakarta: Renaisan,2007), h. 48.

Noor Fatmawati, ” *Gaya Hidup Mahasiswa Akibat Adanya Online Shop*”, Vol 29, 1, tahun 2020 h. 30.

Nurul Wahidah, “Pengaruh Perilaku Konsumtif Terhadap Gaya Hidup Mahasiswa Pendidikan Ekonomi FKIP UNTA “,Artikel Penelitian, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Pontianak, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Tanjungpura,2018.

Q.S Al Hajj 22:46

Q.S. Al Alaq 96:3-5

Q.S. Al Isra:17:85

Q.S. Al Mulk 67:2

Q.S. Al-Qashas 28:50

Q.S. Yunus 10:14

Qisthy Rabathy, ” *Nomophobia Sebagai Gaya Hidup Mahasiswa Generasi Z*”, Vol 1, 1, tahun 2018 h. 33.

- Riduwan dan Sunarto, Pengantar Statistika untuk Penelitian, h. 353.
- Singgih Santoso, Buku Latihan SPSS Statistika Parametrik, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2000), 212.
- Slamet Wiyono, Manajemen Potensi Diri, PT. Grasindo, Jakarta, 2006, h. 37
- Sri Hastuti, Mira Yuliana Padmawati, Harsono, "*Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup Mahasiswa*", tahun 2019 h. 86.
- Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis, Cet. 16, (Bandung : Alfabeta, 2012), 13.
- Sugiyono, Metode Penelitian Manajemen, (Alfabeta : Bandung, 2013),35-36.
- Supardi,Op.Cit, 203.
- Supardi.Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis. (Yogyakarta: UII Press,2005), 101.
- Syafrida Hafni Sahir, Atika Ramadhani, Eka Dewi Setia Tarigan, "*Pengaruh Gaya Hidup, Label Halal Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area Medan* ", Vol 3, 1, tahun 2016 h. 3.
- Tim Redaksi Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga, "*Kamus Besar Bahasa Indonesia*", Balai Pustaka, Jakarta, 2007, h. 890.
- Tim Redaksi Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi ketiga, "*Kamus Besar Bahasa Indonesia*", Balai Pustaka, Jakarta, 2007,h.897.
- Tim Redaksi Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga, "*Kamus Besar Bahasa Indonesia*", Balai Pustaka, Jakarta, 2007,744.

L

A

M

P

I

R

A

N

Lampiran 1

ANGKET PENELITIAN

Assalamualaikum Wr.Wb.

Perkenalkan nama saya BUDI mahasiswa semester X Program Studi Perbankan Syariah IAIN PALOPO. Dalam rangka memenuhi tugas akhir skripsi saya, saat ini saya sedang melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Potensi Dan Lifestyle Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing Di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019)” Oleh karena itu, saya memohon kesediaannya untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini. Terima Kasih.

Identitas Responden

Nama :

Nim :

Prodi / Kelas :

JenisKelamin :

Daftar Kuesioner

Mohon Untuk Memberikan Tanda (✓) Pada Setiap Pernyataan yang anda pilih

Keterangan pilihan jawaban :

- SS = Sangat Setuju
- S = Setuju
- N = Netral
- TS = Tidak Setuju
- STS = Sangat Tidak Setuju

Lampiran 2

PERNYATAAN KUESIONER

a. Potensi (X1)

No	Pernyataan Variabel Potensi (X ₁)	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Saya mengetahui dan memahami tentang profesi marketing					
2.	Saya mampu melibatkan orang lain untuk memasarkan produk saya					
3.	Saya mampu bekerja sebagai seorang marketing di perbankan syariah karena saya orangnya peramah					
4.	Saya mampu berinteraksi langsung dengan masyarakat					
5.	Saya mampu berpakaian rapi dan baik dalam memasarkan produk					
6.	Saya taat beragama dalam kehidupan saya sehari-hari					
7.	Saya mampu mengurus dan mengatasi diri saya sendiri dalam situasi apapun					

b. Lifestyle (X₂)

No	Pernyataan Variabel Lifestyle (X ₂)	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Saya menginginkan kehidupan yang serba enak dan gampang					
2.	Saya senang menjadi pusat perhatian					
3.	Saya menyukai hal-hal yang serba cepat					
4.	Saya suka membeli barang-barang yang bermerek					
5.	Saya adalah orang yang boros					
6.	Saya cukup mampu mengendalikan diri					

c. Minat menjadi marketing (Y)

No	Pernyataan Variabel Minat Menjadi Marketing (Y)	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Saya berminat menjadi marketing di perbankan syariah karena sesuai prinsip syariah di mana ada unsur saling tolong menolong bagi nasabah yang sedang kesulitan					
2.	Saya berminat menjadi Marketing di perbankan syariah karena gaji dan bonus yang di tawarkan cukup tinggi					
3.	Saya berminat menjadi marketing di perbankan syariah karena saya ingin pendapatan halal					
4.	Saya berminat mengaplikasikan ilmu pemasaran yang saya dapat di bangku kuliah dengan menjadi seorang marketing di perbankan syariah					
5.	Saya cenderung ingin menjadi seorang marketing di perbankan syariah					
6.	Saya melakukan sesuatu tanpa berpikir Panjang					
7.	Saya tidak mudah memaafkan kesalahan orang lain					

Lampiran 3

HASIL KUESIONER PENELITIAN

1. Jawaban responden mengenai potensi (X_1)

no responden	Potensi (X_1)							TOTAL (X_1)
	1	2	3	4	5	6	7	
1	2	2	1	3	1	3	1	13
2	3	3	3	2	2	2	2	17
3	2	3	5	4	1	3	3	21
4	5	5	5	5	5	5	5	35
5	1	1	1	1	1	2	3	10
6	2	2	2	2	2	2	2	14
7	1	1	1	1	1	1	1	7
8	2	3	2	3	1	2	3	16
9	1	1	1	1	1	1	1	7
10	2	1	3	2	2	2	1	13
11	2	2	2	2	2	2	2	14
12	2	2	2	2	2	2	2	14
13	2	1	2	1	1	1	1	9
14	3	2	2	1	1	1	1	11
15	1	1	1	1	2	1	1	8
16	1	1	3	5	1	1	1	13
17	2	3	5	2	2	2	2	18
18	2	2	1	2	2	2	3	14
19	3	5	2	2	2	1	1	16
20	2	2	3	3	2	2	3	17

21	3	3	3	2	2	4	3	20
22	1	1	1	1	1	1	1	7
23	3	2	1	2	2	1	2	13
24	1	1	1	1	1	1	1	7
25	1	1	1	1	5	5	5	19
26	3	3	2	2	2	3	2	17
27	3	2	1	3	4	3	2	18
28	2	2	3	3	2	1	2	15
29	3	2	2	2	1	2	3	15
30	3	3	3	4	5	3	4	25
31	2	2	2	3	2	2	2	15
32	2	2	2	1	1	2	1	11
33	4	4	3	4	5	5	4	29
34	2	2	2	2	1	2	2	13
35	3	3	3	3	3	3	3	21
36	1	1	1	1	2	1	2	9
37	2	2	2	2	2	2	3	15
38	2	2	2	2	2	2	2	14
39	3	3	2	3	3	2	2	18
40	2	2	2	2	2	2	2	14
41	1	1	1	1	1	1	1	7
42	3	1	3	2	1	2	3	15
43	3	1	3	5	5	5	3	25
44	4	4	5	3	4	4	4	28
45	3	3	4	3	3	4	3	23
46	1	1	1	1	1	1	2	8
47	2	1	2	2	1	2	2	12

48	4	4	3	4	3	4	4	26
49	4	1	3	3	2	3	3	19
50	1	5	5	5	5	5	5	31
51	2	2	2	2	2	2	2	14
52	1	2	1	1	1	1	2	9
53	2	2	1	1	1	1	3	11
54	3	3	3	3	3	1	1	17
55	1	1	1	1	1	1	1	7
56	3	2	5	3	2	3	3	21
57	3	2	3	3	2	2	2	17
58	2	2	2	2	2	2	2	14
59	3	4	4	4	5	5	5	30
60	2	2	2	2	2	2	2	14
61	2	2	2	2	2	2	2	14
62	5	4	4	4	4	4	5	30
63	5	3	4	2	3	2	1	20
64	2	2	1	1	2	2	2	12
65	1	2	2	1	2	2	2	12
66	4	5	4	5	5	4	3	30
67	1	1	1	1	1	1	1	7
68	2	2	2	2	2	2	2	14
69	1	3	1	1	1	1	1	9
70	2	2	2	2	2	2	2	14

2. Jawaban mengenai responden lifestyle (X_2)

No Responden	LifeStyle (X_2)						TOTAL (X_2)
	1	2	3	4	5	6	
1	3	1	2	4	1	3	14
2	1	3	2	4	2	3	15
3	2	5	2	5	3	3	20
4	5	5	5	5	5	5	30
5	2	2	1	3	4	1	13
6	3	5	3	3	3	2	19
7	2	1	1	1	1	1	7
8	2	3	3	3	3	3	17
9	1	1	1	1	1	1	6
10	4	5	4	5	5	3	26
11	2	2	2	2	2	2	12
12	2	5	3	4	2	2	18
13	4	4	3	3	3	2	19
14	2	4	2	4	1	1	14
15	1	1	1	1	1	1	6
16	3	3	3	3	3	2	17
17	3	3	2	5	3	2	18
18	3	3	2	2	2	2	14
19	1	1	5	5	5	2	19
20	3	3	2	3	4	3	18
21	3	3	3	4	2	3	18
22	2	2	1	2	1	2	10
23	2	2	2	4	5	2	17

24	2	1	1	1	1	1	7
25	5	3	1	5	2	1	17
26	3	4	2	5	3	3	20
27	3	2	1	5	5	4	20
28	2	3	2	3	3	2	15
29	3	4	2	3	5	1	18
30	5	5	5	5	4	4	28
31	2	2	2	2	2	2	12
32	3	3	2	4	3	3	18
33	4	4	4	3	3	3	21
34	5	4	4	4	4	2	23
35	3	3	3	3	3	3	18
36	1	2	1	2	1	2	9
37	3	3	2	3	4	2	17
38	2	2	2	2	2	2	12
39	3	3	3	1	2	2	14
40	3	3	3	2	3	2	16
41	1	1	1	1	1	2	7
42	1	3	1	3	4	3	15
43	3	2	3	3	4	4	19
44	5	3	5	2	2	5	22
45	3	4	3	3	3	4	20
46	1	2	2	1	1	2	9
47	1	3	1	3	4	2	14
48	3	3	3	3	3	4	19
49	2	3	2	3	3	2	15
50	5	5	5	5	5	5	30

51	3	5	2	5	5	2	22
52	2	2	1	2	5	2	14
53	2	3	2	3	3	3	16
54	2	3	3	3	5	3	19
55	1	2	1	1	1	1	7
56	3	4	3	5	3	3	21
57	2	2	2	3	3	2	14
58	1	2	2	2	2	2	11
59	4	3	2	2	5	3	19
60	2	2	2	2	2	2	12
61	3	3	2	3	1	3	15
62	5	5	5	4	5	3	27
63	3	1	3	5	4	4	20
64	1	1	2	1	4	1	10
65	2	2	2	2	5	3	16
66	3	2	5	4	5	4	23
67	5	5	5	5	5	1	26
68	2	2	2	2	2	2	12
69	1	2	2	3	3	3	14
70	3	3	3	3	3	2	17

25	2	3	1	2	3	1	1	13
26	3	4	3	3	4	5	4	26
27	4	3	2	4	5	4	3	25
28	2	2	2	2	2	2	2	14
29	1	3	1	2	2	5	4	18
30	3	3	3	3	3	3	3	21
31	2	2	2	2	2	2	2	14
32	2	2	2	2	2	3	3	16
33	3	2	4	4	4	4	4	25
34	3	4	2	3	3	5	4	24
35	3	3	3	3	4	3	3	22
36	1	2	1	1	2	1	1	9
37	1	3	1	2	2	3	4	16
38	2	2	2	2	2	2	2	14
39	3	3	3	3	3	4	5	24
40	3	3	2	2	3	5	1	19
41	1	1	1	1	1	1	1	7
42	2	2	1	2	3	2	4	16
43	3	2	3	4	2	5	5	24
44	4	5	5	5	5	2	2	28
45	3	4	3	4	4	3	4	25
46	1	1	1	1	1	1	1	7
47	2	1	1	2	2	3	2	13
48	3	4	3	3	4	3	3	23
49	2	2	2	2	2	4	5	19
50	5	5	5	5	5	4	4	33
51	2	2	2	2	2	3	5	18

52	1	2	1	1	1	2	5	13
53	2	2	1	1	1	3	3	13
54	2	4	3	2	3	5	4	23
55	1	2	1	1	1	1	1	8
56	3	3	2	3	3	3	2	19
57	3	1	2	1	2	2	2	13
58	2	2	2	2	2	2	2	14
59	4	4	4	5	4	4	4	29
60	2	2	2	2	2	2	2	14
61	2	2	1	2	2	3	1	13
62	2	3	3	2	4	1	4	19
63	4	4	1	1	1	4	3	18
64	3	3	1	1	1	1	1	11
65	2	3	2	2	2	2	2	15
66	3	3	5	4	3	3	2	23
67	1	1	1	1	1	5	5	15
68	2	2	2	2	2	2	2	14
69	1	1	1	1	1	1	1	7
70	3	3	2	2	3	3	3	19

Lampiran 4

UJI INSTRUMEN

1. Uji Validitas

No	Variabel	Item	Rhitung	Rtabel	ket
1	Potensi (X_1)	1	0,749	0,235	Valid
		2	0,786	0,235	Valid
		3	0,803	0,235	Valid
		4	0,844	0,235	Valid
		5	0,851	0,235	Valid
		6	0,881	0,235	Valid
		7	0,805	0,235	Valid
2	LifeStyle (X_2)	1	0,798	0,235	Valid
		2	0,758	0,235	Valid
		3	0,803	0,235	Valid
		4	0,785	0,235	Valid
		5	0,706	0,235	Valid
		6	0,652	0,235	Valid
3	Minat menjadi marketing (Y)	1	0,769	0,235	Valid
		2	0,810	0,235	Valid
		3	0,812	0,235	Valid
		4	0,870	0,235	Valid
		5	0,855	0,235	Valid
		6	0,694	0,235	Valid
		7	0,617	0,235	Valid

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

2. Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach's Alpa	Ket
1	Potensi (X_1)	0,917	Reliabel
2	LifeStyle (X_2)	0,844	Reliabel
3	Minat menjadi marketing (Y)	0,881	Reliabel

Sumber: Diolah menggunakan SPSS 25

Lampiran 5

SK PEMBIMBING


SURAT KEPUTUSAN
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
NOMOR : 68 TAHUN 2021
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Menimbang : a. bahwa demi kelancaran proses penyusunan dan penulisan skripsi bagi mahasiswa strata S1, maka dipandang perlu dibentuk Pembimbing Penyusunan dan penulisan skripsi.
b. bahwa untuk menjamin terlaksananya tugas Dosen Pembimbing sebagaimana dimaksud dalam butir a di atas maka perlu ditetapkan melalui surat Keputusan Rektor.

Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.

Memperhatikan : Penunjukan Pembimbing Dari Ketua Prodi

MEMUTUSKAN

Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN DAN PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM S1 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Pertama : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran surat keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas.

Kedua : Tugas Dosen Pembimbing Penyusunan dan Penulisan Skripsi adalah : membimbing, mengarahkan, mengoreksi, serta memantau penyusunan dan penulisan skripsi mahasiswa berdasarkan panduan penyusunan skripsi dan pedoman akademik yang ditetapkan pada Institut Agama Islam Negeri Palopo.

Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2021.

Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pembimbingan atau penulisan skripsi mahasiswa selesai, dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terdapat kekeliruan didalamnya.

Kelima : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya

Ditetapkan di : Palopo
Pada tanggal : 07 Juni 2021

Rektor
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Kamalah



Tembusan :

1. Kabiro AUAK;
2. Mahasiswa yang bersangkutan;
3. Peringgal.

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO NO: 68 TAHUN 2021
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN DAN PENULISAN SKRIPSI
MAHASISWA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

- I. Nama Mahasiswa : Budi
NIM : 17 0402 0217
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
- II. Judul Skripsi : Pengaruh Potensi dan Preferensi Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Marketing di Perbankan Syariah (Studi Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN Palopo)
- III. Pembimbing Utama : arsyad L., S.Si., M.Si

Palopo, 07 Juni 2021



arsyad L., S.Si., M.Si
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

Lampiran 6

SK PENGUJI



SURAT KEPUTUSAN
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
NOMOR : 523 TAHUN 2022

TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI SKRIPSI TUGAS AKHIR MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

- Menimbang : a. bahwa demi kelancaran proses pengujian seminar hasil dan ujian munaqasyah bagi mahasiswa Program S1, maka dipandang perlu dibentuk Dosen Penguji Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah;
- b. bahwa untuk menjamin terlaksananya tugas Dosen Penguji Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah sebagaimana dimaksud dalam butir a di atas, maka perlu ditetapkan melalui surat Keputusan Rektor.
- Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.

Memperhatikan : Penunjukan Penguji dari Ketua Prodi

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR MAHASISWA PROGRAM S1 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
- Pertama : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran surat keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas.
- Kedua : Tugas Dosen Penguji Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah adalah : mengoreksi, mengarahkan, menilai/ mengevaluasi dan menguji kompetensi dan kemampuan mahasiswa berdasarkan skripsi yang diajukan serta memberi dan menyampaikan hasil keputusan atas pelaksanaan ujian skripsi mahasiswa berdasarkan pertimbangan tingkat penguasaan dan kualitas penulisan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.
- Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2022.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal di tetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pengujian munaqasyah selesai, dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terdapat kekeliruan di dalamnya.
- Kelima : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palopo
pada Tanggal : 04 Agustus 2022



Rektor Institut Agama Islam Negeri Palopo
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

- Tembusan :
1. Kabiro AUAK;
 2. Mahasiswa yang bersangkutan
 3. Peringgal

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO NOMOR : 523 TAHUN 2022
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR MAHASISWA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO

- I. Nama Mahasiswa : Budi
NIM : 17.0402.0217
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
- II. Judul Skripsi : Pengaruh Potensi dan Lifestyle Mahasiswa terhadap Minat menjadi Marketing di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa FEBI Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 IAIN Palopo)
- III. Tim Dosen Penguji :
- Ketua Skidang : Dr. Takdir, S.H., M.H.
Sekretaris : Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., M.A.
Penguji Utama (I) : Dr. Takdir, S.H., M.H.
Pembantu Penguji (II) : Hendra Safri, SE., M.M.



Palopo, 04 Agustus 2022

Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Lampiran 7

KARTU KONTROL SEMINAR PROPOSAL



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO FAKULTAS
 EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Bittu Kota Palopo 91914 Telpun 085243175771
 Email: iaini@iainpaloopo.ac.id, Website: <https://iaini.paloopo.ac.id/>

**KARTU KONTROL
 SEMINAR PROPOSAL**

Nama : BUDI
 NIM : 17 0402 0217
 Prodi : Perbankan Syariah


NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	Kamis, 27 Mei 2021	Fajar	Peran Petani Dalam Pembudidayaan Tanaman Lengkas Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Di Kelurahan Kambo Kecamatan Mangkajang Kota Palopo.		
2	Selasa, 25 Mei 2021	Vhiky Ariani	Pemahaman Mahasiswa Iain Palopo Tentang Akada Pada Bank Muamalat Kota Palopo		
3	Senin, 31 Mei 2021	Risaldi	Persepsi Masyarakat Terhadap Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Melangke Barat Kabupaten Luwu		
4	Senin, 07 Juni 2021	Yuniarti	Perilaku Petani Lada Pasca Turannya Harga Lada Di Kecamatan Towuti Kabupaten Luwu Timur Desa Libukan Mandiri		
5	Selasa, 08 Juni 2021	Elmiyanti	Peran Ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga Melalui Usaha Kecil Penjualan Kue Tradisional		
6	Senin, 28 Juni 2021	Tenni Ajeng	Efektivitas Bmt As'adiyah Sengkek Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Masyarakat Dengan Menggunakan Akada Qardhul Hasan		
7	Senin, 28 Juni 2021	Idayanti	Pengaruh Produk Tabungan lb(Islamic Banking) Hasanah Dan Kualitas Pelayanan Tehrdap Kepuasan Nasabah Menggunakan Jasa Perbankan Syariah		
8	Rabu, 30 Juni 2021	Nurul Ilmiah	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Petani Cengkeh (Studi Kasus Desa Kadong-Kadong Kecamatan Bajo Barat Kabupaten Luwu)		
9	Rabu, 30 Juni 2021	Andi Jarmanis	Peran Pembiayaan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Nasabah (Studi Bsi Cabang Ratulangi Kota Palopo		
10	Selasa, 31 Agustus 2021	Rika Jelita N	Analisis Akad Mudharabah Pada Deposito Syariah Di Bni Syariah Cabang Palopo		



Dr. H. Ramah M., M.M.
 NIP 1961020811994032001

Lampiran 8

KARTU KONTROL SEMINAR HASIL



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan BTP Kota Palopo 91914 Telepon 085143178771
 Email: iaip@iaipopo.ac.id Website: <https://iaipopo.ac.id/>


**KARTU KONTROL
SEMINAR HASILSKRIPSI**

Nama : Budi

NI : 17 0402 0217

Prodi : Perbankan Syariah

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	Rabu, 05 Januari 2022	Novitasari S	Pengaruh keunggulan produk dan penerapan nilai islam terhadap kepuasan nasabah pada Bank Syariah KCP Ratulangi	Online	T
2	Kamis, 20 Januari 2021	Hasnila	Respon masyarakat terhadap keberadaan bank syariah Indonesia setelah merger di Kota Palopo	Online	T
3	Rabu, 21 februari 2022	Nurul Hilma Safar	Pengaruh aspek fundamental perusahaan terhadap harga saham perbankan syariah	Online	g
4	Rabu, 23 februari 2021	Nirwana	Pengaruh biaya operasional terhadap pendapatan nelayan di kecamatan tolela kabupaten kolaka utara pada masa pandemi covid-19	Online	g
5	Kamis, 24 Februari 2022	Eka Prastika	Peran literasi keuangan dalam penggunaan layanan BSI mobile (studi kasus mahasiswa perbankan syariah IAIN palopo)	Online	g
6	Jumat, 18 Februari 2022	Nurmala Fitri Y	Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan Syariah pada Masa Pandemi (Studi Kasus pada KSPPS Bakti Huria Cabang Kota Palopo)	Online	g
7	Rabu, 30 Maret 2022	Jesika Saputri	Efektifitas penerapan program tanggung jawab sosial PT. Pertamina palra niaga fuel terminal palopo ditinjau dari aspek eksternal perusahaan	Online	g
8	Senin, 11 april 2022	Rahma Yuni Sahri	Strategi penyelesaian non performing financing terhadap pembiayaan modal kerja pada koperasi syariah bakti huria Kota Palopo	Rahma	g
9					
10					



DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Dr. Hj. Faridah M. M.M.
 NIP.1961020811994032001

NB.:
 - Kartu ini dibawa setiap mengikutu ujian
 Setiap mahasiswa wajib mengikuti minimal 5 kali seminar sebelum seminar hasil.

Lampiran 9

SK MBTA



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Bini Kota Palopo 91914 Telpom (0471) 22026
Email: iaip@iaipalopo.ac.id Website: iaip.palopo.ac.id


SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen pengujii dan Ketua Program Studi Perbankan Syariah, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut membaca dengan ~~lancar/baik/lancar~~ dan menulis al-Qur'an dengan ~~lancar/baik/lancar~~.

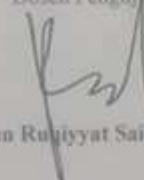
Nama : Budi
NIM : 17.0402.0217
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

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

Mengetahui
Ketua Prodi Perbankan Syariah


Hendra Safri, S.E., M.M.

23 Februari 2022
Dosen Pengujii


Yuyun Rullyyat Said, S.Pd., M.Pd.

**coret yang tidak sesuai dengan kemampuan mahasiswa.*

Lampiran 10

SURAT IZIN MENELITI

  
1 2 0 2 2 1 9 0 0 9 1 1 0 1

PEMERINTAH KOTA PALOPO
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Alamat : Jl. K.H.M. Hasyim No.5 Kota Palopo - Sulawesi Selatan Telpn. : (0471) 326048

ASLI **IZIN PENELITIAN**
NOMOR : 1101/PP/DPMP/PTSP/IX/2022

DASAR HUKUM :

1. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Mendagri Nomor 3 Tahun 2016 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
5. Peraturan Walikota Palopo Nomor 34 Tahun 2019 tentang Pendelagasan Kewenangan Penyelenggaraan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Kota Palopo dan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Yang Diberikan Pelaksanaan Wewenang Walikota Palopo Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo

MEMBERIKAN IZIN KEPADA

Nama : BUDI
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Jl. Sungai Cerekang Kota Palopo
Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa
NIM : 17 0402 0217

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

PENGARUH POTENSI DAN LIFESTYLE MAHASISWA TERHADAP MINAT MENJADI MARKETING DI PERBANKAN SYARIAH (STUDI PADA MAHASISWA FEBI PRODI PERBANKAN SYARIAH ANGKATAN 2019 IAIN PALOPO)

Lokasi Penelitian : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO
Lamanya Penelitian : 07 September 2022 s.d 07 November 2022

DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
2. Menaati semua peraturan penundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo
Pada tanggal : 08 September 2022
a.n. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
Kepala Bidang Pengkajian dan Pemrosesan Perizinan PTSP


ERICK K. SIGA, S.Sos
Pangkat : Penata Tk.I
NIP : 19830414 200701 1 005

Tembusan :

1. Kepala Badan Kesbang Propri, Sul-Sel.
2. Walikota Palopo
3. Danisip 1402 SWD
4. Kapolres Palopo
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo
6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo

Lampiran 11

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Budi, lahir di Palopo tanggal 28 Oktober 1998. Penulis merupakan anak kedua dari 4 bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Alm. Basrah dan ibu bernama Ramlah. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Penggoli Kec. Wara Utara, Kota. Palopo. Pendidikan dasar di selesaikan 2011 di SD Negeri 25 Batupasi Sabbamparu. Kemudian di tahun 2011 menempuh pendidikan di Madrasah Tsanawiyah Negeri Model (MTSN) Palopo hingga 2014. Pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan di bangku di SMKN 2 PALOPO. Setelah lulus di Tahun 2017, Penulis Melanjutkan Pendidikan di Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.

Contact Person Penulis : budi0217@iainpalopo.ac.id