

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Pengaruh Religiusitas, Kelompok referensi, dan Motivasi terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah” Yang di tulis oleh Nur Asia, dengan NIM 13.16.15.0074 Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari selasa 4 Mei 2017 M bertepatan dengan 7 Sya’ban 1438 H, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 4 Mei 2017
7 Sya’ban 1438 H

TIM PENGUJI

- | | | |
|-------------------------------------|-------------------|---------|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M. | Ketua Sidang | (.....) |
| 2. Dr. Takdir, S.H., M.H. | Sekretaris Sidang | (.....) |
| 3. Zainuddin S, S.E., M.Ak. | Penguji I | (.....) |
| 4. Dr. Fasiha, M.EI | Penguji II | (.....) |
| 5. Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M. | Pembimbing I | (.....) |
| 6. Burhan Rifuddin, SE., M.M | Pembimbing II | (.....) |

Mengetahui



↓ **Dr. Hj. Ramlah. M, M.M**
NIP 196102081994032001



Ketua Program Studi Perbankan Syariah
Zainuddin S, S.E., M.Ak.
NIP 197710182006041001

ABSTRAK

NUR ASIA, 2017. “Pengaruh Religiusitas, Kelompok referensi, dan Motivasi terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah”. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Dibimbing oleh Pembimbing (I) Dr. Ahmad Syarief Iskandar S.E., M.M dan Pembimbing (II) Burhan Rifuddin, S.E., M.M

Kata Kunci: Religiusitas, Kelompok referensi, dan Motivasi

Palopo merupakan mayoritas penduduknya muslim. Namun hal ini tidak membuat bank-bank syariah menjadi bank besar karena minat dan pengetahuan masyarakat yang masih kurang. Hal ini disebabkan perkembangan sektor perbankan tidak terlepas dari perilaku nasabah dalam menentukan pilihannya, apakah akan lebih memilih jasa perbankan syariah atau jasa perbankan konvensional. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui seberapa besar faktor yang dapat mempengaruhi masyarakat di Kota Palopo untuk memilih bank syariah. Apakah berpengaruh variabel religiusitas, kelompok referensi, dan motivasi terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah? Variabel apakah yang paling dominan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah?

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka dan menggunakan statistik. Dalam penelitian ini menggunakan pengambilan data kuisioner dengan menyebarkan kepada sampel yang terpilih, Waktu dan Tempat Penelitian dilakukan pada tanggal 17 Januari 2017 s.d 17 Maret 2017 dan Tepat penelitian dilakukan di Surutanga Kota Palopo dengan objek peneliti yaitu masyarakat yang menabung di bank syariah Populasi dalam penelitian ini adalah Masyarakat Kota Palopo di Kelurahan Surutanga berjumlah 4950 dan yang akan diteliti menggunakan jasa bank syariah populasi sehingga pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan besar kecilnya populasi pada tiap populasi dan diambil secara acak, jadi sampel yang ditetapkan dalam penelitian ini jumlah sampelnya sebanyak 98 responden. Untuk menentukan besarnya sampel dalam penelitian ini digunakan rumus Slovin.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya serta hasil analisis data yang diolah menggunakan SPSS For Windows versi 16, maka penulis menarik kesimpulan bahwa maka penulis menarik kesimpulan bahwa seluruh variabel bebas yakni Religiusitas dan Kelompok referensi Motivasi mempunyai Kontribusi secara bersama-sama sebesar 41,7% berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu Keputusan menjadi nasabah. Sedangkan sisanya sebesar 58,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Diuji dengan menggunakan linear berganda yaitu uji T, uji F, uji r^2 Dari hasil pengujian variabel Motivasi mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan menjadi nasabah karena dapat dilihat dengan nilai Thitung 0,000 lebih kecil dari nilai signifikan $<0,05$.

PRAKATA



الحمد لله رب العلمين والصلاة والسلام على اشرف الالانبيا و المرسلين وعلى اله واصحابه
ومن تبعهم باحسان الى يوم الدين اما بعد

Puji syukur kehadiran Allah swt. atas segala limpahan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini meskipun dalam bentuk yang sederhana, guna melengkapi persyaratan dalam rangka menyelesaikan studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Salam dan shalawat senantiasa dicurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad saw., keluarga, dan para sahabatnya.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak menerima masukan, bantuan, bimbingan, petunjuk-petunjuk, dan dorongan dari berbagai pihak yang kesemuanya ini sangat membantu penulis dalam rangka menyusun skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik. Oleh sebab itu, melalui kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga terkhusus untuk kedua orang tua tercinta dan teristimewa Kedua orang tua penulis Ayahanda yang tercinta Abdul Latief dan Ibunda yang tersayang Hj. Syamsiana yang telah berjasa mengasuh, mendidik dan menyangi penulis sejak kecil yang penuh tulus dan ikhlas, jasa dan pengorbanan, serta restu keduanya menjadi sumber kesuksesan penulis, dan saya juga ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Dr. Abdul Pirol, M.Ag., selaku Rektor IAIN Palopo dan Dr. Rustan S, M.Hum, selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Hubungan Kelembagaan, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, SE. MM., selaku Wakil Rektor II Bidang Keuangan dan Dr. Hasbih, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah berusaha meningkatkan mutu perguruan tinggi tersebut sebagai tempat menimba ilmu pengetahuan dan telah menyediakan fasilitas sehingga dapat menjalani perkuliahan dengan baik.
2. Dr. Hj. Ramlah Makulasse, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kelembagaan, Dr. Takdir, SH., MH., Wakil Dekan II Bidang Administrasi, Dr. Rahmawati, M.Ag., dan Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan, Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag.,
3. Zainuddin S. SE., M.Ak., selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan beserta para dosen, asisten dosen Prodi Perbankan Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Perbankan Syariah.
4. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo Dr. Masmuddin, M.Ag., beserta staf yang telah menyediakan buku-buku/literatur untuk keperluan studi kepustakaan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M. sebagai pembimbing I dan Bapak BurhanRifuddin S.E.,M.M sebagai pembimbing II.
6. Kepada saudara-saudariku tercinta yang terkhusus (Irmayana Latief A.md, Tenri waru S.kom, NurAfny S.H) yang telah memberikan motivasi dan dengan

segala pengertian dan kesabarannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. dan nasehat, sampai penulis berhasil menyelesaikan studi di IAIN Palopo.

7. Kepada Sahabat-Sahabatku yang terbaik (Siti Nuraisyah, Siti Chodijah, Reski Amalia, Raodatul Kusnaeni, Tria Astari Alam, Syafutri, Khairia Padu) dan sahabatku terkhusus di kelas Perbankan”A, B, dan C” dan rekan-rekan Mahasiswa Ekonomi Syari’ah angkatan 2013 serta teman-teman dikos yang telah memberikan luapan-luapan ilmu serta pengalaman kepada penulis sehingga dalam penulisan skripsi ini berjalan sesuai yang diharapkan. Dan membantu semoga selalu semangat sampai mendapat gelar sarjana.

8. Terima kasih kepada Ibu Lurah di Kelurahan Surutanga memberikan saya izin untuk meneliti di Kelurahan Surutanga dan teman-teman (FEBI) Perbankan Syariah dan Ekonomi Islam, terkhusus bagi teman-teman Perbankan A dan B

Mudah-mudahan bantuan, motivasi, dorongan, kerja sama, dan amal bakti yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang layak di sisi Allah swt. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat dan semoga Allah swt. menuntun ke arah jalan yang benar dan lurus.

Palopo, 25 April 2017

Penulis,

NUR ASIA

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nur Asia
NIM : 13.16.15.0074
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

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

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya, bilamana di kemudian hari terbukti saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 16 Juni 2017

Yang membuat pernyataan

NUR ASIA
NIM. 13.16.15.0074

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	
Halaman Judul	
Pengesahan Skripsi	
Pernyataan Keaslian Skripsi.....	i
Prakata.....	ii
Pengesahan Pembimbing	vi
Nota Dinas Pembimbing	vii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar.....	xii
Abstrak	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	11
E. Defenisi Operasional Variabel.....	11
BAB II KAJIAN TEORETIS	
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	13
B. Kajian Pustaka	16
1. Pengertian Bank Syariah.....	18
2. Fungsi utama Bank Syariah.....	23
Karakteristik Bank Syariah.....	27
3. Religiusitas.....	32
4. Kelompok Referensi.....	36
5. Motivasi.....	43
C. Kerangka Fikir.....	52
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Metode Penelitian	53
1. Jenis dan Sifat Penelitian.....	53
2. Waktu dan tempat Penelitian.....	53
3. Populasi.....	53
4. Teknik Pengambilan Sampel.....	54

B. Informan/Subjek Penelitian	55
C. Sumber Data	55
D. Teknik pengumpulan Data	57
E. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data.....	59

BAB IV PEMBAHASAN

A. Sejarah bank syariah di Kota Palopo.....	65
B. Analisis Kuantitatif Karakteristik Responden	68
C. Analisis Kuantitatif Data Variabel Responden.....	72
1. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	85
2. Uji Asumsi Klasik Normalitas.....	86
3. Uji Multikolinearitas.....	87
4. Heteroskedastisitas.....	89
D. Analisis Regresi Linier Berganda.....	90
E. Uji Persamaan Regresi	
1. Uji f.....	91
2. Uji t.....	93
3. Uji (R^2).....	94

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	96
B. Saran.....	96

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR TABEL

1.	Tabel 1.1 Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin.....	69
2.	Tabel 1.2 Karakteristik Responden Usia	69
3.	Tabel 1.3 Karakteristik Responden Pekerjaan.....	70
4.	Tabel 1.4 Karakteristik Responden Penghasilan Perbulan	71
5.	Tabel 1.5 Karakteristik Responden Nama Bank Syariah yang digunakan	72
6.	Tabel 2.1 Tanggapan Responden terhadap Variabel Religiusitas	73
7.	Tabel 2.2 Tanggapan Responden terhadap Variabel Kelompok Referensi	75
8.	Tabel 2.3 Tanggapan Responden terhadap Variabel Motivasi.....	77
9.	Tabel 2.4 Tanggapan Responden terhadap Keputusan Menjadi Nasabah.....	80
10.	Tabel 3.1 Uji Valid Religiusitas	82
11.	Tabel 3.2 Uji Valid Kelompok Referensi	82
12.	Tabel 3.3 Uji Valid Motivasi	83
13.	Tabel 3.1 Uji Valid Keputusan Menjadi Nasabah	83
14.	Tabel 4.1 Uji Reliabilitas Religiusitas	85
15.	Tabel 4.2 Uji Reliabilitas Kelompok Referensi.....	85
16.	Tabel 4.3 Uji Reliabilitas Motivasi	86
17.	Tabel 4.4 Uji Reliabilitas Keputusan menjadi nasabah.....	86
18.	Tabel 5.1 Uji Normalitas	87
19.	Tabel 5.2 Uji Multikolinearitas.....	88
20.	Tabel 5.3 Uji Heteroskedastisitas	89

21.	Tabel 5.4 Uji Analisis Linear Berganda	90
22.	Tabel 6.1 Uji T	90
23.	Tabel 6.2 Uji F	92
24.	Tabel 6.1 Uji R^2	94

DAFTAR GAMBAR

1.	Gambar 2 Fungsi Utama Bank Syariah.....	23
2.	Gambar 1 Kerangka Berfikir.....	52
3.	Gambar 3 Uji Normalitas	86
4.	Gambar 4 Uji Heteroskedastisitas	89

BAB I

PENDAHULUAN

A. *Latar Belakang Masalah*

Kehadiran bank syariah di tengah-tengah perbankan konvensional adalah untuk menawarkan sistem perbankan alternatif bagi umat Islam yang membutuhkan atau ingin memperoleh layanan jasa perbankan tanpa harus melanggar larangan riba. Sebagaimana disinyalir oleh para ekonom muslim, ada dua alasan utama mengenai latar belakang berdirinya bank syariah, yaitu: (1) adanya pandangan bahwa bunga (interest) pada bank konvensional itu hukumnya haram karena termasuk dalam kategori riba yang dilarang dalam agama, bukan saja pada agama Islam tetapi juga oleh agama samawi lainnya; (2) dari aspek ekonomi, penyerahan resiko usaha terhadap salah satu pihak dinilai melanggar norma keadilan dan dapat menimbulkan rasa mementingkan diri sendiri (selfishness). Dalam jangka panjang sistem perbankan konvensional akan menyebabkan penumpukan kekayaan pada segelintir orang yang memiliki kapital besar¹

Beragamnya faktor-faktor dan pilihan masyarakat di Kel Surutanga terhadap keputusan memilih bank syariah, diantaranya disebabkan oleh rendahnya pengetahuan, pemahaman masyarakat terhadap bank syariah, terutama yang disebabkan dominasi bank konvensional. Selain itu, perangkat hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku belum sepenuhnya mengakomodasi

¹ Lailatus sembadra referensi Persepsi perilaku dan preferensi masyarakat tulungagung terhadap bank Muamalat Indonesia h.22

operasional bank syariah, serta terbatasnya sumber daya insani dan teknologi perbankan syariah²

Faktor yang menyebabkan kurangnya masyarakat menabung di bank syariah antara lain kurangnya pengetahuan dan pemahaman baik dari sisi keagamaan tingkat keimanan, kurangnya informasi pemasaran produk bank syariah sehingga mempengaruhi motivasi kebutuhan seseorang tidak memicu untuk memilih bank syariah³

Kata bank sebenarnya tidak asing lagi didengar, terutama yang hidup di perkotaan. Bahkan di pedesaan sekalipun saat ini kata bank bukan merupakan kata yang asing dan aneh.⁴Salah satu kegiatan usaha yang paling dominan dan sangat dibutuhkan keberadaannya di dunia ekonomi dewasa ini adalah kegiatan usaha lembaga keuangan perbankan, oleh karena fungsinya sebagai pengumpul dana yang sangat berperan demi menunjang pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Sebagai alat penghimpunan dana, lembaga keuangan ini mampu melancarkan gerak pembangunan dengan menyalurkan dananya ke berbagai proyek penting di berbagai sektor usaha yang dikelola oleh pemerintah.⁵

Kebebasan memilih adalah sebuah hak yang telah berakar pada diri manusia sehingga tidak seorangpun yang mempersanyakannya. Manusia memilih atas sebuah rentetan proses panjang yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Jika tujuannya adalah kesejahteraan material yang sifatnya lahiriah maka manusia

² Antonio Perbankan syariah penerbit rajawali 2010 h.20

³ Fais Burhan Mengukur tingkat pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah 2011 h.23

⁴Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2003), h.11.

⁵Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Cet. II; Ed.I; Jakarta: Kencana, 2004), h. 53.

akan bertindak matrealistik dan individualistik, namun jika tujuannya adalah hal-hal yang sifatnya ketenangan jiwa (kesejahteraan rohani) atau kebutuhan spiritual dan metafisik manusia akan bertindak hati-hati dan memilih karena, sebuah anggapan bahwa hidup di dunia ini tidak hanya untuk kepentingan “makan dan minum” namun, ada kebutuhan lain yang lebih dan mulia. Manusia jika dihadapkan pada pilihan yang menyangkut dirinya sendiri tindakan yang dengan motif *self interest* dan mengejar kepuasan maksimal adalah hal yang wajar.⁶

Indonesia merupakan negara dengan mayoritas penduduknya muslim. Namun hal ini tidak membuat bank-bank syariah menjadi bank besar karena minat dan pengetahuan masyarakat yang masih kurang. Hal ini disebabkan perkembangan sektor perbankan tidak terlepas dari perilaku nasabah dalam menentukan pilihannya, apakah akan lebih memilih jasa perbankan syariah atau jasa perbankan konvensional. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui seberapa besar faktor yang dapat mempengaruhi masyarakat di Kota Palopo untuk memilih bank syariah. Faktor-faktor tersebut antara lain religiusitas, kelompok referensi dan motivasi keputusan dalam memilih bank syariah. Penelitian ini bertujuan menganalisis faktor-faktor keputusan nasabah terhadap bank syariah di Kota Palopo⁷

Perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi dan prinsip kehati-hatian. Prinsip kegiatan

⁶ Lutfi Majid referensi yang berjudul Pengaruh religiusitas dan Produk di pembiayaan syariah 2012 h.19

⁷Anita Rahmawati referensi, Pengaruh tentang bank syariah terhadap minat menggunakan produk di bank syariah semarang 2011 h. 15

usahanya yang tidak mengandung: Unsur riba, maisir, gharar, haram dan zhalim.⁸ Perkembangan bank syariah di Indonesia tergolong pesat. Banyak bank-bank yang semula bersifat konvensional akhirnya membuka cabang perbankan yang bersifat syariah. Perusahaan-perusahaan perbankan tersebut bukanlah hanya sekedar mencoba untuk mengembangkan prinsip syariah di Indonesia, tetapi faktor yang lebih penting adalah permintaan konsumen untuk dibentuknya perbankan syariah

Beberapa peneliti menyimpulkan bahwa faktor religiusitas dan kelompok referensi mempunyai pengaruh yang positif terhadap perilaku pembeli, namun hal yang berbeda ditunjukkan pada penelitian yang dilakukan oleh Jordan, yang menunjukkan meskipun Jordan merupakan negara muslim, tetapi perilaku pembeli masyarakat lebih dipengaruhi oleh *profit oriented* dari pada agama. Dengan kata lain, agama bukan faktor dominan yang dipertimbangkan untuk memilih bank syariah, tetapi motivasi yang kuat adalah berdasarkan motif keuntungan finansial⁹

Memang faktor-faktor luar perusahaan memiliki pengaruh yang lebih besar dari pada faktor internal perusahaan dalam konsumen melakukan keputusan, karena banyak konsumen yang akan melakukan pertimbangan dari pihak lain yang berada dilingkungan terdekatnya untuk mendapatkan informasi lengkap tentang kelebihan dan kelemahan produk tersebut dibandingkan hanya melihat dan mendengar promosi yang dilakukan oleh pihak perusahaan melalui media atau *marketing* dari perusahaan itu sendiri

⁸Ahmad Husein Jurnal wawasan manajemen Vol 3 No.1Firdaus Muhammad,dkk Sistem Operasional Syariah (Jakarta ;Renaissance 2005).

⁹ Wahyu Utami (Analisis Pengaruh Religiusitas, Kelompok referensi, Motivasi terhadap keputusan menabung di Bank Syariah) h.80

Ada beberapa faktor eksternal yang mempengaruhi pengambilan keputusan antara lain ; religiusitas, bank syariah ini didirikan untuk memenuhi kebutuhan umat manusia khususnya untuk umat muslim akan perusahaan perbankan syariah yang berlandaskan sesuai ajaran Islam memiliki sistem syariah. Seseorang yang melakukan berdasarkan faktor religiusitas ini akan mempertimbangkan segala sesuatunya berdasarkan perintah agama. Termasuk ketika seseorang akan melakukan pengambilan keputusan maka akan mempertimbangkan sesuai dengan ilmu agama yang dipahaminya¹⁰

Faktor eksternal perusahaan yang lainnya adalah kelompok referensi. Kelompok referensi berpengaruh untuk melakukan pengambilan keputusan mendengar informasi dari seseorang yang pernah merasakan manfaat dari produk tersebut. Sehingga informasi yang diberikan akan sangat berpengaruh untuk seseorang dalam melakukan pengambilan keputusan

Selain itu, Motivasi juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan. Seseorang yang menggunakan faktor ini dalam mengambil keputusan, adalah seseorang yang dipengaruhi oleh dorongan dari dalam dirinya untuk memilih bank syariah dari pada bank konvensional untuk menjadi nasabah. Seseorang memilih bank syariah berdasarkan motivasi ini karena merasa bahwa bank syariah dapat memenuhi kebutuhan yang diinginkannya.¹¹

Beberapa pertanyaan yang mendasar ketika membahas tentang kajian keputusan masyarakat memilih bank syariah antara lain; apa sikap, motif dan

¹⁰Bimo Walgito Psikologi Kelompok 2010 Penerbit Andi Yogyakarta h.8

¹¹ Ibid h.12

tujuan manusia dalam memanfaatkan jasa bank syariah? Mengapa nasabah suatu bank hanya memilih satu atau dua bank syariah tertentu diantara banyaknya alternatif bank syariah yang lain? Bagaimana mereka mentransfer motif tersebut kedalam sikap dan tindakan memilih? Pertanyaan-pertanyaan ini merupakan pertanyaan sentral yang terkait dengan teori perilaku manusia atau perilaku nasabah bank dan tulisan ini akan memberikan Setiap hari manusia terlibat dalam suatu proses pengambilan keputusan dalam menentukan pemilihan. Dari proses pilihan itu Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu; faktor religiusitas, faktor kelompok referensi, faktor motivasi. Setiap hari manusia terlibat dalam suatu proses pengambilan keputusan dalam menentukan pemilihan. Dari proses pilihan itu Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu; faktor religiusitas, faktor kelompok referensi, faktor motivasi. Meskipun dalam faktor-faktor tersebut emosi juga ikut berperan, namun pertimbangan rasionalitas masih menjadi pertimbangan utama oleh konsumen dalam berkonsumsi dan mengambil keputusan.¹²

Perilaku-perilaku ekonomi masyarakat dianggap rasional jika menyimpan keuntungan-keuntungan bendawi untuk dirinya.¹³ Golongan konsumen dipacu untuk dapat memaksimalkan kepuasannya terhadap barang. Kehidupan diciptakan menjadi kondisi dimana seseorang dapat menggunakan logikanya sendiri untuk meraih keuntungan hidup. Peradaban dibangun untuk melahirkan

¹²Peneliti Michael R. Solomon, 2009, *Consumer behavior: buying, having, and being*, Henry Assae, 2004, *Costumer Behaviour: A Strategic Approach*, pada beberapa bagian buku tersebut membahas tentang h.15

¹³Umer Chapra, *Ekonomi Islam* (Jakarta; Sebi, 2001), h. 19.

manusia-manusia yang berorientasi pada kepentingannya sendiri dan sekaligus mengalienasi sendiri dari kepentingan-kepentingan orang lain.¹⁴

Teori ini akan diuji kebenarannya dengan melakukan studi pada masyarakat Kota Palopo yang memanfaatkan bank syariah.

Ada beberapa alasan memilih masyarakat Kota Palopo menjadi objek penelitian ini diantaranya (1) Kota Palopo adalah kota dengan jumlah penduduk muslim mayoritas, (2) bank syariah di Kota Palopo semakin bertambah jumlahnya, (3) banyaknya pusat peradaban Islam di Kota Palopo seperti IAIN Palopo, Masjid Jami', sekolah-sekolah Islam, pesantren, dan kegiatan-kegiatan keagamaan yang menjadikan kesan kota ini sebagai Kota Religius. Beberapa indikator tersebut dianggap menjadi pendukung utama eksistensi bank syariah di Kota Palopo¹⁵

Faktor pertama, jumlah penduduk muslim yang mayoritas. Secara teori penduduk dengan yang beragama Islam akan cenderung memilih berhubungan dengan bank syariah daripada bank konvensional. Hal ini dipandang rasional dengan asumsi bahwa pilihan tersebut didasarkan atas keyakinan terhadap ajaran agama Islam. Nasabah yang religius memiliki kriteria dalam memilih bank syariah karena ketersediaan pembiayaan atau sebagai pemegang deposit mereka. Efek yang ditimbulkan oleh relasi antara derajat religiusitas dengan determinasi terletak pada kriteria produk yang berbentuk kredit. Temuan mereka ialah persyaratan kredit yang menguntungkan, efisiensi dalam pelayanan, kurangnya kerumitan

¹⁴ Sartika dirna pengaruh kemauan dan ketidakmauan dalam menabung di bank syariah 2010 h.280.

¹⁵ Ramadhan Arifin referensi persepsi mahasiswa terhadap keputusan memilih bank syariah 2013 h.5

dalam prosedur pengajuan kredit, dan ketersediaan jasa elektronik yang dapat dengan mudah di akses oleh nasabah dalam memperoleh produk pembiayaan yang mereka butuhkan.¹⁶

Kesimpulan yang diajukan mereka sangat menarik untuk dilihat dan dianalisis lebih jauh. Meski disebutkan bahwa derajat dan indeks religiusitas nasabah tergolong pada level menengah bahkan tinggi, namun kriteria utama dalam memilih produk dan jasa bank syariah tidak menunjukkan indikasi kriteria yang sifatnya religius seperti larangan riba, atau kesesuaian dengan syariat Islam. Ke-Islaman dari produk dan jasa bank syariah hanya ditempatkan pada faktor terakhir dari empat faktor yang ditemukan oleh studi mereka.¹⁷

Nasabah muslim dalam memilih bank syariah akan selalu didorong untuk memaksimalkan nilai guna dan meminimalisir biaya. Inilah alasan mengapa kualitas dan harga menjadi pertimbangan utama dalam motif rasional ini. Fenomena ini dapat dipahami dengan menggunakan kerangka analisis teori pilihan rasional. Bagian ini merupakan sebuah konteks untuk memahami dan sering juga secara formal memperagakan perilaku sosial dan ekonomi. Selain itu hal ini juga merupakan paradigma teoritis yang dominan dalam kajian ekonomi mikro.¹⁸ Pada teori ini, rasionalitas berarti bahwa seseorang membuat

¹⁶W. Wan Ahmed, *et al*, "Religiosity and Banking Selection Criteria among Malaysia in Lembah Klang," h. 299.

¹⁷W. Wan Ahmed, *et al*, "Religiosity and Banking Selection Criteria among Malaysia in Lembah Klang,"h. 296.

¹⁸Humberto Baretto, *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation* (London: Roudledge, 1989), h. 108.

pertimbangan sebelum menentukan sebuah tindakan dengan menyeimbangkan antara biaya dan keuntungan/manfaat.¹⁹

Berdasarkan temuan di atas bisa disimpulkan bahwa , posisi bank syariah sebenarnya lebih unggul daripada bank konvensional, namun mengapa pangsa pasar bank syariah masih bergerak lambat dan terkesan sulit beranjak dari angka 5 % di tahun 2016 ini. Ada sebuah asumsi atau hipotesis dari penulis bahwa 4 alasan memilih bank syariah seperti yang ada pada peta posisi bank syariah di atas, tidak dapat diberlakukan lagi. Penulis mencoba untuk menganalisis dan memecahkan masalah ini dengan menggunakan tiga variabel yang sering muncul pada setiap studi tentang keputusan masyarakat memilih bank syariah, yaitu: (1) religiusitas, (2) kelompok referensi, dan (3) motivasi²⁰

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam membangun model minat perilaku penggunaan produk bank syariah di kelurahan Surutanga Kota Palopo dengan memfokuskan pada variabel: Religiusitas, kelompok referensi dan motivasi, memberikan informasi dan masukan kepada para praktisi perbankan syariah mengenai pilihan masyarakat terhadap bank syariah dalam menentukan kebijakan usaha dalam rangka pengembangan bisnisnya, memberikan keyakinan dan kepastian hukum kepada masyarakat mengenai sistem, produk dan jasa bank syariah serta memberikan masukan dan informasi kepada pemerintah dalam menentukan kebijakan perbankan, terutama yang berkaitan dengan bank syariah.

¹⁹Referensi dalam Mark Irving Lichbach, *Is Rational Choice Theory All of The Social Science* (Michigan: University of Michigan press, 2003), h. 60.

²⁰Fahmirrianda ramadhan referensi Analisis pengaruh kelompok referensi, religiusitas dan motivasi nasabah dalam pengambilan keputusan menabung di bank syariah

Oleh karena itu, pengambilan keputusan akan diambil ketika seseorang sudah menemukan solusi yang tepat dari beberapa alternatif yang ada untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Dalam menentukan solusi tersebut biasanya seseorang mengumpulkan informasi yang akurat membandingkan antara satu dengan lainnya.

Dari paparan diatas penyusun tertarik untuk mengkaji lebih jauh mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah untuk melakukan pengambilan keputusan dilihat dari segi religiusitas, kelompok referensi, motivasi dalam memilih bank syariah. Untuk itu penyusun mengadakan penelitian dalam rangka tugas akhir dengan judul: “*Pengaruh Religiusitas, Kelompok Referensi, Motivasi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Pada Nasabah Bank Syariah Kelurahan Surutanga Di Kota Palopo)*”.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas dapat disimpulkan pokok permasalahan yang terjadi dan menjadi fokus penelitian yaitu:

1. Apakah berpengaruh variabel religiusitas, kelompok referensi, dan motivasi terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah?
2. Variabel apakah yang paling dominan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis seberapa pengaruhnya faktor religiusitas, faktor kelompok referensi, faktor motivasi terhadap keputusan memilih bank syariah?

2. Untuk menganalisis variabel apakah yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.

D. *Manfaat Penelitian*

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik secara ilmiah maupun secara praktis. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. **Manfaat Ilmiah**

Memberikan pengetahuan tentang bank syariah sebelum mengambil keputusan menjadi nasabah.

2. **Manfaat Akademi**, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rujukan bagi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah di kelurahan Surutanga Kota Palopo, dan berguna juga untuk menjadi referensi bagi mahasiswa yang melakukan kajian dengan judul yang sama

3. **Manfaat Praktisi**

Secara praktisi penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan positif dan informasi bagi semua pihak, khususnya bagi bank syariah Kota Palopo dalam meningkatkan kualitas bank syariah yang berdampak pada kredibilitas bank syariah bagi masyarakat, dapat menambah wawasan pengetahuan menabung di bank syariah.

E. *Defenisi Operasional Variabel*

Untuk menghindari kekeliruan penafsiran terhadap variabel, kata dan istilah yang terdapat dalam judul, maka penulis merasa perlu untuk mencantumkan definisi dari variabel yang diteliti ini. Dimana penelitian ini

berjudul ***“Pengaruh Religiusitas, Kelompok Referensi, Dan Motivasi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah***

1. Religiusitas adalah keadaan dimana dalam diri seseorang dalam merasakan dan mengakui adanya kekuatan tertinggi yang menaungi kehidupan manusia dengan cara melaksanakan semua perintah Tuhan dan meninggalkan seluruh larangannya, sehingga hal ini akan membawa ketenangan dan ketentraman diri.

2. Kelompok referensi yaitu kelompok yang merupakan titik perbandingan secara langsung atau tidak langsung dalam pembentukan perilaku seseorang baik dalam informasi maupun dalam komunikasi. Kelompok referensi ini mencakup keluarga, perhimpunan/ organisasi, atau sekelompok teman dan tetangga

3. Motivasi merupakan kekuatan yang tersembunyi yang ada dalam diri kita yang mendorong untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Motivasi ini terbagi dua ada motivasi rasional dan motivasi emosional

a. Motivasi Rasional

Motif ini sangat erat kaitannya dengan tindakan-tindakan yang masuk akal atau rasional. Tindakan keputusan nasabah memilih bank tergolong rasional ketika mereka bertindak layaknya manusia ekonomi yang selalu mendasarkan pilihannya pada prinsip nilai guna satu barang atau jasa. Perilaku manusia dalam ekonomi memang terkait dengan urusan pilih-memilih

b. Motivasi Emosional

Emosional berasal dari kata emosi. Emosi pada manusia sangat erat kaitannya dengan kebutuhan terhadap kenyamanan personal. Kenyamanan, kebahagiaan, marah, terkejut, kesedihan dan lain-lain

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Berikut dipaparkan beberapa hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian, yaitu:

Studi tentang keputusan nasabah memilih bank syariah telah banyak dilakukan baik itu Bank Indonesia, lembaga peneliti, dan para sarjana. Penelitian seperti ini dianggap masih menjadi sebuah kebutuhan karena perubahan perilaku nasabah yang sangat cepat. Berikut akan disajikan beberapa penelitian yang membahas tentang keputusan nasabah dalam memilih bank syariah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih bank syariah di beberapa wilayah.

Penelitian yang dilakukan oleh Alfi Muflikhah Lestari dengan judul Pengaruh Religiusitas, Produk Bank, Kepercayaan, Pengetahuan dan Pelayanan terhadap keputusan menabung di bank syariah¹. Pengaruh produk bank terhadap keputusan utama menabung di bank syariah adalah produk yang inovatif berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan pengaruh religiusitas terhadap keputusan utama menabung di bank syariah adalah kepatuhan agama. Pengaruh kepercayaan terhadap keputusan utama menabung pada bank syariah adalah kemudahan bertransaksi. Dari

¹ Lutfi Majid 2016 (Pengaruh Religiusitas dan Promosi terhadap preferensi anggota dalam memilih produk simpanan Syariah) h.12

niali *Eigenvalue* masing-masing faktor bahwa faktor religiusitas sangat dominan sebanyak 71,184%²

Menurut Abdullah dan Majid dalam Jurnal Ekonomi Islam mengatakan bahwa hasil dari penelitian tersebut menunjukkan pengaruh religiusitas, pendapatan dan konsumsi mempunyai hubungan yang signifikan dengan perilaku menabung. Artinya, semakin tinggi religiusitas, pendapatan dan konsumsi seseorang, semakin tinggi pula kecenderungan seseorang menabung.³

Peneliti yang dilakukan Fahmirrianda Ramadhan 2013 universitas negeri sunan kalijaga Yogyakarta yang berjudul: Analisis Pengaruh Kelompok Referensi, Religiusitas dan Motivasi nasabah dalam pengambilan keputusan berasuransi syariah yang hasilnya motivasi lebih berpengaruh pada nasabah di yogyakarta dimana motivasi juga merupakan salah satu faktor mengambil keputusan. Seseorang yang dipengaruhi oleh dorongan kemauan sendiri memilih pembiayaan syariah berdasarkan motivasi ini karena merasa bahwa pembiayaan syariah dapat memenuhi kebutuhan yang diinginkan

Menurut peneliti yang di lakukan oleh Yessi Artianti (2013) Universitas Negeri Surabaya⁴, yang berjudul Pengaruh kelompok acuan dan Atmosfer restoran terhadap keputusan pembelian konsumen. Yang hasilnya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara kelompok referensi restoran secara simultan dan parsial. Syaikh

²Fahmirrianda Ramadhan Analisis Pengaruh Kelompok Referensi, Religiusitas dan Motivasi nasabah dalam pengambilan keputusan berasuransi syariah

³ Ibid h.9

⁴ Artanti Yessi 2013 Pengaruh kelompok acuan terhadap keputusan pembelian konsumen Surabaya h.12

mahmud Syalthut mengatakan bahwa syariah adalah peraturan dan hukum yang telah digariskan oleh Allah SWT untuk dipatuhi kaum muslimin. Syariah ini merupakan salah satu penghubung antara Allah SWT dengan umast manusia, maka jelas bahwa bank syariah merupakan bank yang berdasarkan aturan-aturan yang ada pada diri Islam.

Prinsip utama yang diikuti oleh bank syariah adalah :

- a. Larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi
- b. Melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan perolehan keuntungan zakat
- c. Memberikan zakat.

Penelitian yang dilakukan oleh Kharisma Faundria Amri⁵ dengan judul Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Nasabah dalam memilih Bank Syariah: Studi pada Bank Muamalat. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa lima urutan teratas yang menjadi pilihan utama nasabah karena (1) Nasabah sadar akan pemberlakuan sistem bunga adalah haram, (2) Dalam memilih Bank Nasabah mempertimbangkan prinsip syariah, (3) Tidak ada penalti yang dikenakan pada nasabah apabila melunasi lebih cepat (4) Bank Muamalat sesuai dengan prinsip syariah, (5) Denda keterlambatan pembayaran rendah. Dalam penelitian tersebut

⁵ Referensi Wahyu Utami 2013 Analisis pengaruh religiusitas, kelompok referensi dan motivasi terhadap keputusan menabung di bank syariah h.15

variabel religiusitas memberikan sumbangan terbesar yaitu sebesar 33,8% sedangkan variabel pemasaran memberikan sumbangan terkecil sebesar 7%⁶

Dari beberapa penelitian terdahulu yang penulis ungkapkan diatas, yang menjadi perbedaan dari penelitian yang akan dilakukan objek dan lokasi penelitian. Yang menjadi objek penulisan adalah Masyarakat nasabah bank syariah yang berada di Kelurahan Surutanga Kota Palopo sedangkan peneliti terdahulu Abdullah dan Majid Faktor-faktor mempengaruhi nasabah menabung di bank syariah. Meskipun nantinya terdapat kesamaan yang berupa kutipan atau pendapat-pendapat yang berkaitan dengan variabel agama, kelompok referensi, motivasi dan keputusan menjadi nasabah.

B. Kajian Pustaka

1. Bank Syariah

a. Sejarah Bank Umum Syariah

Sejak awal kelahirannya⁷, perbankan syariah era modern lahir sebagai lembaga keuangan yang berdasarkan etika. Pada rintisan paling awal, perbankan syariah mulai mewujud di negeri yang baru saja mengalami transisi kepemimpinan seiring lengsernya Hosni Mubarak di mesir. Bank ini mulai dibuka pada 1963 dan beroperasi sebagai *rural-social* bank disepanjang delta Sungai Nil dengan nama *Mit Ghamr Local Saving Bank*. Bank ini beroperasi dipedesaan Mesir dan berskala kecil,

⁶Lutfi Majid 2016 Pengaruh religiusitas dan promosi terhadap preferensi anggota dalam memilih produk simpanan Syariah

⁷ Bambang Rianto Rustam Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia 2012 h.5

namun mampu menjadi pemicu yang sangat berarti bagi perkembangan perbankan syariah modern. Kehadiran bank syariah ini lalu diikuti dengan pembukaan beberapa bank syariah lainnya di Pakistan, Kuwait Siprus, Bahrain, Uni Emirat Arab, Malaysia dan Mesir hingga akhirnya beroperasi di Indonesia pada tahun 1992 dengan lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) Sebagai Bank Umum Syariah (BUS) yang pertama di Indonesia.

Bank syariah pertama kali di Kota Palopo adalah Bank Muamalat didirikan pada tahun 2002 .Bank Syariah Mandiri didirikan pada tahun 2010 dan selanjutnya menyusul bank syariah lainnya diantara lain yaitu BRI Syariah didirikan pada tahun 2012 dan BNI Syariah didirikan pada tahun 2014 atas dasar Islam dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam dan dengan di dasari keinginan syariah untuk mengembangkan cabang wilayah Palopo sekaligus bisnis secara syariah untuk memasyarakatkan ekonomi syariah.

Syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait oleh Bank Islam itu adalah:

1. Larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi
2. Melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan perolehan keuntungan yang sah
3. Memberikan zakat.

Bank syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan renaissance Islam modern dan neorevivalis dan modernis. Tujuan utama utama dari pendirian lembaga

keuangan berlandaskan etika ini adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Alquran dan As-sunnah. Lebih khususnya untuk mendirikan

Bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia sebagai hasil kerja tim perbankan. Akte pendirian pertama bank syariah di Indonesia di Bank Muamalat Indonesia ditandatangani pada tanggal 1 November 1991, pada saat penandatanganan akte pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp.84 milyar

- b. Sistem Operasional/ penggunaannya dalam bank syariah⁸ ada 9 yaitu :
- 1) Berdasarkan pada prinsip investasi bagi hasil
 - 2) Menggunakan prinsip jual beli
 - 3) Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan
 - 4) Melakukan investasi yang halal saja
 - 5) Setiap produk dan jasa yang diberikan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah
 - 6) Dilarang nya gharar dan maysir
 - 7) Menciptakan keserasian diantara keduanya
 - 8) Tidak memberikan dana secara tunai, tetapi memberikan barang yang dibutuhkan
 - 9) Bagi hasil menyeimbangkan sisi liabilitas (harta diam) dan aset (harta bergerak)

⁸ Bambang Rianto Manajemen Resiko Perbankan Syariah di Indonesia Astra Jakarta h.9

c. Pengertian bank syariah

Bank syariah⁹ adalah bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada masyarakat/ nasabah. Imbalan yang diterima oleh bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariah Islam.

Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana dan menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan pada umumnya dalam akad jual beli dan kerja sama usaha. Imbalan yang diperoleh dalam margin keuntungan, bentuk kerja sama dan atau bentuk lainnya sesuai dengan syariah Islam produknya dikembangkan berlandaskan pada Alquran dan hadits Nabi SAW. Atau dengan kata lain,

Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.¹⁰ Didalam Islam bunga bank adalah riba.

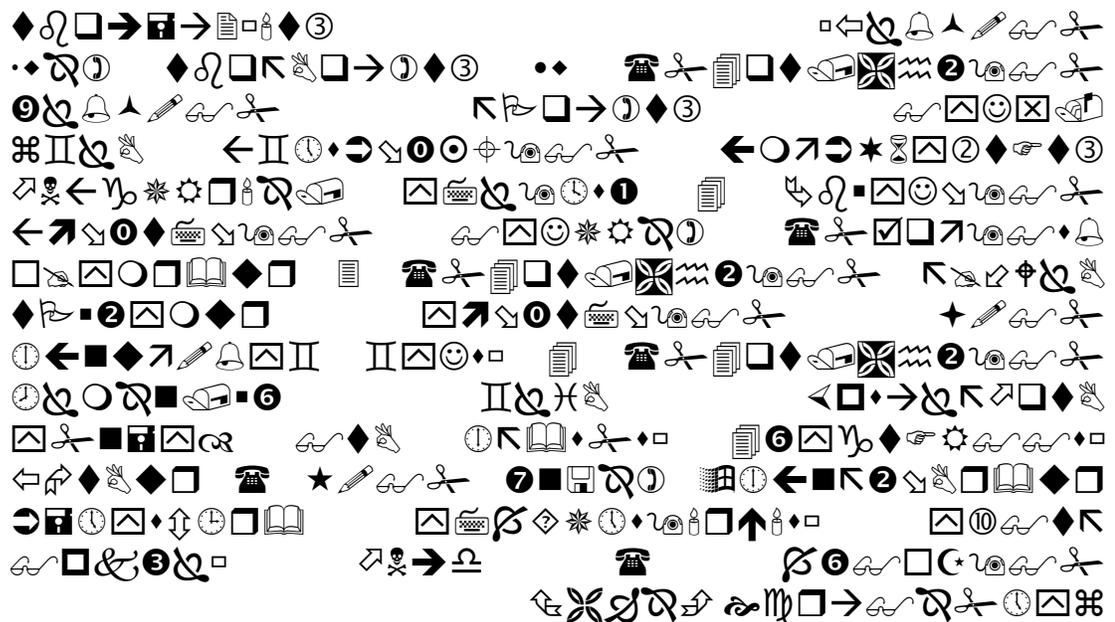
⁹ Ismail MBA, Ak Perbankan Syariah h.32

¹⁰ Bambang Rianto Manajemen Resiko Perbankan Syariah di Indonesia Astra Jakarta h.13

Riba (ziyadah) merupakan tambahan yang diambil atas adanya suatu utang piutang antara dua pihak atau lebih yang telah diperjanjikan pada saat awal dimulainya perjanjian¹¹

Perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan *renaissance* Islam modern: *neorevivalis* dan modernis tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berdasarkan etika ini adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonomny berlandaskan Alquran dan As-Sunnah¹²

Sejatinya masyarakat muslim yang menggunakan jasa perbankan menganggap bahwa bunga adalah riba. Hal ini secara tegas dinyatakan dalam menganggap bahwa bunga adalah riba. Hal ini secara tegas dinyatakan dalam Alquran yaitu dalam Surat Al-Baqarah ayat 275, yang berbunyi:



¹¹ Ibid h.11

¹² Muhammad Syafi’I Antonio 2001 Gema Insani buku andalan h.18

Terjemahnya :

Orang-orang yang Makan (mengambil) riba, tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Adapun dalam Surat Al-Baqarah 282 :



Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya.

Tentang keharaman bunga bank yang menyamakan antara bunga dengan riba, menjadi penegas bagi eksistensi perkembangan perbankan syariah kedepan. Fatwa ini diharapkan mampu memajukan industri perbankan syariah, karena memacu perbankan syariah untuk meningkatkan kualitas dan jangkauan akses layanannya. Fatwa ini juga diharapkan bisa memotivasi masyarakat untuk

menyalurkan aspirasinya finansialnya berinvestasi dan menggunakan layanan bank syariah.

Pendukung bank Islam melihat, sistem bunga mengakibatkan tambahan atas nominal hutang menjadi berlipat ganda. Pinjaman mengarah kepada beratnya beban yang harus dipikul oleh peminjam untuk mengembalikan hutangnya.¹³

Dilihat dari aspek sosialnya, penerapan metode bunga terbukti menimbulkan akibat yang kurang baik, karena bunga meningkatkan kecenderungan dikuasainya kekayaan oleh segolongan kecil orang saja, menghilangkan kepedulian terhadap sesama, adanya ketidakadilan karena risiko ditanggung oleh satu pihak saja. Penerapan metode bunga dan metode bagi hasil dalam perekonomian

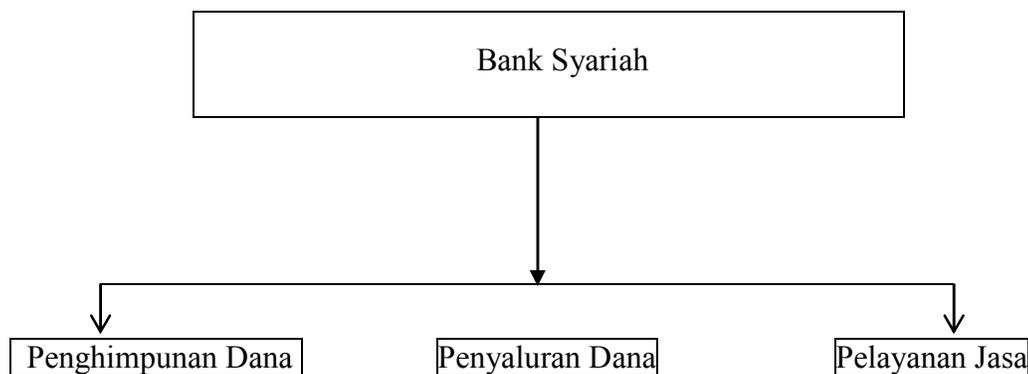
Pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan stabil di suatu negara memerlukan tingkat bunga kredit yang rendah. Tingkat bunga simpanan yang tinggi di suatu negara sering kali mencerminkan tingginya tingkat inflasi, tingginya suku bunga bank diluar negeri, dan tingginya persaingan antarbank yang semuanya mengindikasikan tidak sehatnya kondisi ekonomi suatu negara. Perbankan, diatur bahwa fungsi utama perbankan nasional adalah sebagai lembaga penghimpun dan penyalur dana masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam undang-undang tersebut dijelaskan asas dan tujuan perbankan syariah menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Perbankan mempunyai fungsi intermediasi, yaitu

¹³ Muhammad Syafi'I Antonio 2001 Gema Insani buku andalan h.37

sebagai media yang menghubungkan pihak-pihak yang mempunyai kelebihan dana dengan pihak-pihak yang kekurangan dana.¹⁴

Peran perbankan syariah untuk mempercepat pertumbuhan perekonomian suatu daerah di Indonesia semakin baik dalam rangka mewujudkan suatu perekonomian yang berimbang. Termasuk salah satu dukungan yang harus dilakukan pemerintah dalam pengembangan perbankan syariah di Indonesia yaitu seperti dengan adanya kebijakan dual banking sistem artinya dimana perbankan konvensional dibolehkan membuka unit usaha perbankan syariah. Saat ini bank menjadi salah satu kegiatan usaha yang memegang peran penting dalam perekonomian Indonesia.

Fungsi utama bank syariah



Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu:¹⁵

¹⁴*Ibid*, h.40

¹⁵ Ismail, MBA., Ak “ Perbankan syariah, Kencana: Edisi 1 (2011), h. 39-41.

Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah

1. Penghimpun dana masyarakat

Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al-wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *al-mudharabah*.

2. Penyaluran dana kepada masyarakat

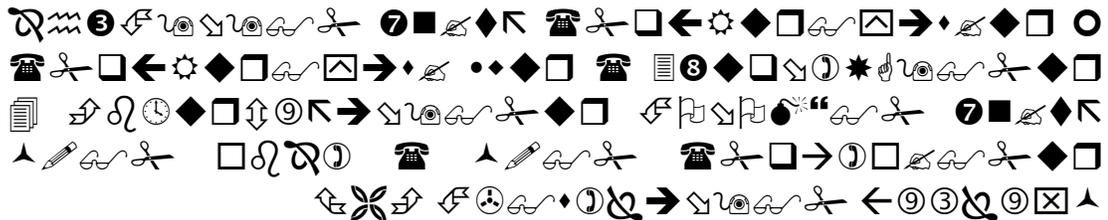
Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank syariah dan memperoleh *return* atas dana yang disalurkan. *Return* atau pendapatan yang diperoleh bank atas penyaluran dana ini tergantung pada akadnya. Bank menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan bermacam-macam akad, antara lain akad jual beli dan akad kemitraan atau kerja sama usaha.

Secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu:¹⁶

A. Pembiayaan dengan prinsip jual-beli

¹⁶ Ibid h.42

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Allah berfirman dalam surat Al-Maidah ayat 2:



Terjemahnya :

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

a. Pembiayaan Murabahah

Murabahah (*al-bai' bi tsaman ajil*) lebih dikenal sebagai murabahah saja. *Murabahah*, yang berasal dari kata ribhu (keuntungan), adalah transaksi jual-beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Dalam perbankan, murabahah selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil, atau muajjal*).

b. Pembiayaan Salam

Salam adalah transaksi jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual.

c. Pembiayaan Isthisna

Produk isthisna' menyerupai produk *salam*, tapi dalam Isthisna' pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran.

B. Prinsip Sewa (Ijarah)

Transaksi Ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan).

a. Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

b. Pembiayaan Musyarakah

Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Ecara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerja sama dapat berupa dana, barang perdagangan (*trading asset*), kewiraswastaan (*entrepreneurship*), kepandaian (*skill*), kepemilikan (*property*), peralatan (*equipment*), atau *intangible asset* (seperti hak paten atau *goodwill*), kepercayaan/reputasi (*credit worthiness*).

c. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul al-maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam panduan kontribusi 100% modal kas dari *shahibul al-maal* dan keahlian dari *mudharib*.

C. Tujuan Bank Syariah

Bank syariah memiliki tujuan yang lebih luas dibandingkan dengan bank konvensional, berkaitan dengan keberadaannya sebagai intitusi komersial dan kewajiban moral yang disandangnya, bank syariah memiliki tujuan sebagai berikut:¹⁷

- a. Menyediakan lembaga keuangan perbankan sebagai sarana meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat. Pengumpulan modal dari masyarakat dan pemanfaatannya kepada masyarakat diharapkan dapat mengurangi kesenjangan sosial guna tercipta peningkatan pembangunan nasional yang semakin mantap.
- b. Meningkatnya partisipasi masyarakat banyak dalam proses pembangunan karena keengganan sebagian masyarakat untuk berhubungan dengan bank yang disebabkan oleh sikap menghindari bunga telah terjawab oleh bank syariah.
- c. Membentuk masyarakat agar berpikir secara ekonomis dan berperilaku bisnis untuk meningkatkan kualitas hidupnya.

D. Karakteristik Bank Syariah

¹⁷.Ismail, MBA.,Ak *Perbankan Syariah* 2011, h. 39.

Dalam menjalankan aktivitasnya, bank syariah menganut prinsip-prinsip sebagai berikut:¹⁸

a. Prinsip keadilan

Dengan sistem operasional yang berdasarkan '*profit and loss sharingsystem*', bank Islam memiliki kekuatan tersendiri yang berbeda dari sistem konvensional. Perbedaan ini nampak jelas bahwa dalam sistem bagi hasil terkandung dimensi keadilan dan pemerataan. Berbeda dari itu, bank-bank konvensional dengan sistem bunga memandang dan memberlakukan bahwa kekayaan yang dimiliki peminjam menjadi jaminan atas peminjamannya.

Adapun menurut peneliti prinsip-prinsip bank syariah. Ia mencatat empat hal pokok yang dijadikan konsiderasi dalam membangun sistem ekonomi syariah. *Pertama* kontrak (akad) harus adil dan nyata, tak ada hubungan bisnis yang hirarki. *Kedua*, tak adanya unsur spekulasi. *Ketiga*, tak adanya unsur bunga (riba). *Keempat*, adalah pemakluman. Artinya, dalam hubungan bisnis Islami tak dikenal sistem 'penalti' bila rekanan bisnis memang benar-benar bangkrut. Konsep syariah mengajarkan menyangga usaha secara bersama, baik dalam membagi keuntungan atau sebaliknya menanggung kerugian.

b. Prinsip Kesederajatan

Bank syariah menempatkan nasabah penyimpan dana, nasabah penggunaan dana, maupun Bank pada kedudukan yang sama dan sederajat. Konsep syariah mengajarkan menyangga usaha secara bersama, baik dalam membagi keuntungan

¹⁸ Ibid h.40

atau sebaliknya menanggung kerugian. Anjuran itu antara lain adalah transparansi dalam membuat kontrak, penghargaan terhadap waktu, amanah. Bila ketiga syarat tersebut dipenuhi, model transaksi yang terjadi bisa mencapai apa yang disebut di muka kontrak yang menghasilkan kualitas terbaik

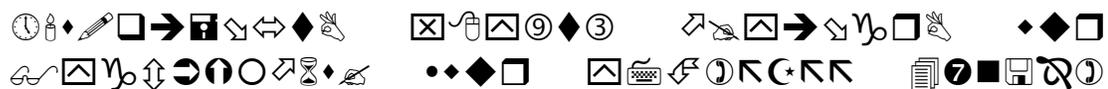
c. Prinsip Ketentraman

Menurut falsafah Alquran, semua aktivitas yang dapat dilakukan oleh manusia patut dikerjakan untuk mendapatkan *falah* (ketentraman, kesejahteraan atau kebahagiaan), yaitu istilah yang dimaksudkan untuk mencapai kesempurnaan dunia dan akhirat. Tujuan dan aktivitas ekonomi dalam perspektif Islam harus diselaraskan dengan tujuan akhir yaitu pada pencapaian *falah*. Prinsip ini menghubungkan prinsip ekonomi dengan nilai moral secara langsung.

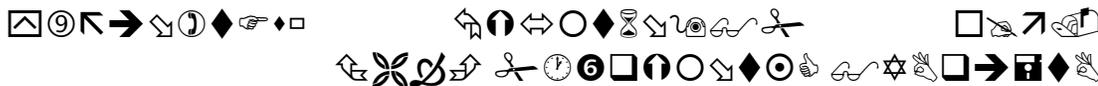
E. Menabung di bank syariah

Menabung adalah¹⁹ dianjurkan oleh Islam seseorang yang disiplin menabung berarti mempunyai perencanaan keuangan untuk masa depan mereka. Perencanaan keuangan berarti ada harapan yang ingin dicapai dalam kehidupan baik duniawi maupun akhirat maka dari itu sebaiknya menabung di bank syariah karena dimana sesuai dengan Alquran dan Hadits

Qs. Al-Furqaan ayat 29 :



¹⁹ [http Bina Ukhuwah Moch Faqih Menabung dalam Pandangan Islam/ Manfaat menabung di Bank Syariah h.25](http://Bina%20Ukhuwah%20Moch%20Faqih%20Menabung%20dalam%20Pandangan%20Islam/Manfaat%20menabung%20di%20Bank%20Syariah%20h.25)



Terjemahnya :

Dan²⁰ janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah kamu terlalu mengulurkannya, karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal. Maksudnya: jangan kamu terlalu kikir, dan jangan pula terlalu boros dan lebih baik ingat hari esok sebaiknya menabung

Ayat ini memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/takwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya²¹

Hadist Riwayat Bukhari: “Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu.” hadis ini dengan secara tegas Nabi Muhammad SAW menganjurkan untuk menabung²²

Banyak manfaat yang akan di dapatkan ketika menabung di bank syariah

Adapun manfaat ketika menabung di bank syariah yaitu :

1. Terhindar Dari Riba
2. Berdasarkan syariah Islam / sistem bagi hasil
3. Aman

Ayat ini memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/takwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya.²³

²⁰ *Al-Quraan dan Terjemahnya: Kitab Suci Al-Quraan Departemen Agama Republik Indonesia*, (Jakarta: Lubuk Agung Bandung, 1989)

²¹ Ibid 40

²² http syahadat manfaat untuk menabung Muh.Syafaat

3. Pelayanan Jasa

Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang (transfer), pemindahbukuan, penagihan surat berharga, kliring, *letter of credit*, inkaso, garansi bank, dan pelayanan jasa bank lainnya.²⁴

Hadis riwayat bukhari: “Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu.” Hadist ini dengan secara tegas Nabi Muhammad SAW menganjurkan untuk menabung

2. Pengaruh

Pengaruh adalah suatu daya atau kekuatan yang timbul dari sesuatu, baik itu orang maupun suatu benda serta segala sesuatu yang ada di alam sehingga mempengaruhi apa-apa yang ada di sekitarnya

Seseorang nasabah/konsumen didalam meperoleh barang atau jasa, tidak hanya ingin memiliki barang atau jasa, tetapi ada faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku seorang nasabah, yaitu:

- a. Pengaruh Lingkungan²⁵, dalam perilaku konsumen pengaruh lingkungan ini dipengaruhi oleh budaya, kelas sosial pengaruh individu dan situasi

²³Ibid h.40

²⁴ Ibid h.42-43

²⁵ [http Widiyanta 2005](http://Widiyanta2005.blogspot.com) Defenisi Religiusitas Pengaruh nasabah mengambil keputusan Putra's Blog h.25

- b. Perbedaan individu, dalam perilaku konsumen, perbedaan individu ini dipengaruhi oleh sumber daya konsumen, motivasi dan keterlibatan, pengetahuan, sikap, kepribadian, gaya hidup dan demografi.
- c. Proses psikologis, dalam perilaku konsumen, proses psikologis ini dipengaruhi karena adanya pengolahan informasi, pembelajaran, perubahan sikap dan perilaku

Masing-masing informasi tersebut memberikan pengaruh yang berbeda-beda kepada seseorang dalam mengadopsi produk. Keyakinan terhadap sesuatu mendorong untuk mencoba produk tersebut, banyak orang yang menerima suatu produk dengan berbagai alasan. Mereka puas karena telah mendapatkan yang sesuai dengan yang diharapkan. Kepuasan pelanggan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja atau hasil suatu produk dan harapan-harapannya.

3. Religiusitas/ Agama

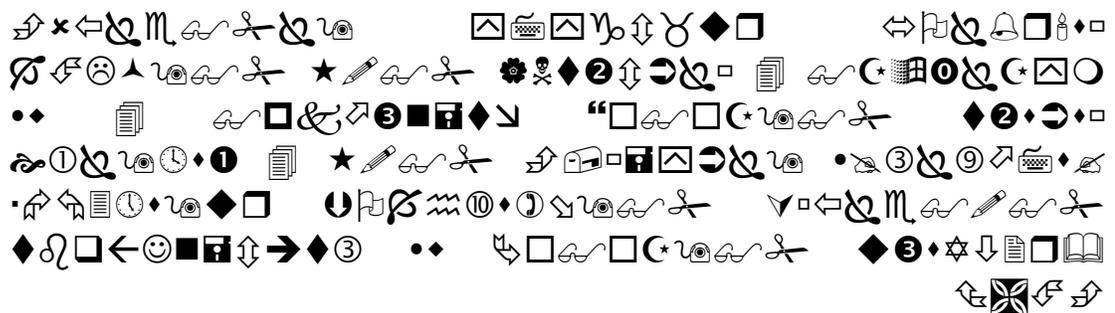
Religiusitas berasal dari kata *religion* (agama) dari Inggris, yang berarti undang-undang atau hukum. Kemudian dalam bahasa Arab ad-din yang berarti kata ini mengandung arti menguasai, menundukkan, patuh, utang, balasan, kebiasaan dan religio religare yang berarti mengikat.

Maksudnya adalah suatu kewajiban, aturan-aturan, keyakinan dan kepercayaan yang harus dilaksanakan, yang kesemuanya itu berfungsi untuk mengikat dan mengukuh diri seseorang atau sekelompok orang dalam hubungannya dengan Tuhan

atau sesama manusia, serta alam sekitar kata ini mengandung arti menguasai, menundukkan, patuh, utang, balasan, kebiasaan. Sedangkan dari kata *religi* (latin) atau *relegere* berarti mengumpulkan dan membaca.²⁶

Sedangkan religius menurut Islam adalah menjalankan aturan dan kepercayaan yang pasti untuk membimbing manusia dalam tindakan terhadap Tuhan secara menyeluruh yang sesuai syariah Islam. Allah berfirman dalam surat At-Taubah ayat

30



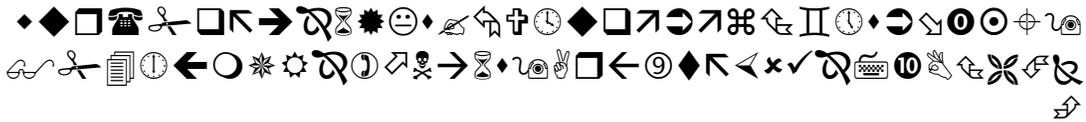
Terjemahnya:

Maka hadapkanlah wajahmu dengan Lurus kepada agama Allah; (tetaplah atas) fitrah Allah yang telah menciptakan manusia menurut fitrah itu. tidak ada peubahan pada fitrah Allah. (Itulah) agama yang lurus; tetapi kebanyakan manusia tidak mengetahui, Fitrah Allah: Maksudnya ciptaan Allah. manusia diciptakan Allah mempunyai naluri beragama Yaitu agama tauhid. kalau ada manusia tidak beragama tauhid, Maka hal itu tidaklah wajar. mereka tidak beragama tauhid itu hanyalah lantaran pengaruh lingkungan.

Adapun Allah berfirman dalam Alquran surat Al-Baqarah ayat 208:



²⁶ Lutfi Majid, Pengaruh Religiusitas dan Promosi terhadap preferensi anggota dalam memilih produk simpanan wadi’ah Ya ad-dhamanah di koperasi jasa keuangan Syariah (KJKS) Baitul tamwil Muhammadiyah (BTM) Yogyakarta h.15



Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu.

Agama ialah kekuatan kodrat (pedoman hidup) Yang Maha mengatasi, menguasai, menciptakan, dan mengawasi alam semestah yang telah menganugrahkan kepada manusia suatu watak rohani, supaya manusia dapat hidup terus menerus setelah tubuhnya mati. Dalam agama yang harus diterapkan adanya budi pekerti.

Dan budi pekerti itu dapat dibagi menjadi empat kelompok dasar²⁷, yaitu :

- 1) Dasar keimanan, yaitu keimanan kepada Allah, hari kemudian, para malaikat, Kitab Suci dan para Nabi ini semua mengandung makna kejelasan makna hidup dan ajaran suci yang universal
- 2) Dasar bakti sosial dengan mendemarkan sebagian dari harta yang kita cintai untuk menolong keluarga dekat, anak-anak yatim, kaum miskin, orang terlantar dalam perjalanan, peminta-minta, dan guna mendukung usaha menghapuskan perbudakan.
- 3) Dasar ritual dan peribadatan, untuk menjaga dan meneguhkan komitmen batin tadi, khususnya dengan sungguh-sungguh mengerjakan atau menegakkan sembahyang, dan dengan ikhlas membayar zakat

²⁷ Nurcholish Madjid Cendekiawan dan Religiusitas Masyarakat 1999 h.2

- 4) Dasar kualitas kepribadian, yaitu teguh menepati janji dan tabah dalam keadaan sulit apapun.



Terjemahnya:

Dan orang-orang yang beriman serta beramal saleh, mereka itu penghuni surga; mereka kekal di dalamnya.

Religiusitas membahas masalah tingkat kesalehaan atau ketaatan manusia dalam beragama, sedangkan spiritualitas membahas tentang makna atau tujuan dari setiap tindakan manusia termasuk spritualitas pada nasabah bank syariah memilih pengaruh positif terhadap motif nasabah memilih bank syariah.²⁸Spiritual merupakan inti dari komponen-komponen yang dimiliki manusia

Sebagai inti dari komponen yang dimiliki manusia, spiritual adalah sesuatu yang memotivasi manusia untuk berperilaku baik. Inilah yang menyebabkan adanya perbedaan tingkat spiritualitas. Berdasarkan asumsi ini, ada dugaan ketika memilih menjadi nasabah bank syariah dengan konteks niat baik seperti ingin menabung untuk masa depan atau menyisihkan sebagian harta untuk amal (zakat dan sedekah), hal tersebut dipengaruhi oleh kualitas spiritual yang baik

²⁸ Adzan Noor Bakri, *Spiritual Marketing*, 2016. Penerbit Deepublish (CV Budi Utama)Yogyakarta h.35

Sehingga agar mencapai tujuan itu maka ajaran Islam berintikan kepada ajaran yang mengatur hubungan manusia dengan Tuhan dan ajaran mengatur hubungan manusia dengan sesamanya. Religiusitas lebih mengarah pada kualitas penghayatan dan sikap hidup seseorang berdasarkan nilai-nilai luhur keagamaan yang diyakini.

Religius menurut Islam adalah menjalankan ajaran agama secara menyeluruh.

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Religiusitas

Ada empat faktor yang mempengaruhi religiusitas seseorang yaitu²⁹:

- 1) Faktor sosial yaitu semua pengaruh sosial seperti pendidikan dan pengaruh orang tua, tradisi, ataupun tekanan sosial
- 2) Faktor alami, moral efektif, yaitu pengalaman yang alami seperti konflik moral atau pengalaman emosional
- 3) Faktor Kebutuhan, seperti kebutuhan rasa aman, cinta, harga diri, kebutuhan yang timbul karena ada kematian
- 4) Faktor Intelektual yaitu berhubungan dengan proses pemikiran verbal terutama dalam pembentukan keyakinan-keyakinan beragama.

4. Kelompok Referensi

A. Pengertian Kelompok Referensi

Kelompok referensi adalah kelompok yang merupakan titik perbandingan secara langsung atau tidak langsung dalam pembentukan perilaku seseorang. Kelompok

²⁹ Lutfi Majid referensi yang berjudul Pengaruh Religiusitas dan Promosi terhadap keputusan menabung di pembiayaan Syariah

rujukan ini mencakup keluarga, perhimpunan, serikat buruh atau sekelompok teman dan tetangga³⁰

Adapun beberapa macam dari sudut pandang kelompok adalah dilihat dari segi persepsi, motivasi tujuan, interdependensi (saling bergantung satu dengan yang lain) struktur serta dari segi interaksi.

Kelompok Referensi adalah setiap orang atau sekelompok orang memberikan rujukan positif bagi seseorang. Kelompok referensi secara umum ialah sekelompok orang yang mempengaruhi /memberikan informasi positif kepada orang lain. Perilaku konsumen dipengaruhi oleh kelompok referensi dimana mereka menjadi anggota di dalamnya. Setiap kelompok juga mengembangkan rangkaian sikap dan kepercayaan sendiri yang bisa menjadi norma bagi perilaku anggotanya. Para remaja sering meniru pakaian atau perilaku kelompok orang lain yang menjadi idolanya.³¹

Ada empat kelompok referensi atau rujukan yang berkaitan erat dengan konsumen, yaitu: kelompok persahabatan, kelompok belanja, kelompok kerja, masyarakat maya dan kelompok tindakan konsumen.

a. Kelompok Persahabatan. Konsumen membutuhkan teman dan sahabat sesamanya. Mempunyai teman atau sahabat merupakan naluri dari konsumen sebagai makhluk social. Sahabat dari konsumen akan memenuhi beberapa kebutuhsn konsumen akan bersama, kebutuhan rasa, aman kebutuhan mendiskusi

³⁰ Simamora Karakteristik 2003 h. 45

³¹ Sciffman dan Kanuk referensi dari judul Pengaruh religiusitas, kelompok referensi, motivasi terhadap keputusan mengambil asuransi syariah (2009)

baik pribadi atau masalah dari luar. Sahabat memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap perilaku seseorang. Pendapat atau keinginan teman seringkali dapat mempengaruhi keputusan seseorang dalam membeli atau memilih merek suatu produk. Semakin lama persahabatan terjalin, atau semakin yakin atau percaya seseorang kepada sahabatnya maka semakin besar pengaruhnya terhadap pengambilan keputusan seseorang atau konsumen.

- b. Kelompok belanja. Kelompok belanja adalah dua atau lebih konsumen yang berbelanja bersama dan pada waktu yang sama. Kelompok belanja ini biasanya disebut juga kelompok teman atau kelompok keluarga karena dimana bertemu pada saat berada di toko untuk membeli produk yang sama.
- c. Kelompok kerja. Konsumen yang telah bekerja akan berinteraksi dengan teman-teman sekerjanya baik dalam tim kecil maupun tim besar. Interaksi yang sering dari teman-teman sebagai kelompok kerjanya dapat mempengaruhi perilaku konsumsi dan pengambilan keputusan konsumen dalam membeli suatu produk.
- d. Kelompok atau masyarakat maya. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi seperti computer dan internet telah melahirkan suatu kelompok masyarakat maya. Masyarakat maya memiliki jangkauan yang sangat luas memiliki sifat yang tidak terbatas. Konsumen dari anggota kelompok masyarakat maya akan sering mengakses informasi yang dibutuhkan untuk mengambil keputusan dalam pemilihan atau pembelian suatu produk. Dari itulah masyarakat

maya memberikan pengaruh besar pada pengambilan keputusan seseorang konsumen.

B. Macam-macam Kelompok

Kenyataannya, masyarakat memiliki bermacam-macam kelompok yang berbeda satu dengan yang lain. Misalnya, ada kelompok belajar, kelompok majelis, kelompok main catur, kelompok balap motor dan kelompok lainnya. Namun demikian, ada kelompok yang secara otomatis seseorang masuk ke dalamnya misalnya kelompok keluarga. Seseorang akan dengan sendirinya masuk dalam kelompok keluarga yang bersangkutan (Penner 1987)³²

Berkaitan dengan macamnya, kelompok dapat dibedakan atas:

- a. Besar kecilnya kelompok atau ukuran kelompok; ada kelompok yang kecil dan ada kelompok yang besar. Menurut Shaw (1997), kelompok kecil adalah kelompok yang terdiri atas 20 orang atau kurang,
- b. Tujuan; Orang-orang yang mempunyai tujuan sama akan membentuk suatu kelompok tersendiri, misalnya kelompok belajar dan kelompok koperasi
- c. Value (nilai); Orang-orang yang mempunyai nilai sama akan membentuk suatu kelompok, misalnya kelompok keagamaan
- d. Duration (waktu lamanya); Dalam hal ini ada kelompok yang jangka waktunya relatif pendek misalnya kelompok belajar umum waktunya relatif pendek, apabila tujuannya sudah tercapai, lalu bubar. Hal ini berbeda dengan kelompok keluarga yang relatif cukup lama, misalnya kelompok keluarga.

³² Bimo Walgito Psikologi Kelompok 2010 h.10

- e. Scope of activities. Misalnya keluarga merupakan kelompok yang mengandung banyak aktivitas. Hal ini berbeda misalnya dengan kelompok belajar yang aktivitasnya sangat terbatas
- f. Minat; Orang-orang yang mempunyai minat sama akan membentuk kelompok tersendiri, misalnya kelompok pemancing dan kelompok penunggang kuda.
- g. Daerah asal; Orang-orang yang berasal dari daerah sama akan membentuk kelompok, misalnya kelompok mahasiswa dan kelompok orang-orang yang berasal dari daerah Wonosari dan sebagainya.
- h. Formalitas; Ada kelompok yang formal dan ada kelompok yang informal. Misalnya kelompok profesi pembimbing pada umumnya merupakan kelompok formal sedangkan kelompok orang-orang jalan pagi informal.

Dengan demikian macam-macam seperti yang di sebutkan di atas kita dapat menyimpulkan bahwa kelompok terbentuk atas dasar kesamaan tertentu. Kesamaan misalnya adalah kesamaan dalam jenis kelamin, ras, tingkat pendidikan, umur, agama, atau pekerjaan.

Efektifitas pengaruh kelompok referensi pada perilaku konsumen bervariasi, tergantung pada produknya dan tersedianya informasi tentang produk untuk konsumen. Semakin sedikit informasi atau pengalaman seseorang terhadap produk tertentu maka semakin kuat pengaruh kelompok referensi. Pengaruh cenderung

sangat kuat jika produk tersebut dilihat oleh orang lain yang dihormati oleh konsumen.

Jenis- jenis kelompok referensi yaitu:

Jenis kelompok referensi	Perbedaan dan karakteristi
Formal/Informal	Formal memiliki struktur yang jelas (kelompok kerja di kantor), informal tidak (kelompok persahabatan atau teman kuliah)
Primer/Skunder	Primer melibatkan interaksi langsung adanya tatap muka (keluarga atau saudara) sedangkan sekunder tidak (teman yang tinggal di rumah apartemen yang sama)
Keanggotaan	Seseorang yang menjadi anggota formal dari keanggotaan kelompok referensi
Aspirasional	Seseorang bercita-cita bergabung atau menandingi kelompok referensi aspirasional
Disosiatif	Seseorang berupaya menghindari atau menolak kelompok referensi desosiatif

Sumber Setiadi (2008)

Pada dasarnya seseorang ingin bergabung dengan sebuah kelompok referensi untuk tiga alasan, untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat dan atau pengetahuan yang berharga, untuk mendapatkan penghargaan atau menghindari hukum, dan untuk mendapatkan makna yang berguna untuk membangun, memodifikasi atau memelihara konsep pribadi mereka. Pengaruh yang akan diberikan dari beberapa

kelompok referensi di atas adalah pengaruh informasional, utilitarian dan ekspresi nilai.

a. Pengaruh informasional

Kelompok referensi disini memberikan informasi yang berguna untuk konsumen yang lain tentang diri mereka sendiri, orang lain, atau aspek lingkungan fisik seperti produk dan jasa. Informasi ini dapat dilaksanakan secara langsung baik secara verbal atau melalui demonstrasi

b. Pengaruh utilitarian

Kelompok referensi dalam kelompok ini memiliki kontrol atas imbalan hukuman yang penting. Konsumen biasanya menyesuaikan diri dengan keinginannya, jika mereka percaya bahwa kelompok tersebut dapat mengontrol imbalan dan hukuman

c. Pengaruh ekspresi atau nilai

Kelompok referensi dapat dapat mempengaruhi konsep pribadi seseorang. Sebagai suatu unit budaya, kelompok referensi sekaligus memiliki dan menciptakan makna budaya (kepercayaan, nilai, sasaran, norma perilaku dan gaya hidup). Dengan menyamakann dan menggabungkan diri dengan kelompok referensi tersebut, konsumen mendapatkan sebagian dari makna tersebut menggunakan dalam proyek pengembangan pribadi mereka.³³

Kelompok memiliki pengaruh yang kuat apabila mampu :

³³ Fahmirrianda referensi berjudul Analisis Pengaruh Kelompok referensi, religiusitas dan motivasi terhadap keputusan berasuransi syariah, 2013 h.21

- a. Menginformasikan atau membuat individu lebih menyadari keberadaan produk atau merek tertentu³⁴
- b. Memberikan kesempatan untuk membandingkan (Dalam interaksi berbagai pengalaman, menyampaikan ide dan bertanya kepada yang lain
- c. Mempengaruhi individu untuk mengadopsi sikap.
- d. Keputusan individu untuk menggunakan produk yang sama dengan yang digunakan kelompok. Kelompok yang kuat dalam memberikan rekomendasi dan bahkan mengharuskan anggotanya untuk menggunakan kekuatan suatu produk tentu mempunyai pengaruh yang kuat

5. Motivasi

Motivasi merupakan kekuatan yang ada pada diri seseorang yang mendorong atau menggerakkan untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan, dalam hal ini mencapai kemaslahatan. Dalam dunia perbankan motivasi akan selalu berpengaruh pada proses peningkatan jumlah nasabah, sehingga motivasi harus mendapat perhatian khusus karena hal itu bisa mendorong proses dan kemajuan perbankan itu sendiri.

Motivasi disini merupakan salah satu prasyarat yang sangat penting dalam proses peningkatan jumlah nasabah. Fasilitas pelayanan nasabah yang bagus, berkualitas, saling menguntungkan, kenyamanan, rasa percaya diri, dan fasilitas pendukung lainnya akan sia-sia jika tidak ada motivasi ketertarikan nasabah untuk menabung di bank syariah

³⁴ Suryani 2013 referensi preferensi masyarakat memilih bank syariah h.15

Motivasi adalah kekuatan yang tersembunyi yang ada dalam diri kita yang mendorong untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Motivasi seseorang memiliki kebutuhan yang banyak dalam waktu tertentu. Kebutuhan muncul dari tekanan biologis seperti lapar, haus, dan tidak nyaman. Kedua pengetahuan atau pembelajaran meliputi proses perubahan tingkah laku seseorang yang timbul dari pengalaman.

Agama menjadi salah satu motivasi masyarakat di Kel Surutanga untuk menabung di bank syariah, namun dengan mayoritas penduduk muslim dan tingkat keimanan kepercayaan. Seharusnya bank syariah mampu untuk bersaing dengan bank konvensional yang menggunakan variabel bunga yang diharamkan dalam Islam.

- a. Motivasi adalah keinginan (desires, wants) tujuan (aims,goals) kebutuhan (needs), dorongan (drives), motif,sikap, insentif
- b. Motivasi adalah dorongan dalam diri yang berhubungan dengan tingkat, arah usaha yang dilakukan seseorang
- c. Motivasi internal dorongan (drives) dan perilaku (attitude). Kita semua termotivasi, baik positif maupun negative³⁵

Motivasi dapat diartikan sebagai keadaan kejiwaan dan sikap mental manusia yang memberikan energi, mendorong kegiatan, dan mengarah atau menyalurkan perilaku ke arah mencapai kebutuhan yang memberikan kepuasan atau mengurangi ketidak seimbangan.

³⁵ Ahmad Tanzeh,Suyitno 2006: Dasar-dasar penelitian Surabaya: Elkaf Alwisol Psikologi,Kepribadian Malang: Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang h. 13

Isu perilaku nasabah bank syariah masih tetap menjadi perbincangan yang hangat. Memahami perilaku nasabah tidaklah mudah. Mereka (nasabah) terkadang harus terus terang menyatakan kebutuhan dan keinginannya. Namun sering juga mereka bertindak sebaliknya. Mereka juga mungkin tidak memahami motif dari setiap keputusan dan sikap mereka, sehingga sering kali terjadi perubahan pikiran secara mendadak pada detik-detik terakhir. Pola pikir dalam bertindak pun masih menjadi perdebatan yang hangat.

Motif adalah sesuatu yang sangat kompleks dalam perilaku pelanggan termasuk perilaku nasabah bank syariah. Persoalan bagaimana cara melakukan pemenuhan kebutuhan hidup selalu dihadapi oleh semua makhluk hidup dari zaman dahulu kala. Setidaknya manusia saat ini telah melalui zaman yaitu: zaman berburu, bertani, industri, pekerja, dan kebijaksanaan.³⁶ Di setiap zaman ini manusia tetap dihadapkan dengan pemenuhan kebutuhan, namun perbedaan terletak pada cara memenuhi kebutuhan tersebut.

Manusia tergerak dan termotivasi memenuhi kebutuhan tidak lebih didasari karena faktor materi. Ketika zaman bertani lebih menguntungkan dari berburu maka manusia akan pindah, lalu zaman berlalu manusia belajar banyak maka bertani pun berubah menjadi sektor industri. Kemudian dengan adanya industri maka lapangan pekerjaan terbuka dan menjadi pekerja dipilih secara pasti oleh manusia. Manusia sepanjang dunia dan mereka masih ada di dunia ini akan selalu berhadapan dengan

³⁶ Adzan Noor Bakri, *Spiritual Marketing*, 2016 h.28 Penerbit Deepublish(CV Budi Utama)Yogyakarta h.12

kebutuhan yang dalam ilmu ekonomi dibagi ke dalam tiga yaitu: primer, sekunder dan tersier. Pemenuhan kebutuhan selalu terkait dengan usaha atau pengorbanan. Dari usaha inilah dapat diketahui sikap dan perilaku manusia termasuk dalam memilih bank syariah. Kesimpulannya manusia termotivasi berbuat karena ada kebutuhan yang dipenuhi.

Kebutuhan sangat erat kaitannya dengan sasaran. Sasaran diartikan oleh *Leon G Schiffman* sebagai hasil yang diinginkan dari perilaku yang digerakkan oleh motivasi. Semua perilaku nasabah bank syariah berujung pada sasaran atau apa yang diinginkan oleh nasabah. Sasaran nasabah meliputi dua kategori yaitu:

(1) sasaran umum yang bisa diartikan sebagai kategori-kategori umum. Seperti ketika nasabah menginginkan menabung di bank syariah karena ingin terbebas dari bunga. Alasan ini dikategorikan sebagai sasaran umum karena semua bank syariah tidak menggunakan sistem bunga seperti pada bank konvensional, (2) sasaran khusus, yaitu sasaran nasabah yang bersifat spesifik. Misalnya, ketika nasabah menginginkan produk bank syariah dengan akad tertentu. Menurut Schiffman, dan Kanuk, kebutuhan dan sasaran memiliki ketergantungan antara satu dengan yang lain. Menurut mereka tidak ada satupun dari variabel ini yang bisa eksis tanpa yang lainnya.

Kebutuhan memanasifestasikan motivasi yang menjadi daya penggerak. Sikap manusia ditentukan oleh jenis kebutuhan yang ingin dipenuhi. Bagaimana sikap nasabah ketika dihadapkan dengan satu produk bank syariah tertentu. Ketika produk

itu akan dipilih, produk tersebut mampu memenuhi kebutuhannya. Ketika kebutuhannya berkisar pada kebutuhan materi, seperti keuntungan, kenyamanan, layanan maka nasabah akan memilih produk yang memenuhi kebutuhan tersebut. Di sinilah letak dinamika motivasi pada nasabah bank syariah.

a. Motivasi Rasional

Motif ini sangat erat kaitannya dengan tindakan-tindakan yang masuk akal atau rasional. Tindakan keputusan nasabah memilih bank tergolong rasional ketika mereka bertindak layaknya manusia ekonomi yang selalu mendasarkan pilihannya pada prinsip nilai guna satu barang atau jasa. Nilai tersebut diukur dengan sebuah benda yang disebut dengan uang. Perilaku manusia dalam ekonomi memang terkait dengan urusan pilih-memilih sebagaimana dikutip dari penjelasan dari Lionel Robbins. Dalam pilihan ini, manusia menjumpai masalah kelangkaan akan sumber daya dan keinginan manusia yang tidak terbatas. Dengan demikian sasaran ilmu ekonomi ialah bagaimana mengatasi kelangkaan sumber daya itu. Dari sini muncul definisi ilmu ekonomi yang sampai sekarang berlaku yaitu sebuah kajian tentang perilaku manusia sebagai terbatas yang mengundang pilihan dalam penggunaannya.³⁷

Nasabah dengan motif rasional adalah manusia ekonomi yang mementingkan manfaat utilitarian. Manfaat ini merupakan atribut fungsional dari sebuah produk. Hal ini digolongkan dalam kebutuhan paling dasar yaitu kebutuhan nilai tambah ekonomi sebagai kebutuhan yang harus terpenuhi.

³⁷ Adzan Noor Bakri, *Spiritual Marketing*, 2016 h.61 Penerbit Deepublish(CV Budi Utama)Yogyakarta h.18

Proposisi dari utilitarian ialah tidak ada seorang pun yang mengetahui apa yang mereka inginkan dan butuhkan kecuali orang itu sendiri. Manfaat utilitarian umumnya berfungsi secara serentak dalam keputusan pembelian termasuk keputusan dalam memilih produk bank syariah.

Gagasan teori ini adalah bentuk perilaku masyarakat yang mencoba untuk memaksimalkan manfaat dan keuntungan dengan cara meminimalisir biaya. Inti ide adalah pertimbangan rasional seseorang dalam membandingkan antara biaya dengan keuntungan dari tindakan tertentu. Ide utama dari teori ini adalah pilihan, keyakinan, sumber daya dan tindakan itu memiliki hubungan antara satu sama lain. Hubungan antara beberapa komponen tersebut dapat dibagi menjadi dua jenis yaitu:

- a. Struktur pilihan dan keuntungan tersusun sedemikian rupa sesuai dengan kriteria
- b. Ada syarat-syarat yang saling terhubung.

Sebuah tindakan akan disebut rasional bila tindakan tersebut memiliki hubungan antara pilihan, keyakinan dan sumber daya.

- c. Motivasi Emosional

Emosional berasal dari kata emosi. Emosi pada manusia sangat erat kaitannya dengan kebutuhan terhadap kenyamanan personal. Pengertian Emosi dijelaskan oleh David H. Barlow sebagai aktualisasi dari afeksi pengalaman subjektif manusia. Kenyamanan, kebahagiaan, marah, terkejut, kesedihan dan lain-lain adalah contoh contoh aktualisasi pengalaman subjektif tersebut.³⁸ Beberapa ahli dalam bidang

³⁸Ibid h.63

psikolog juga menyebutkan bahwa emosi adalah hasil dari ekspresi perilaku dari sebuah proses neurologis, persepsi kognisi, dan sebuah penilaian.

Jika pada kategori nasabah motif rasional dibutuhkan yang harus dipenuhi adalah kebutuhan nilai tambah maka pada nasabah yang digerakkan dengan motif emosional kebutuhan yang harus dipenuhi adalah kebutuhan kenyamanan personal. Manfaat yang diambil dalam memilih sebuah produk pun berbeda. Jika pada motif rasional manfaat produk dilihat dari sisi utilitas, maka pada produk emosional manfaat produk dilihat dari sisi hedonis. Manfaat ini mencakup hal-hal emosional seperti kesenangan dan sesuatu yang bersifat estetis. Kriteria yang digunakan untuk menentukan manfaat hedonis ialah kriteria yang bersifat subjektif dan simbolik. Berdasarkan dua indikator tersebut, manfaat hedonis mencakup pada pertimbangan

d. Proses Keputusan Konsumen

Dalam pengambilan keputusan konsumen mempunyai proses yang dapat dilihat dari tahap-tahap sebagai berikut:

a. Menggali Kebutuhan

Proses membeli atau mengkonsumsi dimulai dengan pengenalan masalah atau kebutuhan. Setiap konsumen memiliki masalah dengan kebutuhan yang berbeda-beda sehingga membuat hal tersebut dapat membedakan pengambilan keputusan pada setiap konsumen.³⁹

b. Pencarian Informasi

³⁹Kautsar Aditya Muhammad, *Pengaruh Pengetahuan Warga Tentang Perbankan Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Bank Muamalat* (Studi Kasus Santri Pondok Pesantren Darunnajah), Skripsi: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2014. h. 37

Konsumen mungkin tidak berusaha secara aktif dalam mencari informasi sehubungan dengan kebutuhannya. Seberapa jauh orang tersebut mencari informasi tergantung pada kuat lemahnya dorongan kebutuhan, banyaknya informasi yang dimiliki, kemudahan memperoleh informasi yang dimiliki, kemudahan memperoleh informasi, tambahan dan kepuasan yang diperoleh dari kegiatan mencari informasi. Biasanya jumlah kegiatan mencari informasi meningkat takkala konsumen bergerak dari keputusan situasi pemecahan masalah yang terbatas ke pemecahan masalah yang maksimal.⁴⁰ Sumber informasi konsumen digolongkan ke dalam empat kelompok sebagai berikut:⁴¹

- a. Sumber Pribadi: Keluarga, teman, tetangga, kenalan
- a. Sumber Komersial: Iklan, wiraniaga, penyalur, kemasan, pajangan di toko.
- b. Sumber Publik: Media massa, organisasi penntu peringkat konsumen.
- c. Sumber Pengalaman: Penanganan, pengkajian, dan pemakaian produk
- d. Evaluasi Alternatif

Informasi yang didapat dari calon pembeli digunakan untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai laternatif-alternatif yang dihadapinya serta daya tarik masing-masing alternatif. Produsen harus berusaha memahami cara konsumen mengenal informasi yang diperolehnya dan sampai pada sikap tertentu mengenai produk promosi dan keputusan pembelian.⁴²

⁴⁰Ibid h.14.

⁴¹Philip Kotler dan Kevin lane Keller, Manajemen Pemasaran, (Cet I; PT Macanan Jaya Cemerlang, 2007) h. 235.

⁴²Ibid 17

e. Keputusan Pembelian

Ini adalah tahap akhir, dalam pengambilan keputusan konsumen membentuk pilihan mereka diantara merk yang tergabung dalam perangkat pilihan. Konsumen mungkin juga membentuk suatu pilihan untuk membeli dan cenderung membeli merek yang disukainya.⁴³

f. Perilaku Pasca pembelian

Setelah memakai suatu produk atau jasa, konsumen akan mengalami beberapa tingkat kepuasan dan ketidak puasaan. Tugas pemasar belum selesai setelah produk dibeli atau jasa yang digunakan oleh konsumen, namun akan berlangsung hingga periode waktu pasca pembelian.

Setelah pemakaian produk atau jasa konsumen akan menilai apakah produk tersebut memuaskan kebutuhan dengan baik atau tidak, jika konsumen merasa terpuaskan maka kemungkinan besar konsumen akan memakai kembali produk yang telah ia pilih, namun jika konsumen tidak merasa terpuaskan besar kemungkinan untuk konsumen berpindah kepada produk lain yang dianggap lebih mampu memenuhi kebutuhannya.⁴⁴

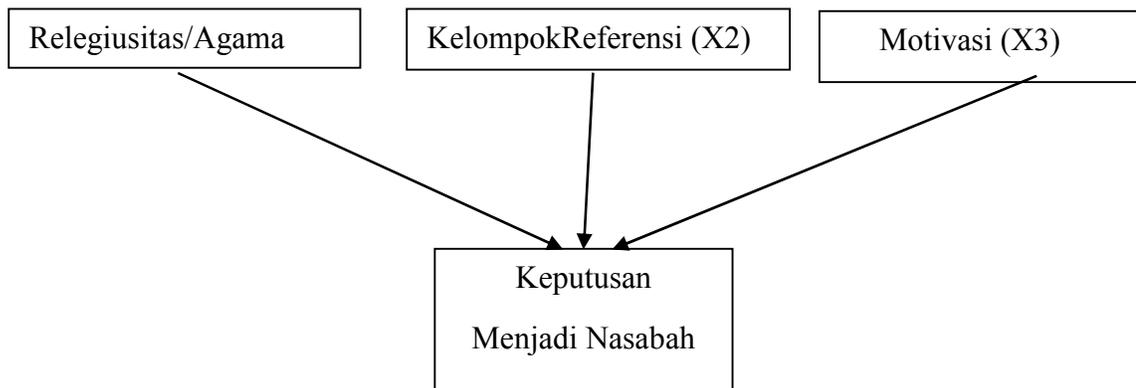
C. Kerangka Pikir

Dalam memecahkan suatu masalah perlu disusun suatu kerangka pemikiran agar mempunyai bentuk yang terarah pada pemecahan masalah. Skema pemikiran

⁴³Kautsar Aditya Muhammad, 2012 h.19

⁴⁴Fahmirrianda Ramdhan referensi Analisis pengaruh Kelompok referensi, religiusitas, dan motivasi terhadap keputusan berasuransi syariah, 2013.

“Pengaruh Religiusitas, Kelompok referensi, Motivasi terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah adalah sebagai berikut :



Sumber diola berdasarkan kerangka pikir II:

1. **Religiusitas/ Agama** sangat mempengaruhi keputusan menjadi nasabah karena dimana masyarakat/nasabah bank syariah di Kelurahan Surutanga rata-rata beragama muslim maka dari itu kebanyakan nasabah di kelurahan disini sudah mengetahui bahwa menabung di bank syariah sesuai dengan syariat Islam baik dalam tidak menggunakan sistem riba dan berbagai Produknya sesuai syariat Islam
2. **Kelompok Referensi** berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah karena kurang lebih nasabah di Kelurahan Surutanga menabung di bank syariah karena informasi dari teman, keluarga, tetangga dll.

3. **Motivasi** disini sangat berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah di Kelurahan Surutanga kebanyakan menabung di bank syariah karena motivasi disini digambarkan sebagai dorongan dari dalam diri individu memacu untuk berbuat mncapai tujuan. Dorongan ini dihasilkan oleh tekanan atas kebutuhan

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research / Kuantitatif*). Penelitian lapangan atau dapat pula disebut sebagai empiris, yaitu penelitian yang data dan informasinya diperoleh dari kegiatan di kancah (lapangan) kerja penelitian.

Sugiyono menjelaskan bahwa disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan menggunakan statistik. Dalam penelitian ini menggunakan pengambilan data kuisioner dengan menyebarkan kepada sampel yang terpilih.¹

B. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan pada tanggal 17 Januari 2017 s.d 17 Maret 2017 dan Tempat penelitian dilakukan di Surutanga Kota Palopo dengan objek peneliti yaitu masyarakat yang menabung di bank syariah

C. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah Masyarakat Kota Palopo di Kelurahan Surutanga berjumlah 4950 dan yang akan diteliti menggunakan jasa bank syariah. Hasil riset pendahuluan yang telah dilakukan, tidak ditemukan secara pasti jumlah masyarakat yang menggunakan bank syariah. Berdasarkan fakta ini, maka penelitian akan menarik sampel. Alasan penulis menggunakan teknik ini disesuaikan dengan

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Cet. XIII; Bandung; Alfabeta, 2011), h. 247.

apa yang diungkapkan oleh Uma Sekaran bahwa jika sebuah penelitian terdiri dari sampel dan sub-sampel, seperti jenis kelamin, lokasi tempat tinggal, dan lain-lain maka ukuran sampelnya setiap sub-sampel. Sampelnya yang akan diteliti sebanyak 98 responden diambil dari kelurahan Surutanga dengan rumus *slovin*

Sampel adalah bagian suatu subyek atau objek yang mewakili populasi. Pengambilan sampel harus sesuai dengan kualitas dan karakteristik suatu populasi. Pengambilan sampel yang tidak sesuai dengan kualitas dan karakteristik suatu populasi akan menyebabkan suatu penelitian menjadi biasa, tidak dapat dipercaya, dan kesimpulannya pun bisa keliru. Hal ini karena tidak dapat mewakili populasi. Dalam penelitian ini sampel yang akan diambil adalah sebanyak 98 responden, sebelum dilakukan pengambilan sampel 98 responden. Pengambilan sampel sejumlah 98 responden berdasarkan teori Singgih Santoso yang menyatakan bahwa dalam metode analisis faktor, secara umum jumlah sampel yang dianjurkan antara 50 sampai dengan 100 sampel.

Adapun yang dimaksud dengan sampel adalah sebagian dari populasi. Dengan kata lain, sampel adalah sebagian atau wakil yang diteliti. Oleh karena itu sampel adalah mengambil sejumlah populasi yang ada dengan beberapa pertimbangan. Mengenai besarnya sampel Suharsimi Arikunto mengemukakan apabila populasi atau objek kurang seratus atau sudah pas seratus maka lebih baik diambil semua sampel. Tetapi jika objeknya besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-25%

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan tehnik proposional random sampling karena populasi terdiri atas sub-sub populasi sehingga pengambilan

sampel berdasarkan pertimbangan besar kecilnya populasi pada tiap populasi dan diambil secara acak, jadi sampel yang ditetapkan dalam penelitian ini jumlah sampelnya sebanyak 98 responden. Untuk menentukan besarnya sampel dalam penelitian ini digunakan rumus Slovin²

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

Keterangan

n : Jumlah Sampel

N : Ukuran Populasi

e² : Presisi yang ditetapkan (10%)

Berdasarkan rumus diatas, batas kesalahan dalam mengambil sampel sebesar 10% persisi. Sehingga dalam penelitian ini jumlah sampel dapat ditentukan dengan cara sebagai berikut :

$$n = \frac{4.950}{4.950 \cdot (0,1)^2 + 1}$$

$$n = \frac{4.950}{50,5}$$

$$n = 98$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa sampel yang akan diteliti sebanyak 98 responden

Rumus slovin digunakan sebagai salah satu cara untuk menghitung jumlah sample yang tepat dari suatu populasi³

D. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden atau objek yang diteliti atau yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti. Dalam penelitian

² Riduan Belajar Mudah Penelitian Bandung Alfabet 2010 h.20

³ Rumus Slovin

ini data diperoleh langsung dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden tentang beberapa variabel yang diteliti.

2. Data Sekunder

Data Sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung atau penelitian arsip yang memuat peristiwa masa lalu. Data sekunder dapat diperoleh dari jurnal, majalah, buku maupun internet.

E. Variabel Peneliti

Dalam penelitian ini terdiri dari 4 variabel yang akan diteliti:

Adapun indikator variabel sebagai berikut:

1. Agama/Religiusitas (X1) sebagai variabel independen dengan indikator:
 - a. Keterlibatan Ritual
 - b. Keterlibatan ideologis
 - c. Keterlibatan Intelektual
 - d. Keterlibatan pengalaman
 - e. Keterlibatan secara konsekuen⁴
2. Kelompok Referensi (X2) sebagai variabel independen dengan indikator:
 - a. Kelompok Persahabatan
 - b. Kelompok Keluarga
 - c. Kelompok Kerja
 - d. Kelompok Masyarakat Maya
 - e. Kelompok Penggiat Konsumen⁵

⁴ Umar Sekaran, 2 Metode Penelitian Bisnis, Jakarta: Salemba Empat, 2006) h.26

3. Motivasi (X3) sebagai variabel independen dengan indikator
 - a. Motivasi Rasional
 - b. Motivasi Emosional
4. Keputusan
 - a. Kinerja karyawan⁶
 - b. Kepuasan akan produk

F. *Teknik Pengumpulan Data*

Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode field research yaitu metode yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke tempat diadakannya penelitian untuk mendapatkan data yang konkrit.⁷ Adapun metode yang digunakan dalam mengumpulkan data ini adalah sebagai berikut:

- a. Angket (Kuisisioner)

Angket adalah sejumlah pertanyaan atau pernyataan secara tertulis yang dijawab oleh responden penelitian.

- b. Observasi

Observasi adalah cara dan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang ada objek penelitian.

3. Skala Pengukuran

⁵Ibid h.20

⁶ Sudartik, Referensi *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Bank Syariah*, 2010 h.30

⁷ Ibid h.26

Skala pengukuran adalah penentu atau penetapan atas suatu variabel berdasarkan jenis data yang melekat dalam variabel penelitian (Muhammad, 2008: 120), Skala pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala interval, banyak juga yang menyebut dengan skala likert.⁸ Menurut sugiyono (2010:93) Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.⁹

Dengan skala likert ini, maka variabel yang diukur dijabarkan menjadi subvariabel. Kemudian subvariabel dijabarkan menjadi komponen-komponen yang dapat terukur. Komponen-komponen yang terukur ini kemudian dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item instrument yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan yang kemudian dijawab oleh responden.¹⁰

Jawaban setiap instrumen yang menggunakan skala likert dari sangat positif sampai sangat negatif, yang dapat berupa kata-kata antara lain:

1. Sangat Setuju
2. Setuju
3. Ragu-ragu
4. Tidak Setuju
5. Sangat Tidak Setuju

G. Teknik pengolahan dan analisis data

⁸ Rahayu Istiqomah, h.24

⁹Rudi hardiono Pengaruh religiusitas, produk harga dan pelayanan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/437/jbptunikompp-gdl-fitrisitis-21837-3-unikom_f-i.pdf diakses 15-11-2016/ 13.00

¹⁰ Rahayu Istiqomah, h.26

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan uji validitas dan reabilitas sebagai alat untuk mengkaji pertanyaan-pertanyaan dalam kuisisioner dan menggunakan regresi linear berganda sebagai alat untuk menganalisis data. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan model regresi linear berganda yaitu untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

5. Uji Validitas

a. Uji Validitas

Uji Validitas bertujuan untuk melihat ketepatan instrument pengukur penelitian. Validitas adalah ukuran yang sebenarnya, untuk mengukur apa yang akan diukur, yaitu ketetapan dan kecermatan tes dalam menjalankan fungsi pengukurannya. Uji validitas ini dilakukan dengan cara melihat korelasi skor butir pertanyaan dengan total skor variabel. Jadi validitas ini dilakukan dengan cara melihat korelasi skor butir pertanyaan dengan total skor variabel. Jadi validitas ingin mengukur apakah pertanyaan dalam kuisisioner penelitian yang dibuat sudah betul-betul dapat mengukur apa yang hendak diukur. Dengan kata lain, jika sebuah kuisisioner penelitian dinyatakan valid berarti kuisisioner mampu memperoleh data yang tepat dari yang hendak diteliti. Validitas suatu butir pertanyaan dapat dilihat pada hasil output *SPSS* pada tabel *Correlation*.¹¹

6. Uji Reliabilitas

¹¹ Eti Rochaety, dkk, *Metodologi Penelitian Bisnis: Dengan Aplikasi SPSS* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007), h. 57

Uji Reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah alat pengumpul data menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan, kestabilan atau konsistensi alat tersebut dalam mengungkapkan gejala tertentu dari sekelompok individu, walaupun dilakukan pada waktu yang berbeda. Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pernyataan yang valid untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten bila dilakukan pengukuran kembali terhadap gejala yang sama.¹²

7. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji *normalitas* bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji ststistic menjadi tidak *valid* untuk jumlah sample kecil. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan uji statistic.

Cara mengetahui data yang diambil terdistribusi normal salah satunya dengan menggunakan teknik kolmogrov-smirnov. Kurva ini residual terstandarisasi dikatakan menyebar dengan normal apabila nilai Kolmogrov-Smirnov. Kurva $Z \leq Z$ table atau nilai asymp. Sig. (2-tailed) $> \alpha$ pada table uji Kolmogrov-Smirnov.¹³

b. Uji Multikonearitas

¹² Susilo Setyawan dan Epi Fitriah, *Op. cit*

¹³ Imam Gozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro)

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Untuk menguji multikolinieritas dengan cara melihat nilai VIF masing-masing variabel independen, jika nilai < 10 , maka dapat disimpulkan data bebas dari gejala multikolinieritas.¹⁴

c. Uji Heteroskedastitas

Uji Heteroskedaritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

Analisis dengan *Grafik Plots* memiliki kelemahan yang cukup signifikan oleh karena jumlah pengamatan mempengaruhi hasil poloting. Semakin sedikit jumlah pengamatan, semakin sulit untuk menginterpretasikan hasil grafik plot.

Untuk mengatasi kelemahan dari *Grafik Plots* tersebut, maka dalam penelitian ini juga akan dilakukan uji statistic untuk menjamin keakuratan hasil pengujian. Uji statistik yang dipilih adalah uji *Glejser*, dasar pengambilan keputusan uji heteroskedastisitas melalui uji *Glejser* adalah:¹⁵

¹⁴Ibid h.35

¹⁵ *Ibid* h.38

1. Apabila *sig. 2-tailed* < $\alpha = 0.05$, maka telah terjadi heteroskedastisitas.

2. Apabila *sig. 2-tailed* > $\alpha = 0.05$, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

8. Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda bertujuan menghitung besarnya pengaruh dua atau lebih data variabel bebas terhadap suatu variabel terikat dan memprediksi variabel terikat dengan menggunakan dua data lebih variabel bebas. Untuk menghitung regresi linear berganda digunakan rumus sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Dimana:

Y = Keputusan Nasabah menabung di Bank Syariah Kota Palopo

X₁ = Religiusitas

X₂ = Kelompok Referensi

X₃ = Motivasi

a = Intersip atau Konstanta

b_{1,2,3,4} = Koefisien Regresi

e = Standar Error

a. Uji t

Uji parsial atau disebut juga t dalam analisis regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas (X) secara parsial (sendiri-sendiri/masing-masing variabel) berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y). Namun, jika yang ingin diketahui adalah pengaruh variabel bebas (X) secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel terikat (Y) maka hal ini disebut dengan uji F .¹⁶

Berdasarkan nilai signifikansi hasil output SPSS:

1) Jika nilai *Sig.* < 0,05 maka variabel bebas (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y)

2) Jika nilai *Sig.* > 0,05 maka variabel bebas (X) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y).

b. Uji F (Simultan)

Uji F dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa jauh semua variabel X (independen) secara bersama-sama dapat mempengaruhi variabel Y (dependen).¹⁷

c. Uji R^2 (koefisien determinasi)

Uji koefisien determinasi berguna untuk mengukur seberapa jauh kemampuan variabel bebas dalam merangkai variabel dependen, namun untuk regresi linear berganda sebaiknya menggunakan R square yang telah disesuaikan atau tertulis

¹⁶ Wahyu priady, “ *Uji Hipotesis: Uji Parsial dan Uji t Dengan Menggunakan SPSS 20*”, Blog Wahyu Priady. <http://jempolbayek.blogspot.co.id/2015/11/uji-hipotesis-uji-parsial-atau-uji-t.html> (29 Agustus 2016)

¹⁷Rahayu istiqomah, *loc, cit*

Adjusted R square, karena tidak disesuaikan dengan jumlah variabel independen yang digunakan dalam penelitian.¹⁸

¹⁸Bhuono Agung Nugroho, *Strategi Jitu Memilih Metode Statistik Penelitian dengan SPSS*, (Yogyakarta, 2005) h.51

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

A. Sejarah Bank Syariah di Kota Palopo

Perbankan adalah suatu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan mengirimkan jasa uang. Sebelum bank syariah dibangun di Kota Palopo, jauh sebelumnya pihak bank mengadakan pengamatan dan observasi tentang kelayakan pembangunan tersebut, setelah uji kelayakan itu dilakukan kemudian hasilnya positif, maka keputusan bahwa Kota Palopo ini layak untuk didirikan bank syariah di KotaPalopo.

Bank syariah pertama kali di Kota Palopo adalah Bank Muamalat didirikan pada tahun 2002. Bank Syariah Mandiri (BSM) didirikan pada tahun 2010 dan selanjutnya menyusul bank syariah lainnya diantara lain yaitu BRI Syariah didirikan pada tahun 2012 dan BNI Syariah didirikan pada tahun 2014 atas dasar Islam dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam dan dengan di dasari keinginan syariah untuk mengembangkan cabang wilayah Palopo sekaligus bisnis secara syariah untuk memasyarakatkan ekonomi syariah.

Syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait oleh bank Islam itu adalah:

1. Larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi

2. Melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan perolehan keuntungan yang sah
3. Memberikan zakat.

Ada beberapa alasan yang menjadi dasar pendirian bank syariah di Kota Palopo, yaitu:

a. Segi Sosial

Membantu masyarakat kecil yang bergerak di sektor riil dengan memberikan modal usaha kepada para nasabah. Realitas menunjukkan kepada kita bahwa dari tahun ke tahun jumlah masyarakat yang membutuhkan pinjaman di negara ini semakin bertambah.

Hal ini mengundang perhatian dari berbagai kalangan, tidak hanya pemerintah tetapi juga lembaga-lembaga non pemerintah termasuk lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang usaha kecil menengah, maka dibentuklah lembaga-lembaga swadaya masyarakat, kelompok tani, dan sebagainya yang bertujuan untuk meminimalisir meningkatnya jumlah masyarakat miskin di negara ini. Dalam konteks local bank syariah di Kota Palopo, mencoba untuk merealisasikan hal tersebut dengan membantu masyarakat dalam hal pembiayaan modal pinjaman kepada mereka.

b. Segi Agama

Upaya dalam penerapan sistem ekonomi berbasis syariah dan menghindari terjadinya praktek riba dalam perekonomian Islam. Hal ini menjadi sebuah kewajaran mengingat maraknya praktek riba di berbagai lembaga keuangan di negeri ini sehingga dengan kehadiran bank syariah yang menerapkan sistem bagi hasil

dalam operasionalnya diharapkan menjadi solusi alternatif dan efektif bagi perekonomian umat Islam yang bebas riba.

c. Segi Ekonomi

Membantu pemerintah dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran. Sebagaimana diketahui bahwa masalah terbesar yang dihadapi negara-negara berkembang di belahan bumi ini termasuk Indonesia adalah masalah pengangguran dan kemiskinan yang sampai saat ini masih menjadi tantangan berat bagi pemerintah.

Dampak yang ditimbulkannya bagi bank-bank konvensional di masa itu mengharuskan pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan restrukturisasi dan merekapitalisasi sejumlah bank di Indonesia. Dominasi industri perbankan nasional oleh bank-bank konvensional di tanah air saat itu mengakibatkan begitu meluasnya dampak krisis ekonomi dan moneter yang terjadi.

Bank syariah secara konsisten telah menunjukkan perkembangannya dari waktu ke waktu. Kendati belum mencapai 5% seperti yang direncanakan dalam cetak Perbankan syariah 2002 untuk dicapai pada tahun 2011, asset bank syariah terhadap total keseluruhan bank adalah 4,81% pada September 2013. Nilai ini lebih dua kali lipat dibanding pangsa pasar pada awal tahun 2009.

Sulawesi Selatan yang sangat potensial untuk bank syariah yang perekonomiannya masyarakatnya sangat bagus dan memiliki jumlah masyarakat yang banyak pula. Selain itu, kedatangan bank syariah disambut baik oleh masyarakat di Kota Palopo. Dengan tujuan memperkenalkan kepada masyarakat bahwa bank syariah

tidak kalah dengan bank-bank konvensional. Karena dalam pemahaman masyarakat mereka hanya mengetahui kegiatan-kegiatan dalam bank konvensional itu sendiri. Fungsi bank syariah itu sendiri ialah membantu masyarakat dalam pembiayaan usaha kecil maupun menampung dana masyarakat. didirikan atas dasar Islam dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam dan dengan di dasari keinginan syariah untuk mengembangkan cabang bank syariah wilayah Palopo sekaligus bisnis secara syariah untuk memasyarakatkan ekonomi syariah.

Dari jumlah masyarakat di Kel.Surutanga sebanyak 4950 responden nasabah menggunakan jasa perbankan syariah yang diteliti di Kelurahan Surutanga Kota Palopo yang diambil sampelnya sebanyak 98 responden menggunakan rumus *slovin*

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Karakteristik Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini adalah Nasabah yang menabung di bank syariah di Kelurahan Surutanga kota Palopo sebanyak 98 orang yang ditemui oleh penulis pada saat penelitian berlangsung. Terdapat karakteristik responden yang dimasukkan dalam penelitian, yaitu berdasarkan jenis kelamin, usia, pekerjaan, penghasilan, dan bank syariah yang digunakan. Karakteristik tersebut dapat dilihat melalui uraian berikut:

1. Responden menurut Jenis Kelamin

Data karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.1

Karateristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1.	Laki-laki	27 27,6%	27 27,6%
2.	Perempuan	71 72,4	71 72,4%
Total		98	100%

Sumber: Data Primer diolah 2017

Berdasarkan keterangan tabel 1.1 diatas, dapat diketahui tentang jenis kelamin sebanyak 98 responden. Nasabah bank syariah yang diambil sebagai responden, yang menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah perempuan, yaitu sebanyak 71 orang (72,4%), sedangkan sisanya adalah responden laki-laki sebanyak 27,6 orang (27,6%) jadi hasil persentasenya adalah 100%

2. Responden Menurut Usia

Data karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.2

Karateristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia	Jumlah	Persentase
1.	20–29 Tahun	34 34,7	34 34,7%
2.	30-39 Tahun	26 26,5	26 26,5%
3.	40-49 Tahun	27 27,6	27 27,6%
4.	>50 Tahun	11 11,2	11 11,2%
Total		98	100%

Sumber: Data Primer diolah 2017

Berdasarkan tabel 1.2 tersebut diatas menunjukkan bahwa dari jumlah 98 responden bahwa usia 20-29 tahun terdapat 34 orang (masing-masing 34,7%), usia 30-39 tahun terdapat 26 orang (masing-msing 26,5%), usia 40-49 tahun terdapat 27 orang (masing-masing 27,6%) dan usia >50 tahun terdapat 11 orang (masing-masing 11,2%) jadi hasil persentasenya adalah 100%

Data karateristik responden berdasarkan Pekerjaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.3

Karateristik responden berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah	Presentase
1	PNS	32 32,7	32 32,7%
2	Karyawan	28 28,6	28 28,6%
3	Wiraswasta	24 24,5	24 24,5%
4	Mahasiswa	14 14,3	14 14,3%
Total		98	100%

Sumber: Data Primer diolah 2017

Berdasarkan tabel 1.3 tersebut diatas menunjukkan bahwa dari jumlah 98 bahwa responden yang bekerja di PNS terdapat 32 orang (masing-masing 32,7%), bahwa yang bekerja Karyawan terdapat 28 orang (masing-msing 28,6%), yang bekerja menjadi Wiraswasta terdapat 24 orang (masing-masing 24,5%) dan yang

Mahasiswa terdapat 14 orang (masing-masing 14,3%) jadi hasil persentasenya adalah 100%

3. Responden Menurut Penghasilan Per Bulan

Data karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.4

Karakteristik Responden Menurut Penghasilan Per-bulan

No	Penghasilan Per-bulan	Jumlah	Persentase
1.	<1.000.000-1.500.000	14 14,3	14 14,3%
2.	2.000.000-2.500.000	28 28,6	28 28,6%
3.	>3.000.000-4.000.000	32 32,7	32 32,7%
4.	5.000.000-5.500.000	24 24,5	24 24,5%
Total		98	100%

Sumber: Data Primer diolah 2017

Berdasarkan tabel 1.4 diatas, 98 responden, 14 orang (14,3%) memiliki penghasilan perbulan dibawah Rp >1.000.000-1.500.000 sebesar 28 rang (28,6%)responden yang sebagian besar memiiki penghasilan antara Rp 2.000.000-2.500.000 sebesar 32 orang (32,7%) memiiki penghasilan diatas Rp 3.000.000-4.000.000 dan sebesar 24 orang (24,5%) memiliki penghasilan 5.000.000-5.500.000. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

4. Responden Menurut Nasabah Bank Syariah

Data karakteristik responden berdasarkan nasabah bank syariah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.5

Karakteristik Responden Nama Bank Syariah yang digunakan

No	Bank Syariah yang digunakan	Jumlah	Presentase
1.	BSM	20 20,4	20 20,4%
2.	BRI Syariah	39 39,8	39 39,8%
3.	Muamalat	21 21,4	21 21,4%
4.	BNI Syariah	18 18,4	18 18,4%
Total		98	100%

Sumber: Data Primer diolah 2017

Berdasarkan keterangan pada tabel 1.5 dapat dijelaskan dari tabel 98 responden bahwa sebagian besar yang paling dominan masyarakat di kelurahan kota palopo yang menggunakan BRI syariah sebanyak 39 (39,8%) , yang menabung di BSM adalah 20 (20,4%/ masyarakat, Muamalat sebanyak 21% (21,4), dan sisanya di BNI Syariah sebanyak 18 (18,4%)

2. Deskripsi Variabel Penelitian

5. Analisis Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel Religiusitas Agama

Tabel 2.1Tanggapan Responden Terhadap Variabel Religiusitas (X₁)

NO	PERNYATAAN	Jawaban Responden					TOTAL
		SS	S	R	TS	STS	
1.	Saya merasakan kehadiran Allah dimanapun dan kapanpun	52 53,1%	29 29,6%	12 12,2%	3 3,1%	2 2,0%	98 100%
2.	Saya mempunyai keyakinan bahwa Islam adalah sumber dari segala hukum	40 40,8%	31 31,6%	22 22,4%	3 3,1%	2 2,0%	98 100%
3.	Saya percaya dengan adanya malaikat	30 30,6%	36 36,7%	27 27,6%	4 4,1%	1 1,0%	98 100%
4.	Saya rutin mengerjakan kewajiban sholat 5 waktu dan berpuasa di bulan ramadhan	39 39,8%	31 31,6%	24 24,5%	4 4,1%	0 0%	98 100%
5.	Saya wajib membayar zakat karena merupakan salah satu rukun Islam	61 62,2%	20 20,4%	12 12,2%	2 2,0%	3 3,1%	98 100%

Dari tabel diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variable Religiusitas/Agama, menunjukkan bahwa. untuk pernyataan saya merasakan

kehadiran Allah dimanapun dan kapanpun, responden memberikan jawaban sangat setuju 52 orang atau 53,1 persen, setuju 29 orang atau 29,6 persen, ragu-ragu 12 orang atau 12,2 persen, tidak setuju 3 orang atau 3,1 persen dan sangat tidak setuju 2 orang atau 2,0 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan, saya mempunyai keyakinan bahwa Islam adalah sumber dari segala hukum, responden memberikan jawaban sangat setuju 40 orang atau 40,8persen, setuju 31 orang atau 31,6 persen, ragu-ragu 22 orang atau 22,4 persen, tidak setuju 3orang atau 3,1 persen dan sangat tidak setuju 2 orang atau 2,0 persen.Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%.

Untuk pernyataan, saya percaya dengan adanya malaikat , responden memberikan jawaban sangat setuju 30 orang atau 30,6 persen, setuju 36 orang atau 36,7 persen, ragu-ragu 27 orang ata 27,6 persen, tidak setuju 4 orang atau 4,1 persen dan sangat tidak setuju 1 orang atau 1,0 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan, saya rutin mengerjakan kewajiban sholat 5 waktu dan berpuasa di bulan ramadhan , responden memberikan jawaban sangat setuju 39 orang atau 39,8 persen, setuju 31 orang atau 31,6 persen, ragu-ragu 24 orang atau 24,5 persen, tidak setuju 4 orang atau 4,1persen dan sangat tidak setuju 0 orang atau 0 persen (tidak ada responden yang menjawab). Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan, saya wajib membayar zakat karena merupakan salah satu rukun Islam , responden memberikan jawaban sangat setuju 61 orang atau 62,2

persen, setuju 20 orang atau 20,4 persen, ragu-ragu 12 orang atau 12,2 persen, tidak setuju 2 orang atau 2,0 persen dan sangat tidak setuju ada 3 atau 3,1 persen responden

6. Analisis Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel Kelompok

Referensi

Tabel 2.2

Tanggapan Responden Mengenai Variabel Kelompok Referensi

NO	PERNYATAAN	Jawaban Responden					TOTAL
		SS	S	R	TS	STS	
1.	Saya memilih bank syariah karena mengikuti dari keluarga saya (orang tua,saudara kandung)	48 49%	29 29,6%	15 15,3%	5 5,1%	1 1,0%	98 100%
2.	Saya memilih menggunakan bank syariah karena terpengaruh dari kerabat (teman)	46 46,9%	34 34,7%	15 15,3%	2 2,0%	1 1,0%	98 100%
3.	Saya memilih menggunakan bank syariah karena dari lingkungan kerja	47 48,0%	28 28,6%	19 19,4%	3 3,1%	1 1,0%	98 100%

4.	Saya memilih menggunakan bank syariah karena sesuai dengan jabatan saya	58 59,2%	19 19,4%	16 16,3%	3 3,1%	2 2,0%	98 100%
5.	Saya menabung di bank syariah karena terpengaruh dari ajakan karyawan bank syariah (marketing) yang memberikan promosi	39 39,8%	31 31,6%	21 21,4%	4 4,1%	3 3,1%	98 100%

Sumber: Data Primer diolah 2017

Dari tabel diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variabel kelompok referensi, menunjukkan bahwa. untuk pernyataan kelompok referensi, memilih bank syariah karena mengikuti dari keluarga saya (orang tua,saudara kandung) responden memberikan jawaban sangat setuju 48 orang atau 49, persen, setuju 29 orang atau 29,6 persen, ragu-ragu 15 orang atau 15,3 persen, tidak setuju 5 orang atau 5,1 persen dan sangat tidak setuju 1 orang atau 1,0 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan kelompok referensi responden memilih menggunakan bank syariah karena terpengaruh dari kerabat (teman) memberikan jawabansangat setuju 46 orang atau 46,9 persen, setuju 34 orang atau 34,7 persen, ragu-ragu 15 orang atau 15,3 persen, tidak setuju 2 orang atau 2,0 persen dan sangat tidak setuju 1 orang atau 1,0 persen.

Tanggapan responden mengenai variable kelompok referensi, menunjukkan bahwa. untuk pernyataan kelompok referensi, memilih menggunakan bank syariah karena dari lingkungan kerja responden memberikan jawaban sangat setuju 47 orang atau 48,0 persen, setuju 28,6 orang atau 28 persen, ragu-ragu 19 orang atau 19,4 persen, tidak setuju 3 orang atau 3,1 persen dan sangat tidak setuju 1 orang atau 1,0 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Tanggapan responden mengenai variable kelompok referensi, menunjukkan bahwa. untuk pernyataan kelompok referensi, memilih menggunakan bank syariah karena sesuai dengan jabatan saya responden memberikan jawaban sangat setuju 58 orang atau 59,2 persen, setuju 19 orang atau 19,4 persen, ragu-ragu 16 orang atau 16,3 persen, tidak setuju 3 orang atau 3,1 persen dan sangat tidak setuju 2 orang atau 2,0 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Tanggapan responden mengenai variable kelompok referensi, menunjukkan bahwa. untuk pernyataan kelompok referensi, menabung di bank syariah karena terpengaruh dari ajakan karyawan bank syariah (marketing) yang memberikan promosi responden memberikan jawaban sangat setuju 39 orang atau 39,8 persen, setuju 31 orang atau 31,6 persen, ragu-ragu 21 orang atau 21,4 persen, tidak setuju 4 orang atau 4,1 persen dan sangat tidak setuju 3 orang atau 3,1 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

7. Analisis Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel Kualitas Motivasi

Tabel 2.3

Tanggapan Responden Mengenai Motivasi

NO	PERNYATAAN	Jawaban Responden					TOTAL
		SS	S	R	TS	STS	
1.	Saya memilih bank syariah karena produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan selera saya	28 28,6%	39 39,8%	26 26,5%	1 1,0%	4 4,1%	98 100%
2.	Saya memilih bank syariah karena kemauan saya sendiri tanpa ada yang mempengaruhi	43 43,9%	36 36,7%	14 14,3%	4 4,1%	1 1,0%	98 100%
3.	Memilih bank syariah karena memenuhi dan sesuai dengan kebutuhan saya	57 58,2%	26 26,5%	11 11,2%	2 2,0%	2 2,0%	98 100%
4.	Menggunakan jasa perbankan syariah membuat saya percaya diri	39 39,8%	21 21,4%	30 30,6%	5 5,1%	3 3,1%	98 100%
5.	Memilih bank syariah karena prinsip kejujuran dan transparan sehingga kedepannya mendapatkan kebahagiaan	45 45,9%	27 27,6%	21 21,4%	3 3,1%	2 2,0%	98 100%

Sumber: Data Primer diolah 2017

Dari tabel diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variabel motivasi, menunjukkan bahwa saya memilih bank syariah karena produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan selera saya untuk pernyataan responden memberikan jawaban sangat setuju 28 orang atau 28,6 persen, setuju 39 orang atau 39,8 persen,

ragu-ragu 26 orang atau 26,5 persen, tidak setuju 1 orang atau 1,0persen dan sangat tidak setuju 4 orang atau 4,1 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan dengan memilih bank syariah karena kemauan saya sendiri tanpa ada yang mempengaruhi responden memberikan jawaban sangat setuju 43 orang atau 43,9 persen, setuju 36 orang atau 36,7 persen, ragu-ragu 14 orang atau 14,3persen, tidak setuju 4 orang atau 4,1persen dan sangat tidak setuju 1 orang atau 1,0 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan memilih bank syariah karena memenuhi dan sesuai dengan kebutuhan saya responden memberikan jawaban 57 orang atau 58,2 persen, setuju 26 orang atau 26,5 persen, ragu-ragu 11 orang atau 11,2 persen, tidak setuju orang atau 2,0 persen dan sangattidak setuju 2 orang atau 2,0 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan menggunakan jasa perbankan syariah membuat saya percaya diri responden memberikan jawaban sangat setuju 39 orang atau 39,8 persen, setuju 21 orang atau 21,4 persen, ragu-ragu 30 orang atau 30,6 persen, tidak setuju 5 orang atau 5,1persen dan sangat tidak setuju 3 orang atau 3,1 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan memilih bank syariah karena prinsip kejujuran dan transparan sehingga kedepannya mendapatkan kebahagiaanresponden memberikan jawaban sangat setuju 45 orang atau 45,9 persen, setuju 27 orang atau 27,6 persen, ragu-ragu 21 orang atau 21,4 persen, tidak setuju 3 orang atau 3,1persen dan sangat tidak setuju 2 orang atau 2,0 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Tabel 2.4

Karakteristik Responden Mengenai Keputusan Menjadi Nasabah

NO	PERNYATAAN	Jawaban Responden					TOTAL
		SS	S	R	TS	STS	
1.	Pemahaman agama tentang Bank Syariah sangat mempengaruhi minat saya menjadi nasabah Bank Syariah	49 50,0%	31 31,6%	12 12,2%	3 3,1%	3 3,1%	98 100%
2.	Memilih Bank Syariah sangat mempengaruhi minat saya karena dari kelompok referensi/rujukan baik dari (keluarga,sahabat, kerabat kerja)	32 32,7%	37 37,8%	16 16,3%	7 7,1%	6 6,1%	98 100%
3.	Motivasi (kemauan dorongan yang ada pada dalam diri) yang membuat minat saya menjadi nasabah di Bank Syariah	42 42,9%	24 24,5%	17 17,3%	9 9,2%	6 6,1%	98 100%

Sumber: Data Primer diolah 2017

Dari tabel diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variabel keputusan menjadi nasabah, untuk pernyataan pemahaman agama tentang bank syariah sangat mempengaruhi minat saya menjadi nasabah bank syariah responden memberikan jawaban sangat setuju 49 orang atau 50,0 persen, setuju 31 orang atau 31,6 persen, ragu-ragu 12 orang atau 12,2 persen, tidak setuju 3 orang atau 3,1 persen dan sangat tidak setuju 3 orang atau 3,1 persen.

Untuk pernyataan responden bank syariah sangat mempengaruhi minat saya karena dari kelompok referensi/rujukan baik dari (keluarga,sahabat, kerabat kerja) memberikan jawaban sangat setuju 32 orang atau 32,7 persen, setuju 37 orang atau 37,8 persen, ragu-ragu 16 orang atau 16,3 persen, tidak setuju 7 orang atau 7,1 persen dan sangat tidak setuju 6 orang atau 6,1 persen. Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

Untuk pernyataan motivasi (kemauan dorongan yang ada pada dalam diri) yang membuat minat saya menjadi nasabah di bank syariah responden memberikan jawaban sangat setuju 42 orang atau 42,9 persen, setuju 24 orang atau 24,5 persen, ragu-ragu 17 orang atau 17,3 persen, tidak setuju 9 orang atau 9,2 persen dan sangat tidak setuju 6 orang atau 6,1 persen.Jadi dari hasil persentasenya adalah 100%

8. Analisis Data dan Pembahasan

9. *Pengujian Validitas dan Reliabilitas*

Intrumen penelitian (kuesioner) yang baik harus memenuhi persyaratan yaitu valid dan reliabel. Untuk mengetahui validitas dan reliabilitas kuesioner, perlu dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas.Oleh karena itu sebelum angket yang telah valid

dan reliabel diberikan kepada responden. Dilakukan ujia validitas dan reliabilitas kepada validator sejumlah 10 orang dalam hal ini yang diteliti masyarakat di Kel.Surutanga yang menabung di bank syariah

10. Uji Validitas

Uji validitas akan menguji masing-masing variabel dengan syarat minimum yang dianggap memenuhi syarat dari 0,30 Apabila korelasi antara butir dengan skor total kurang dari 0,30 maka butir dalam instrument tersebut dinyatakan tidak valid. Berdasarkan hasil olah data maka nilai validitas yang diperoleh dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 3.1

Hasil Uji Validitas pada Variabel Agama (X1)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	16.42	10.287	.673	.871
X2	16.64	9.655	.769	.848
X3	16.79	10.149	.729	.858
X4	16.63	10.090	.760	.851
X5	16.34	9.999	.682	.869

Berdasarkan tabel 3.1 diatas hasil pengujian validitas atas variabel agama dengan 5 item pernyataan, semua pernyataan dalam penelitian sudah valid sebagaimana dikemukakan sebab telah memiliki nilai *correlations* diatas 0,30.

Tabel 3.2

Hasil Uji Validitas pada Variabel Bagi Kelompok Referensi

(X2)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	16.76	10.826	.819	.885
X2	16.71	11.196	.853	.880
X3	16.77	10.924	.829	.883
X4	16.65	10.353	.870	.873
X5	16.95	11.843	.558	.941

Berdasarkan tabel

3.2 diatas hasil pengujian validitas atas variabel kelompok referensi dengan 5 item pernyataan, semua pernyataan dalam penelitian sudah valid sebagaimana dikemukakan sebab telah memiliki nilai *correlations* diatas 0,30.

Tabel 3.3

Hasil Uji Validitas pada Variabel Motivasi (X3)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	16.57	10.227	.521	.837
X2	16.27	9.393	.766	.773
X3	16.08	9.890	.647	.804
X4	16.55	8.910	.668	.799
X5	16.33	9.645	.622	.810

Berdasarkan tabel 3.3 diatas hasil pengujian validitas atas variabel motivasi dengan 5 item pernyataan, semua pernyataan dalam penelitian sudah valid sebagaimana dikemukakan sebab telah memiliki nilai *correlations* diatas 0,30

Tabel 3.4

Hasil Uji Validitas pada Variabel Keputusan Nasabah (Y)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	7.72	4.016	.536	.587
X2	8.11	3.420	.563	.536
X3	8.06	3.501	.454	.690

Berdasarkan tabel 3.4 diatas hasil pengujian validitas atas Keputusan menjadi nasabah dengan 3 item pernyataan, semua pernyataan dalam penelitian sudah valid sebagaimana dikemukakan sebab telah memiliki nilai *correlations* diatas 0,30.

11. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan alat yang mengukur suatu kusioner dan merupakan indikator dari variabel yang konstruk, dimana SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji *statistic cronbach alpha*. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *cronbach alpha* $\geq 0,5$ (lebih besar atau sama dengan 0,5). Dengan ketentuan jika nilai dari *cronbach alpha* yang diperoleh dari masing-masing variabel $>$ dari nilai r tabel. Sebab ketentuan penentuan dari reliabelnya suatu variabel sebagai berikut:

12. Jika alpha $>0,90$ maka reabilitasnya sempurna
13. Jika alpha antara 0,70-0,90 maka reabilitasnya tinggi
14. Jika alpha antara 0,50-0,70 maka reabilitasnya moderat

15. Jika $\alpha < 0,50$ maka reabilitasnya rendah.¹

Hasil uji reabilitas untuk instrumen keseluruhan variabel dapat dijelaskan pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.1

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Agama (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.885	5

Berdasarkan tabel hasil uji reliabilitas variabel agama (X1) di atas, 5 item indikator memiliki nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,885 yaitu lebih besar dari 0,5. Berdasarkan ketentuan diatas maka indikator-indikator dalam penelitian ini dikatakan realibel.

Tabel 4.2

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kelompok Referensi (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.913	5

Berdasarkan tabel hasil uji reliabilitas variabel kelompok referensi (X2) di atas, 5 item indikator memiliki nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,913 yaitu lebih

¹Perry RoyHilton dan Charlotte Brownlow,SPSS Explained, dalam Seta Basri, *Uji Validitas Dan Reabilitas*, <http://setabasri01.blogspot.com/2012/04/uji-validitas-dan-reabilitas-item.html>

besar dari 0,5. Berdasarkan ketentuan diatas maka indikator-indikator dalam penelitian ini dikatakan realibel.

Hasil dari uji validitas dan reliabilitas menunjukkan bahwa semua item pada kuesioner/angket yang akan diberikan kepada responden yaitu nasabah yang menggunakan bank syariah di Surutanga Kota Palopo dapat dinyatakan valid dan reliabel.

Tabel 4.3

Hasil Uji Reabilitas Variabel Motivasi (X3)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.838	5

Berdasarkan tabel hasil uji reabilitas variabel motivasi (X3) di atas, 5 item indikator memiliki nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,838 yaitu lebih besar dari 0,5. Berdasarkan ketentuan diatas maka indikator-indikator dalam penelitian ini dikatakan realibel.

Tabel 4.4

Hasil Uji Reabilitas Variabel Keputusan Menjadi Nasabah (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.696	3

Berdasarkan tabel hasil uji reabilitas variabel keputusan (Y) di atas, 3 item indikator memiliki nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,696 yaitu lebih besar dari 0,5.

Berdasarkan ketentuan diatas maka indikator-indikator dalam penelitian ini dikatakan realibel.

16. Uji Asumsi Klasik

A. Uji Normalitas

Tabel 5.1

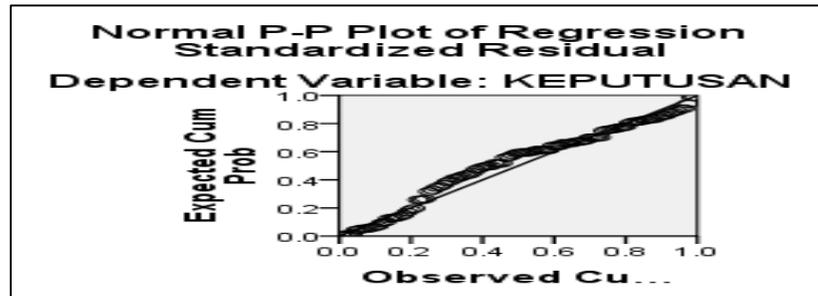
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		98
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.03833856
Most Extreme Differences	Absolute	.099
	Positive	.060
	Negative	-.099
Kolmogorov-Smirnov Z		.982
Asymp. Sig. (2-tailed)		.289
17.	Test distribution is Normal.	
18.	Calculated from data	

Sumber: Output SPSS yang diolah

Dari output di atas diketahui bahwa nilai signifikansi (Asymp. Sig.(2-tailed)) sebesar 0,289. Karena lebih besar dari 0,05 ($0,289 > 0,05$), maka nilai residual tersebut telah normal.

Gambar 5.1

Uji Normalitas P-P Plot



Dari gambar grafik diatas tersebut dapat diketahui bahwa titiik-titik menyebar sekitar garis dan megikuti garis diagonal maka nilai residual tersebut telah normal.

B. Uji Multikolinearitas

Tabel 5.2

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.148	1.334		1.610	.111	
	Religiusitas	.159	.071	.233	2.238	.028	.573
	Kelompok Referensi	-.098	.073	-.151	-1.342	.183	.488
	Motivasi	.419	.070	.596	5.994	.000	.627

a. Dependent Variable: Keputusan_menjadi_nasabah

Sumber: output SPSS yang diolah

Berdasarkan tampilan output *coefficients* pada tabel diatas, diketahui besarnya nilai *tolerance* masing-masing variabel independen yaitu religiusitas (0,028), Kelompok referensi(0,183) lebih besar dari 0,10 dan Motivasi (0,000) lebih kecil dari 0,10. Nilai *Inflation Factor* (VIF) masing-masing variabel independen yaitu Religiusitas (1.745) Kelompok referensi (2.051) Motivasi (1.595) kurang dari 10. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai *Tolerance* keempat variabel lebih dari 0,10 dari

nilai VIF kurang dari 10. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa tidak terjadi masalah multikolinearitas pada model regresi

C. Uji Heteroskedastisitas

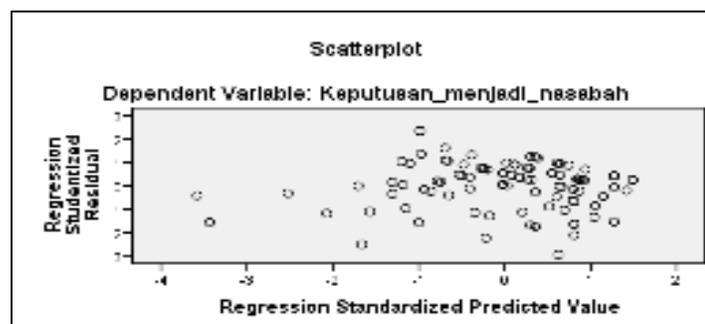
Metode heteroskedastisitas dengan melihat pola titik-titik pada grafik Scatterlots Regresi. Metode ini dilakukan dengan cara melihat grafik scatterplot antara standardized predicted value (ZPRED) dengan studentized residual (SRESID), ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot antara SRESID dan ZPRED di mana sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi dan sumbu X adalah residual ($Y \text{ prediksi} - Y \text{ sesungguhnya}$). Dasar pengambilan keputusan yaitu:

Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka terjadi heteroskedastisitas.

Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar ... Hasil Uji Heteroskedastisitas (Scatterplots Regresi)

Gambar 5.3



Berdasarkan output diatas dapat diketahui bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas. Titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas dalam model regresi.

D. Uji Hipotesis

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk membuktikan hipotesis mengenai adanya pengaruh variabel Religiusitas(X_1), variabel Kelompok referensi(X_2) dan variabel Motivasi (X_3) secara parsial maupun simultan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah (Y). Perhitungan statistik dalam analisis regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan bantuan program SPSS 16 *for Windows*. Hasilnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel ... Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Uji t parsial

Tabel 5.4

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.148	1.334		1.610	.111
	Religiusitas	.159	.071	.233	2.238	.028
	Kelompok_referensi	-.098	.073	-.151	-1.342	.183
	Motivasi	.419	.070	.596	5.994	.000

a. Dependent Variable: Keputusan_menjadi_nasabah

Dari tabel di atas, maka hasil yang diperoleh dimasukkan dalam persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Dimana :

$$Y = 2.148 + 0,159X_1 + 0,098X_2 + 0,419X_3$$

Dari persamaan regresi di atas maka dapat diinterpretasikan beberapa hal, antara lain:

1. Nilai Konstanta (α) sebesar 2.148 menunjukkan bahwa ketika variabel religiusitas, kelompok referensi dan motivasi dianggap tetap, maka keputusan menjadi nasabah bernilai negatif (-).
2. Koefisien regresi untuk variabel religiusitas (X_1) bernilai positif (+) sebesar 0,159. Nilai positif menunjukkan bahwa variabel religiusitas terhadap keputusan menjadi nasabah berpengaruh positif dan setiap penambahan agama akan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah sebesar 0,159.
3. Koefisien regresi untuk variabel kelompok referensi (X_2) bernilai positif (+) sebesar 0,098. Nilai positif menunjukkan bahwa variabel kelompok referensi terhadap keputusan menjadi nasabah berpengaruh positif dan setiap penambahan kelompok referensi akan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah sebesar 0,098
4. Koefisien regresi untuk variabel motivasi (X_3) bernilai Positif (+) sebesar 0,419. Nilai positif menunjukkan bahwa variabel motivasi terhadap keputusan menjadi nasabah berpengaruh positif dan setiap penambahan kualitas pelayanan akan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah sebesar 0,419.

Hasil analisis regresi dari tabel diatas menunjukkan bahwa religiusitas, kelompok referensi, dan motivasi memiliki hubungan yang positif terhadap keputusan menjadi nasabah yang ditunjukkan dengan koefisien variabel dimana religiusitas, kelompok referensi, dan motivasi bertanda (+).

4. Uji F (Simultan)

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen mempunyai pengaruh secara serentak (simultan) terhadap variabel independen. Adapun dasar pengambilan keputusan berdasarkan nilai signifikansi:

5. Jika Sig. < 0,05 maka variabel independent secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent.
6. Jika Sig. > 0,05 maka variabel independent secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent

Tabel : Uji F (Simultan)

Tabel 6.1

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	287.727	3	95.909	22.370	.000 ^a
	Residual	403.018	94	4.287		
	Total	690.745	97			
a. Predictors: (Constant), Motivasi, Religiusitas, Kelompok_referensi						
b. Dependent Variable: Keputusan_menjadi_nasabah						

Dari hasil uji ANOVA atau F test, menghasilkan nilai F hitung sebesar 53,342 dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Karena nilai Probabilitas (Sig.) pengujian yang lebih kecil dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa religiusitas,

kelompok referensi dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah.

7. Uji T (Parsial)

Pengujian ini dilakukan untuk menguji dan mengetahui apakah variabel independen (religiusitas, kelompok referensi, motivasi) secara individu berpengaruh terhadap variabel dependen (keputusan menjadi nasabah).

Adapun dasar pengambilan keputusan berdasarkan nilai signifikansi:

8. Jika Sig. < 0,05 maka variabel independent berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent.
9. Jika Sig. > 0,05 maka variabel independent tidak
10. Berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent.

Tabel 6.2

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.148	1.334		1.610	.111
	Religiusitas	.159	.071	.233	2.238	.028
	Kelompok_referensi	-.098	.073	-.151	-1.342	.183
	Motivasi	.419	.070	.596	5.994	.000
a. Dependent Variable: Keputusan_menjadi_nasabah						

Uji T (Parsial)

- a. Uji T pada variabel religiusitas (X_1) terhadap keputusan menjadi nasabah

Berdasarkan output SPSS Coefficients^a diatas, variabel religiusitas menunjukkan nilai t sebesar 1,075 dengan nilai probabilitas (Sig.) sebesar 0,028 <0,05 menunjukkan bahwa berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah.

b. Uji T pada variabel kelompok referensi (X_2) terhadap keputusan menjadi nasabah (Y)

Berdasarkan output SPSS Coefficients^a diatas, kelompok referensi menunjukkan nilai t sebesar 1,688 dengan nilai probabilitas (Sig.) sebesar 0,183 > 0,05 menunjukkan bahwa Kelompok Referensi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah.

c. Uji T pada Variabel Motivasi (X_3) terhadap keputusan menjadi nasabah (Y)

Berdasarkan output SPSS Coefficients^a diatas, variabel religiusitas dan motivasi. Menunjukkan nilai t sebesar religiusitas 2.238 dengan nilai probabilitas (Sig.) sebesar 0,028 < 0,05 dan nilai t motivasi sebesar 5.994 dengan nilai probabilitas (Sig.) sebesar 0,000 < 0,05 menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi untuk dua variabel bebas digunakan *R Square*.

Tabel 6.3

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.645 ^a	.417	.398	2.071

Predictors: (Constant), Motivasi, Religiusitas, Kelompok_referensi

b. Dependent Variable: Keputusan_menjadi_nasabah

Dari hasil analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah pada tabel menunjukkan nilai koefisien determinasi (*R square*) sebesar 0,417. Hal ini berarti seluruh variabel bebas yakni religiusitas (X_1) kelompok referensi (X_2) dan motivasi (X_3) mempunyai kontribusi secara bersama-sama sebesar 41,7% terhadap variabel terikat (Y) yaitu keputusan menjadi nasabah. Sedangkan sisanya sebesar 58,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain atau variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam penelitian ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya serta hasil analisis data yang diolah dengan menggunakan *SPSS For Windows versi 16*, maka penulis menarik kesimpulan bahwa:

1. Maka penulis menarik kesimpulan bahwa seluruh variabel bebas yakni religiusitas (X1) dan kelompok referensi (X2) motivasi (X3) mempunyai Kontribusi secara bersama-sama sebesar 41,7% berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y) yaitu keputusan menjadi nasabah di Kel Surutanga Kota Palopo. Sedangkan sisanya sebesar 58,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain atau variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam penelitian ini.
2. Dari hasil pengujian variabel motivasi mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan menjadi nasabah karena dapat dilihat dengan nilai *Thitung* 0,000 lebih kecil dari nilai signifikan $< 0,05$.

B. Saran

Dari kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, penulis mencoba untuk memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi masyarakat agar lebih memahami tentang prinsip-prinsip syariah sehingga paham dengan mekanisme dan unsur-unsur yang ada di dalam

prinsip syariah. Sedangkan untuk bank syariah Hendaknya bank syariah lebih aktif untuk meningkatkan sosialisasi atau kegiatan promosi kepada masyarakat sehingga masyarakat lebih tahu tentang keunggulan produk dan biaya yang dimiliki oleh bank syariah

2. Evaluasi juga perlu dilakukan dengan cara mendengarkan masukan atau arahan yang positif yang diberikan oleh para nasabah sebagai upaya untuk membangun hubungan silaturahmi antara bank syariah dengan para nasabahnya. Hal ini akan menimbulkan kesan positif sekaligus bagian dari sosialisasi pengenalan, pengetahuan, serta pemahaman tentang produk yang dimiliki oleh bank syariah
3. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian dengan obyek yang sama diharapkan untuk bisa menambah variabel-variabel yang belum digunakan untuk penelitian sehingga bisa mengetahui lebih luas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan menabung di bank syariah

DAFTAR PUSTAKA

- Alquran*, Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, Bandung: Gema Risalah Press, 1993.
- a. Ismail, MBA Perbankan Syariah Cet. Kencana Prenada Media Group Jakarta 2013
 - b. Anshori, Abdul Ghofur *Perbankan Syariah di Indonesia*, Cet. II; Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009.
 - c. Antonio, Muhammad Syafi'i Bank Syariah, Dari Teori ke Praktik 2001 Cet. Gema Insani penerbit Buku Andalan
 - d. Madjid, Nurcholish Cendekiawan dan Religiusitas Masyarakat penerbit Cet Paramadina Jakarta 1999
 - e. Rustam, Bambang Rianto Manajemen Resiko Perbankan Syariah Cet Salemba Empat 2012
 - f. Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank syariah: Dari Teori ke Praktik*, Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
 - g. Zuhri Muh Dr, *Riba dalam Masalah Perbankan, Sebuah Titikan Antisipatif*, Cet: 2; Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1997
 - h. Noor, Adzan Bakri, *Spiritual Marketing* Penerbit Deepublish CV Budi Utama Jln Rajawali 2016
 - i. Walgito, Bimo Psikologi Kelompok Cet. Andi Yogyakarta 2010
Yulaifah Atin, referensi, dengan judul Pengaruh Sosial, budaya dan psikologi tahun 2016
 - j. Priady wahyu, “ *Uji Hipotesis : Uji Parsial dan Uji t Dengan Menggunakan SPSS 16*”, Blog Wahyu Priady. <http://jempolbayek.blogspot.co.id/2015/11/uji-hipotesis-uji-parsial-atau-uji-t.html> (29 Agustus 2016)
 - k. Majid, Lutfi2016 Pengaruh Religiusitas dan Promosi terhadap preferensi anggota dalam memilih produk simpanan Syariah
 - l. Artanti Yessi 2013 Pengaruh kelompok acuan terhadap keputusan pembelian konsumen Surabaya
 - m. Sugiyono Prof Dr, *Metode Penelitian Bisnis*, Cet.17; Bandung: Alfabeta, 2013

- n. Fahmirrianda, referensi berjudul Analisis Pengaruh Kelompok referensi, religiusitas dan motivasi terhadap keputusan berasuransi syariah, 2013
- o. Wibowo Edy, S.H., M.H. dan Untung Hendy Widodo, S.H “ Mengapa Memilih Bank Syariah, Ghalia Indonesia, Cet. I; 2005
- p. Teknik Eloktronika <http://teknikelektronika.com/analisis-regresi-linear-sederhana-simple-linear-regression/5> September 2016
- q. Http rumus slovin, <http> rumus SPSS
- r. Ahmad Tanzeh, Suyitno Dasar-dasar penelitian Surabaya: Elkaf Alwisol Psikologi, Kepribadian Malang: Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang 2006
- s. Fahmirrianda Ramdhan referensi Analisis pengaruh Kelompok refrensi, religiusitas, dan motivasi terhadap keputusan berasuransi syariah, 2013
- t. Dewi, Gumala, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan Perasuransian Syariah di Indonesia*, Cet. I; Ed. I; Jakarta: Kencana 2004.
- u. [http:// Ramadhan .blogspot.co.id](http://Ramadhan.blogspot.co.id) 2015/03/ pembahasan pengertian kelompok referensi dan motivasi.html, senin, 08-08-2016.
- v. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet. XIII; Bandung: Alfabeta, 2011.
- w. Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Cet. II; Ed. I; Jakarta: Kencana, 2010.
- x. Ibnu, Siswanto Perbankan Syariah Cet III; Bandung ghalia Indonesia 2012

Contoh Uji Validitas sebanyak 10 Responden

Uji valid Religiusitas (X1)

No	r Hitung	Syarat	Keterangan
1	0,714	>0,30	Item valid
2	0,419	>0,30	Item valid
3	0,012	>0,30	Item tidak valid
4	0,025	>0,30	Item tidak valid
5	0,534	>0,30	Item valid

Uji valid Kelompok Referensi (X2)

No	r Hitung	Syarat	Keterangan
1	0,690	>0,30	Item valid
2	0,015	>0,30	Item tidak valid
3	0,620	>0,30	Item valid
4	0,684	>0,30	Item valid
5	0,622	>0,30	Item valid

Uji valid Motivasi (X3)

No	r Hitung	Syarat	Keterangan
1	0,486	>0,30	Item valid
2	0,624	>0,30	Item valid
3	0,722	>0,30	Item valid

4	0,668	>0,30	Item valid
5	0,625	>0,30	Item valid

Keputusan menjadi nasabah (Y)

No	r Hitung	Syarat	Keterangan
1	0,410	>0,30	Item valid
2	0,622	>0,30	Item valid
3	0,655	>0,30	Item valid