

**PENGARUH FAKTOR SOSIAL, TINGKAT PENDIDIKAN DAN
PENDAPATAN KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI
NASABAH DI BANK SYARI'AH MANDIRI (BSM) CURUP**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.1)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah



OLEH:

RIHLAILI NURARDILLAH AL OGNY

NIM. 15632011

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP**

2019

Hal : Pengajuan Skripsi
Kepada
Yth. Bapak Rektor IAIN Curup
Di -
Curup

Assalamu'alaikum Wr.Wb

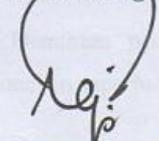
Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat skripsi saudara **Rihlaili Nurardillah Al Ognny** mahasiswi IAIN Curup yang berjudul: "**PENGARUH FAKTOR SOSIAL, TINGKAT PENDIDIKAN DAN PENDAPATAN KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) CURUP**", sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan, terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

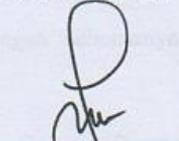
Curup, 19 September 2019

Pembimbing I



NOPRIZAL, M. Ag
NIP. 197711052009011007

Pembimbing II



ANDRIKO, M. E. Sy
NIP. 198901012019031019

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Rihlaili Nurardillah Al Ognny**

Nomor Induk Mahasiswa : 15632011

Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam

Jurusan : Perbankan Syari'ah

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diacu atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, 19 September 2019

Penulis



Rihlaili Nurardillah Al Ognny

NIM. 15632011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK Gani NO. 01 Kotak Pos.108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 kode Pos 39119
Website/Facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email fakultassyariah&ekonomislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 160 /In.34/F.SEI/PP.00.9/12/2019

Nama : **Rihlaili Nurardillah Al Ogny**
NIM : **15632011**
Fakultas : **Syariah dan Ekonomi Islam**
Prodi : **Perbankan Syariah**
Judul : **Pengaruh Faktor Sosial, Tingkat Pendidikan dan Pendapatan
Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank
Syariah Mandiri (BSM) Curup**

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup,
pada:

Hari/Tanggal : **Selasa, 1 Oktober 2019**
Pukul : **11.00 – 12.30 WIB**
Tempat : **Ruang 1 Gedung Munaqosah Syariah IAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (S.E.) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

TIM PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Noprizal, M. Ag
NIP. 19771105 200901 1 007

Andriko, M.E.,Sy
NIP. 19890101 201903 1 019

Penguji I,

Penguji II,

Dr. Muhammad Istan, SE., M. Pd., MM
NIP. 19750219 200604 1 008

Sineba Arli Silvia, ME

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

Dr. Yusufi, M.Ag
NIP. 19700202 199803 1 007

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang Maha Kuasa berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis (skripsi) ini. Sholawat beserta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan umat Nabi Muhammad SAW, keluarga beserta sahabat, tabi'in dan orang-orang yang senantiasa istiqomah berada di jalan-Nya.

Skripsi ini penulis susun dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Studi Tingkat Sarjana (S1) pada Instituit Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syari'ah. Untuk itu kiranya para pembaca yang arif dan budiman dapat memaklumi atas kekurangan dan kelemahan yang ditemui dalam skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, maka tidaklah mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang memberikan sumbangsi serta motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Ag., M.Pd selaku Rektor IAIN Curup
2. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag selaku Ketua Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
3. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah.

4. Bapak Noprizal, M.Ag pembimbing I yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Andriko, M.E.Sy pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Muhammad Sholihin, S.E.I., M.Si selaku dosen Pembimbing Akademik.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta Staf Prodi Perbankan Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup yang telah memberikan motivasi kepada penulis selama masa perkuliahan.
8. Seluruh keluarga besar penulis, teruntuk Bapakku Oganda Idaman, S.Pd.I dan mamakku Nelly Andriani yang sangat aku banggakan, untuk adik-adikku M. Djuang Manara Al-Ogny, S.Pd, M. Akbar Triwira Nugraha Al-Ogny, M. Farid Aziz Hasyim Al-Ogny, M. Satria Panca Kusuma Al-Ogny, Suci Ramadhan Al-Ogny serta keponakan ku Aprilia Restu Anugerah yang sangat aku cintai.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu penulis mengharapkan kritik, saran, masukan serta arahan dari pembaca yang bersifat membangun guna perbaikan karya tulis kedepan agar menjadi lebih baik.

Curup, September 2019
Penulis,

Rihlaili Nurardillah Al Ogny
NIM. 15632011

Motto

***“Karena Sesungguhnya Setelah Kesulitan
Akan Datang Kemudahan”***

(Q.S Al-Insyirah: 5)

**“Dan Bermimpilah Setinggi Langit, Jika Kau Jatuh
Kau Akan Jatuh Diantara Bintang-Bintang”**

~Ir. Soekarno~

Persembahan

Kupersembahkan sebuah karya dengan penuh rahmat-Nya dan penuh rasa syukur, kepada orang-orang yang selalu setia mendukung dalam keadaan apapun.

Teruntuk kedua orang tua ku tercinta, Ayahanda **Oganda Idaman, S.Pd.I** yang selalu menjadi tolak ukur dan semangat juang serta pengambilan sikap dalam menjalankan setiap pekerjaan yang dibarengi dengan pendidikan. Ibunda tercinta mamakku **Nelly Andriani** yang selalu menjadi Alarm terbaik sepanjang usiaku dalam mencapai target, cita-cita maupun cinta. Terimakasih kepada kedua malaikat tak bersayapku, terimakasih telah memilih ku sehingga aku mampu menjalani pilihan hidup yang berdinamika ini, terimakasih telah memberikan kesempatan untuk ku agar bisa melihat dunia.

Terimakasih kepada keduanya atas segala curahan kasih, semangat, serta semua doa yang telah dilantirkan untuk ku. Walau gunung emas dan lautan berlian ku hadirkan untuk kalian itu tak akan senilai dengan semua yang telah kalian perjuangkan untukku. Karena Ridho Allah terletak diatas Ridho kedua orang tua, Terimakasih.

Kepada adik-adik ku tersayang, **M. Djuang Manara Al-Ogny, S.Pd, M. Akbar Triwira Nugraha Al-Ogny, M. Farid Aziz Hasyim Al-Ogny, M. Satria Panca Kusuma Al-Ogny**, dan si Bungsu **Suci Ramadhan Al-Ogny**, serta keponakan tercinta **Aprilia Restu Anugerah** terimakasih telah bertumbuh bersama dan kita akan menjadi anak-anak yang mampu menyelamatkan kedua orang tua dari pedihnya azab neraka, kita akan meraih sukses bersama dengan jalan yang mungkin berbeda-beda. Kita akan mampu membanggakan kedua orang tua kita, terimakasih kalian telah memberi warna dengan cara yang tak biasa.

Untuk keluarga besarku terimakasih atas semua dukungan dan doa-doa yang telah diberikan selama ini. Untuk kakek dan nenek ku Alm. Nirwanzi dan Almh. Suwarti, kupersembahkan Skripsi ini sebagai bukti bahwa tanpa doa kalian ini bukanlah apa-apa terimakasih doa kalian telah mengiringi langkah ku selama ini.

Untuk sahabat ku **Ilham Septiadi, S.Pd**, dan adikku **Dahlia Oktari, S.Pd** kalian adalah saksi hidup bahwa dalam sebuah perjuangan tidak ada hal yang berakhir dengan sia-sia.

~Untuk Almamaterku~

**PENGARUH FAKTOR SOSIAL, TINGKAT PENDIDIKAN DAN
PENDAPATAN KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI
NASABAH DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) CURUP**

Oleh:

Rihlaili Nurardillah Al Ognny

(15632011)

ABSTRAK: Banyak faktor yang dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk menjadi nasabah pada suatu Lembaga Keuangan Syariah. Antara lain faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menguji seberapa besar pengaruh ketiga variabel independen terhadap variabel dependen yaitu keputusan untuk menjadi nasabah.

Penelitian lapangan (*field research*) ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan bantuan aplikasi *SPSS For Windows* Versi 23.0, mengolah data berupa angka yang didapatkan dari kuisioner, kemudian mendeskripsikan dan menyimpulkan hasil penelitian. Data primer dikumpulkan melalui kuisioner yang disebarakan ke 42 orang nasabah Bank Syariah Mandiri Curup.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) tidak ada pengaruh yang signifikan antara faktor sosial terhadap keputusan konsumen untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup (2) Terdapat pengaruh yang signifikan antara tingkat pendidikan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup (3) Tidak ada pengaruh yang signifikan antara faktor pendapatan terhadap keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup (4) Secara simultan terdapat pengaruh sebesar 19,5 % antara faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen terhadap keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

Kata Kunci : Sosial, Pendidikan, Pendapatan, Keputusan, Nasabah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
MOTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah.....	8
D. Rumusan Masalah.....	9
E. Tujuan Penelitian	10
F. Manfaat Penelitian	10
G. Kajian Pustaka.....	11
H. Kerangka Analisis	14
I. Definisi Operasional.....	15
J. Hipotesis.....	16
K. Metode Penelitian.....	17
L. Sistematika Penulisan.....	30

BAB II LANDASAN TEORI	32
A. Faktor Sosial.....	32
B. Tingkat Pendidikan	34
C. Pendapatan Konsumen.....	40
D. Keputusan Menjadi Nasabah.....	44
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	48
A. Sejarah Singkat	48
B. Keadaan Umum Bank Syariah Mandiri Curup.....	50
C. Visi dan Misi	51
D. Setruktur Organisasi	52
E. Kegiatan Pokok Instansi	53
F. Produk dan Jasa BSM Curup.....	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	60
A. Gambaran Umum Responden	60
B. Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penelitian	66
C. Analisis Data	91
D. Hasil dan Pembahasan.....	108
BAB V PENUTUP.....	112
A. Kesimpulan	112
B. Saran.....	115

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1 Data Jumlah Nasabah.....	6
2. Tabel 1.2 Data Sampel penelitian	19
3. Tabel 1.3 Skor Pengukuran Dengan Skala <i>Linkert</i>	21
4. Tabel 4.1 Klasifikasi <i>Responden</i> Berdasarkan Jenis Kelamin.....	60
5. Tabel 4.2 Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia	61
6. Tabel 4.3 Klasifikasi Responden Berdasarkan Agama.....	62
7. Tabel 4.4 Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan	63
8. Tabel 4.5 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	63
9. Tabel 4.5 Klasifikasi Responden Berdasarkan Rentang Pendapatan.....	64
10. Tabel 4.6 Klasifikasi Responden Berdasarkan Suku	65
11. Tabel 4.7 Saya memilih Bank Syariah Mandiri Curup karena terbiasa dengan lingkungan yang Islami	67
12. Tabel 4.8 Saya Memilih Menggunakan BSM Karena Diajak Teman/ Organisasi Yang Saya Ikuti	68
13. Tabel 4.9 Saya memilih BSM karena sesuai dengan pekerjaan saya	68
14. Tabel 4.10 Saya Memilih BSM Karena Jabatan Saya	71
15. Tabel 4.11 Saya Memilih BSM Karena Mengikuti Orang Tua.....	72
16. Tabel 4.12 Saya Memilih BSM Karena Terpengaruh Oleh Kerabat Dekat.....	73
17. Tabel 4.13 Saya Memilih BSM Karena Pengetahuan Saya Tentang Bank Syariah Minim	74
18. Tabel 4.14 Saya Memilih BSM Karena Saya Ingin Menyeimbangkan Antara Dunia Dan Akhirat	75

19. Tabel 4.15 Saya Memilih Menggunakan BSM Karena Mengikuti Tuntunan Agama Islam.....	75
20. Tabel 4.16 Saya Memilih BSM Karena Saya Tahu Bahwa Bank Konvensional Itu Haram.....	76
21. Tabel 4. 17 Saya Memilih Menggunakan BSM Karena BSM Menerapkan Sistem Bebas Riba	77
22. Tabel 4.18 Saya Memilih BSM Karena Pelaksanaan Kejadiannya Sudah Sesuai Dengan Prinsip-Prinsip Syariah	78
23. Tabel 4.19 Saya Memilih BSM Karena Pekerjaan Yang Saya Geluti Mengharuskan Saya Untuk Menabung di BSM	79
24. Tabel 4.20 Saya Memilih BSM Karena Penghasilan/ Gaji Yang Saya Terima Mempengaruhi Saya Untuk Membuka Tabungan di BSM.....	80
25. Tabel 4.21 Saya Memilih Menggunakan BSM Karena Penghasilan Saya Mempengaruhi Minat Saya Menabung di BSM	80
26. Tabel 4.22 Saya Memilih BSM Karena Produk Yang Ditawarkan BSM Sesuai Dengan Penghasilan Saya.....	81
27. Tabel 4.23 Saya Memilih BSM Karena Pegawai BSM Sangat Akrab Dengan Nasabah	82
28. Tabel 4.24 Saya Memilih BSM Karena Memiliki Kualitas Pelayanan Yang Sangat Baik	83
29. Tabel 4.25 Saya Memilih BSM Karena Menawarkan Produk Yang Beragam dan Variatif.....	83

30. Tabel 4.26 Saya Memilih BSM Karena Sangat Puas Dengan Produk-Produk Yang Ditawarkan.....	84
31. Tabel 2.27 Saya Memilih BSM Karena Menerapkan Prinsip Bagi Hasil Yang Tidak Merugikan Kedua Belah Pihak	85
32. Tabel 2.28 Saya Memilih BSM Karena BSM Menerapkan Syariat Islam	85
33. Tabel 4.29 Saya Memilih BSM Karena Iklan BSM Membuat Saya Tertarik Untuk Membuka Tabungan	86
34. Tabel 4. 30 Saya Memilih BSM Karena Memberikan Informasi Secara Lengkap Dan Akurat.....	87
35. Tabel 4.31 Saya Memilih BSM Karena Puas Terhadap Fasilitas Yang Diberikan Oleh BSM	88
36. Tabel 4.32 Saya Memilih BSM Karena Fasilitas BSM Memberikan Kemudahan Dalam Bertransaksi.....	89
37. Tabel 4. 33 Saya Memilih BSM Karena Lokasinya Sangat Strategis Ditengah Pusat Perekonomian	89
38. Tabel 4.34 Saya Memilih BSM Karena Lokasi BSM Sangat Mudah Untuk Dijangkau.....	90
39. Tabel 4.35 Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Sosial.....	92
40. Tabel 4.36 Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Pendidikan	93
41. Tabel 4.37 Hasil Uji Validitas Variabel Pendapatan Konsumen	94
42. Tabel 4.38 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Konsumen	95
43. Tabel 4.39 Uji Reliabilitas	96
44. Tabel 4.40 Uji Multikolinieritas	99

45. Tabel 4.41 Uji Autokorelasi.....	100
46. Tabel 4.42 Uji Regresi Linier Berganda	102
47. Tabel 4.43 Uji t Hitung	104
48. Tabel 4.44 Uji F	106
49. Table 4.45 Koefisien Determinasi (R^2).....	107

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 1.1 Kerangka Analisis	14
2. Gambar 3.1 Struktur Organisasi BSM	52
3. Gambar 4.1 Grafik Histogram	97
4. Gambar 4.2 <i>Kolmogorov Smirnov</i>	97
5. Gambar 4.3 Penyimpangan <i>Heterokedastisitas</i>	101

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 : Kuisisioner Penelitian
2. Lampiran 2 : Skor total kuisisioner variabel faktor sosial (X_1)
3. Lampiran 3 : Skor total kuisisioner variabel tingkat pendapatan (X_2)
4. Lampiran 4 : Skor total kuisisioner variabel Pendapatan (X_2)
5. Lampiran 5 : Skor total kuisisioner variabel Keputusan Konsumen (Y)
6. Lampiran 6 : Tabel data responden
7. Lampiran 7 : Tabel r
8. Lampiran 8 : Tabel t
9. Lampiran 9 : Tabel durbin watson (du)
10. Lampiran 10 : Surat keputusan bimbingan
11. Lampiran 11 : Surat rekomendasi penelitian
12. Lampiran 12 : Surat keterangan penelitian
13. Lampiran 18 : Kartu konsultasi skripsi
14. Lampiran 16 : Formulir proposal skripsi
15. Lampiran 17 : Berita acara seminar proposal
16. Lampiran 18 : Biodata alumni

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank dengan basis syari'ah hadir di Indonesia merupakan wujud dari mekanisme permintaan pasar yang membutuhkan lembaga keuangan yang memenuhi prinsip syariah. Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara pihak Bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lain yang dinyatakan sesuai dengan prinsip syariah antara lain berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musharokah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*).¹

Berdasarkan Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan adalah suatu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup manusia.² Dalam kegiatan operasionalnya bank dibagi menjadi bank konvensional dan bank syariah.

Saat ini perbankan syari'ah mengalami perkembangan pesat sejak disahkan Undang-undang perbankan No. 7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah Undang-undang No. 10 tahun 1998 mengenai perbankan syari'ah dimana bank

¹Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), Edisi 5, h. 7

² Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh & Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 191

memiliki peluang besar dalam mengembangkan industri perbankan syariah. Dilirik dari hal tersebut banyak perbankan konvensional mulai menjalankan *Dual Banking System*. Dalam sistem perbankan ganda ini, kedua sistem perbankan secara bersama-sama memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk dan jasa perbankan, serta mendukung pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional.³

Berdasarkan peraturan perundang-undangan No. 21 tahun 2008 pasal 2 dan 3 Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian, perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.⁴

Perkembangan dibidang jasa, sedang pesat. Jika dahulu nasabah mencari lembaga keuangan, sekarang berbanding terbalik dimana lembaga keuangan yang mencari nasabah maka lembaga keuangan dituntut mampu menawarkan produk-produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah. Dengan memanfaatkan produk yang ditawarkan, lembaga keuangan harus dapat merebut perhatian calon nasabah tidak hanya sekedar memperkenalkan, tetapi juga mengandung unsur persuasi. Menonjolkan ciri khas Lembaga Keuangan Syariah (LKS), yakni lembaga yang secara langsung membangun sektor riil dengan tetap menjalankan prinsip keadilan.⁵

Perkembangan bank di Indonesia mengalami perkembangan cukup pesat yang merupakan dampak dari pertumbuhan ekonomi masyarakat. Sehingga

³ www.syariah.com, diakses tanggal 15 Mei, pukul 15.35 WIB

⁴ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, pdf

⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h. 258

terjadi persaingan yang sangat ketat dalam dunia perbankan untuk bersaing dalam mendapatkan simpati masyarakat untuk memutuskan menjadi nasabah bank tersebut. Berbagai produk bank dikeluarkan dengan berbagai fasilitas dan kemudahan bertujuan menarik minat masyarakat untuk menggunakan jasa bank tersebut, salah satunya adalah Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Curup.

Bank Syari'ah Mandiri Curup merupakan salah satu bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas *funding and financing*.⁶ Maka dari itu, dengan maraknya persaingan antar bank di Kabupaten Rejang Lebong, Bank Syari'ah Mandiri Curup juga menerapkan strategi yang baik dengan harapan pihak bank dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah pada Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Curup. Alasan dilakukan penelitian ini karena adanya persaingan yang sangat ketat yang disebabkan oleh banyaknya lembaga keuangan syariah saat ini. Agar mampu mensosialkan kepada masyarakat luas, maka perusahaan harus mengetahui perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan untuk menjadi nasabah lembaga keuangan syariah khususnya Bank Syariah Mandiri Curup yang berhubungan dengan karakteristik konsumen dan faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan.

Dalam kamus besar bahasa Indonesia keputusan diartikan sebagai sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap suatu keinginan.⁷ Secara etimologi

⁶ Lukman Denda Wijaya, *Manajemen Perbankan*, Edisi Kedua, (Ghalia Indonesia, Bogor, 2005), h. 5

⁷ Anton, M. Moeliono dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), h. 62

pengertian keputusan adalah perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan. Sedangkan menurut istilah adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.⁸

Keputusan adalah pemilihan diantara berbagai alternatif-alternatif pilihan, definisi ini mengandung tiga pengertian yaitu:⁹

1. Ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan
2. Ada beberapa alternatif yang harus dipilih salah satu yang terbaik
3. Ada tujuan yang ingin dicapai dan keputusan itu semakin mendekatkan pada tujuan tersebut.

Definisi-definisi tersebut merupakan hal yang harus diperhatikan oleh suatu bank guna menjaga keberlangsungan sistem perbankan yang diharapkan terus bertumbuh dan mengalami perkembangan yang pesat. Karena alasan diatas peneliti berasumsi bahwa tingkat pendidikan seseorang dapat menjadi faktor yang mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri. Semakin tinggi pendidikan seseorang, maka pemahaman dan pengetahuan akan semakin baik tentang Agama sehingga membuat para nasabah menjadi lebih selektif dalam memilih jasa lembaga keuangan syariah.

Faktor lain seperti keluarga, teman, organisasi serta lingkungan juga tak kalah penting. Informasi ini paling cepat diperoleh dari orang terdekat,

⁸ Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1997), h. 62

⁹James A.F. Stoner, *Perencanaan & Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), Jilid 1, h. 67

sehingga hal ini juga patut menjadi pertimbangan untuk mensosialkan produk-produk yang terdapat pada Bank Syari'ah Mandiri Curup dalam rangka menarik minat calon nasabah untuk menggunakan jasa Bank Syari'ah Mandiri Curup.

Karakteristik konsumen terdiri dari usia, jenis kelamin, agama, pendidikan terakhir, pekerjaan, serta suku. Usia perlu diketahui untuk dapat melakukan pemetaan konsumen berdasarkan tingkatan usia konsumen. Jenis kelamin perlu diketahui Karena sekarang jumlah wanita lebih banyak dibandingkan dengan pria dan wanita cenderung memiliki sifat hemat selain itu dalam dunia pekerjaan kebanyakan wanita berpenghasilan lebih kecil dari pada pria hal tersebut juga berpengaruh pada besar kecilnya uang yang di tabung. Agama perlu diketahui untuk mengukur adakah pengaruh bagi konsumen yang menganut agama selain Islam untuk turut andil dalam memanfaatkan fasilitas yang ditawarkan oleh bank syariah. Tingkat pendidikan akhir perlu diketahui karena dengan tingkat pendidikan yang berbeda akan berbeda pula tingkat tabungan dan jenis tabungan yang dipilih. Pekerjaan perlu diketahui karena profesi orang berbeda-beda dan mempunyai tingkat upah atau gaji yang berbeda pula, Hal ini akan berpengaruh terhadap kemampuan nasabah dalam menabung. Dan suku merupakan satu indikator penting lainnya untuk melihat seberapa besar pengaruh suku seseorang dalam hal menentukan fasilitas perbankan yang digunakan untuk menyimpan dana mereka.

Dalam teori Essael dikatakan faktor individual konsumen yang didalamnya adalah pendidikan sangat mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen, hal ini disebabkan konsumen yang berpendidikan tinggi mempunyai

pandangan yang berbeda terhadap alternatif produk dibandingkan dengan konsumen berpendidikan lebih rendah.¹⁰

Meskipun mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam, tetapi pengembangan produk syari'ah berjalan lambat dan belum berkembang sebagaimana halnya lembaga keuangan konvensional. Upaya pengembangan lembaga keuangan syariah tidak cukup hanya berlandaskan kepada aspek-aspek legal dan peraturan perundang-undangan tetapi juga harus berorientasi kepada pasar atau masyarakat sebagai pengguna jasa (konsumen).

Dalam hal ini, Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Curup telah memiliki brand yang cukup baik dimata nasabah. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank Syari'ah Mandiri Curup dirasa memuaskan nasabah. Hal ini dapat dilihat berdasarkan jumlah nasabah baru pada tahun 2017-2018 pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah

No	Jumlah Nasabah	Tahun
1.	280 Orang	2017-2018

**Data Jumlah Nasabah Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Curup 2017-2018¹¹*

Oleh sebab itu berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan tersebut maka penulis tertarik melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengangkat judul **“Pengaruh Faktor Sosial, Tingkat Pendidikan Dan Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Curup”**.

¹⁰Shara Noor W, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan*, terj. Hertiana Ikasari. (Semarang: 2012), h. 3

¹¹ Septi Emilia, *Strategi Bedah Komunitas Dalam Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro BSM Kcp. Curup*. Skripsi. (Fak. Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, Curup, 2019), h. 11

B. Identifikasi Masalah

Saat ini perkembangan dibidang pelayanan jasa, khususnya lembaga keuangan syariah sedang berkembang dengan pesat. LKS dituntut untuk mampu menawarkan produk-produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah. Dengan memanfaatkan produk yang ditawarkan, LKS harus dapat merebut perhatian calon nasabah tidak hanya sekedar memperkenalkan, tetapi juga mengandung unsur persuasi.

Alasan dilakukan penelitian ini karena adanya persaingan yang sangat ketat, dikarenakan semakin banyaknya lembaga keuangan syariah pada saat ini. Agar mampu mensosialisasikan kepada masyarakat secara luas, maka perusahaan dalam hal ini yaitu Bank Syari'ah Mandiri(BSM) harus memahami terlebih dahulu perilaku konsumen dalam menetapkan keputusan untuk menjadi nasabah yang berhubungan dengan karakteristik konsumen serta faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan tersebut.

Ada begitu banyak faktor yang memberi pengaruh dalam keputusan nasabah untuk menetapkan pilihan. Upaya pengembangan lembaga keuangan syariah tidak cukup jika hanya berlandaskan kepada aspek-aspek legal dalam peraturan perundang-undangan tetapi juga harus berorientasi kepada pasar atau masyarakat sebagai pengguna jasa(konsumen). Berdasarkan hal tersebut, maka penelitian ini dimaksudkan untuk menguji tentang seberapa besar pengaruh faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan masyarakat atau konsumen sebagai calon nasabah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Curup.

C. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini variabel yang digunakan adalah faktor sosial, tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan yang mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup dengan indikator sebagai berikut:

1. Faktor sosial
 - a. Kelompok acuan
 - b. Peran dan status
 - c. Keluarga
2. Tingkat pendidikan
 - a. Pendidikan dasar
 - b. Pendidikan menengah
 - c. Pendidikan tinggi
3. Pendapatan
 - a. Jenis pekerjaan
 - b. Tingkat pendapatan
4. Keputusan
 - a. Kinerja karyawan
 - b. Produk yang ditawarkan
 - c. Pertimbangan
 - d. Informasi
 - e. Fasilitas
 - f. *Place* (tempat/lokasi)

Penelitian ini bertempat di Bank Syariah Mandiri atau biasa di kenal dengan BSM Curup. Dan studi kasus pada nasabah atau karyawan Bank Syariah Mandiri Curup. Karena luasnya cakupan asumsi yang dapat diambil dari teori dan kondisi ril dilapangan, maka peneliti hanya memfokuskan pada masalah yang memiliki kaitan dengan keputusan konsumen untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri yang dipengaruhi oleh faktor sosial, tingkat pendidikan serta pendapatan konsumen.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah faktor sosial mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup?
2. Apakah tingkat pendidikan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup?
3. Apakah tingkat pendapatan (penghasilan) konsumen menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup?
4. Apakah faktor sosial, tingkat pendidikan serta pendapatan secara bersamaan mempengaruhi keputusan konsumen untuk menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Untuk menguji seberapa besar pengaruh faktor sosial terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup.
2. Untuk menguji pengaruh tingkat pendidikan konsumen terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup
3. Untuk menguji pengaruh tingkat pendapatan (penghasilan) Konsumen terhadap keputusan konsumen untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup
4. Untuk menguji pengaruh faktor sosial tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen, secara bersama-sama terhadap keputusan menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dalam menganalisis pengaruh faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk pengembangan keilmuan khususnya di bidang Perbankan Syariah, sebagai bahan referensi atau rujukan, serta tambahan pustaka bagi para pembaca.

2. Secara Praktis

a. Bagi Nasabah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan untuk menambah pengetahuan serta wawasan nasabah pada lembaga keuangan syariah khususnya Bank Syariah Mandiri Curup, dan menambah wawasan bagi masyarakat sebagai bacaan ilmiah.

b. Bagi Lembaga

Dapat memberikan kontribusi kepada Bank Syariah Mandiri Curup dalam meningkatkan jumlah Nasabah.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang lembaga keuangan syariah, sehingga nantinya dapat melakukan pengkajian lebih mendalam dengan cara mengkaji pengaruh lain selain yang ada dalam penelitian ini.

G. Kajian Pustaka

Penelitian yang sudah pernah dilakukan adalah penelitian Lutfi Effendi yang berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah pada bank muamalat malang” tahun 2009. Dengan metode kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara faktor usia, tingkat pendidikan, tanggungan keluarga, pendapatan perbulan, pelayanan yang baik, dan faktor syari’ah terhadap pengambilan keputusan

nasabah untuk menabung pada bank muamalat cabang Malang melalui pengujian hipotesa.¹²

Berdasarkan hasil analisis diketahui ada empat faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah untuk menabung pada bank muamalat cabang Malang yaitu faktor tingkat pendidikan yang memperoleh tingkat signifikansi sebesar 0,000 dengan taraf kepercayaan 95%, tanggungan keluarga yang memperoleh tingkat signifikansi sebesar 0,021% dengan taraf kepercayaan 95%, pelayanan yang baik yang memperoleh tingkat signifikansi sebesar 0,000 dengan taraf kepercayaan 95%, faktor syariah yang memperoleh tingkat signifikansi sebesar 0,001 dengan taraf kepercayaan 95%.

Penelitian Acik Uhya Almaknunin dengan judul “Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam memilih jasa pembiayaan Ba’I Bitsaman ajil di BMT pahlawan Notorejo Gondang Tulung Agung” tahun 2013. Hasil penelitian dari data yang diperoleh ada 10 faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam memilih jasa pembiayaan BBA diantaranya faktor budaya, faktor kelas sosial, faktor kepribadian, faktor persepsi, faktor pembelajaran, faktor sikap, dan faktor pemasaran. Setelah dilakukan analisis faktor dan komponen faktor maka hasil dari analisis tersebut adalah faktor 1 komponen variabelnya adalah faktor budaya dan kelompok acuan, kebutuhan, dan motivasi.

¹²Lutfi Efendi, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Pada Bank Muamalat Malang*. Skripsi. (Fak. UIN Malang, Malang, 2009), h. 15

Faktor 2 komponen variabelnya adalah faktor kelas social dan pembelajaran, faktor 3 komponen variabelnya adalah keluarga, kepribadian, pemasaran, persepsi dan sikap. Sedangkan faktor yang paling dominan adalah faktor 1 dan besarnya kemungkinan mempengaruhi nasabah memilih pembiayaan BBA sebesar 31,41%.¹³

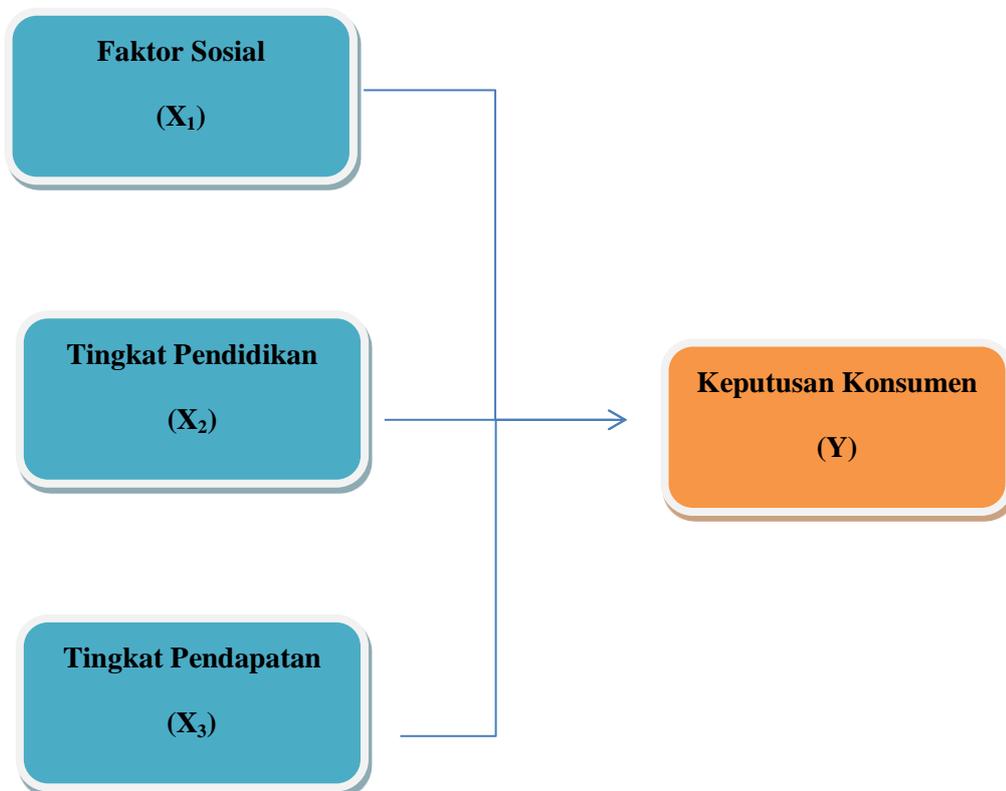
Berdasarkan kajian pustaka diatas maka, persamaan antara penelitian-penelitian terdahulu yang telah dipaparkan di atas dengan penelitian ini yakni sama-sama menguji faktor-faktor yang diindikasikan dari karakteristik perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan memilih bertransaksi dengan Bank Syariah dari pada Bank Konvensional lainnya.

Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ini memposisikan penelitian pada sasaran penelitian dan keputusan nasabah dalam memilih menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup dengan variabel dan tempat penelitian yang berbeda juga. Dalam penelitian ini tempat penelitian dan objek penelitian pada nasabah Bank Syariah mandiri Curup.

¹³Acik Huya Almaknunin, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Memilih Jasa Pebiayaannya Ba'i Bitsaman Ajil Di BMT Pahlawan Notorejo Gondang Tulung Agung*. Skripsi. (STIE Atma Bakti, Surakarta, 2007). h. 13

H. Kerangka Analisis

Gambar 1.1
Kerangka Analisis



Sumber: penelitian tahun 2019

Keterangan:

Variabel bebas (X) terdiri dari faktor sosial (X₁), tingkat pendidikan (X₂), tingkat pendapatan (X₃). Sedangkan variabel terikatnya (Y) adalah keputusan konsumen, analisa yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi berganda dimana teknik tersebut menguji hipotesis yang menyatakan ada pengaruh secara parsial dan pengaruh yang dominan antara variable bebas (X) dan variabel terikat (Y).

I. Definisi Operasional

Secara operasionalnya kajian dalam judul ini dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh faktor sosial, tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan konsumen terhadap keputusan untuk menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup. Adapun yang menjadi indikator-indikator dalam penelitian ini adalah faktor sosial, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan dan keputusan nasabah.¹⁴

Faktor sosial dalam penelitian ini diartikan sebagai faktor yang berkaitan dengan kesatuan sosial yang menjadi tempat individu berinteraksi satu sama lain karena adanya hubungan antara mereka yaitu keluarga, kelompok referensi serta peran dan status nasabah.

Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah tingkat pendidikan yang terstruktur dan berjenjang yang terdiri atas pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi.

Serta tingkat pendapatan adalah nominal dari pengakumulasian jumlah pendapatan seorang nasabah dalam setiap bulannya. Pengambilan keputusan adalah proses memilih prosedur tertentu dari berbagai kemungkinan alternatif. Keputusan konsumen yang dimaksud adalah keputusan nasabah dalam memilih produk atau jasa untuk menjadi nasabah di Bank Syariah yang dipengaruhi oleh faktor sosial, tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan nasabah tersebut.

¹⁴Titik Efnita, *Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi dan Kebutuhan Hidup Terhadap Prestasi Belajar Mahasiswa Mentawai di Daerah Istimewa Yogyakarta, Jurnal*, (Yogyakarta, 2018), Vol 2, h. 58

J. Hipotesis

Pengertian hipotesis adalah “dibawah kebenaran” kebenaran yang masih dibawah (belum tentu benar), dan baru dapat diangkat menjadi suatu kebenaran.¹⁵ Atau baiasa disebut jawaban sementara. Jika dilihat dari judul yang peneliti ajukan maka peneliti memerlukan hipotesis. Dan hipotesis yang penulis ajukan adalah:

Berdasarkan penelitian Nuril Huda yang berjudul “Analisis Faktor Sosial Budaya Dan Psikologis Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada Warung Mikro” tahun 2015. Bahwa faktor Sosial tidak memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan konsumen.¹⁶

Sedangkan pendapat berbeda dari penelitian Asih Setyowati Yang Berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mendasari Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah Ups Ngabean Kartasura”. Bahwa faktor Sosial memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan konsumen.¹⁷ Jadi hipotesis yang kita dapatkan untuk Faktor Sosial Terhadap Keputusan Nasabah adalah sebagai berikut.

1. **H₀** : tidak ada pengaruh yang signifikan antara faktor sosial terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup

¹⁵ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h. 57

¹⁶ Nuril Huda, *Analisis Faktor Sosial Budaya Dan Psikologis Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada Warung Mikro*, (Jurnal Wawasan Manajemen. Universitas Lambung Mangkurat, 2015), h. 80

¹⁷ Asih Setyowati, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mendasari Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah Ups Ngabean Kartasura*, (Jurnal Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017), h. 382

2. **Ha:** ada pengaruh yang signifikan antara faktor sosial terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup sedangkan pendapat berbeda dari

Berdasarkan penelitian yang Lutfi Effendi yang berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah pada bank muamalat malang” tahun 2009. Bahwa faktor tingkat pendidikan memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan konsumen.¹⁸

Sedangkan Berbeda dengan hasil yang di temukan oleh Sufitrayati Yang Berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syari’ah Di Kota Banda Aceh” Bahwa faktor tingkat pendidikan tidak memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan konsumen.¹⁹ Jadi hipotesis yang kita dapatkan untuk tingkat pendidikan terhadap keputusan nasabah adalah sebagai berikut.

1. **Ho:** tidak ada pengaruh yang signifikan antara tingkat pendidikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.
2. **Ha:** ada pengaruh yang signifikan antara tingkat pendidikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup

Berdasarkan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Dewi Susilowati dengan judul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Di Kota Tasikmalaya pada tahun 2018 bahwa variabel pendapatan tidak

¹⁸Lutfi Efendi, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Pada Bank Muamalat Malang*. Skripsi. (Fak. UIN Malang, Malang, 2009), h. 15

¹⁹ Sufitrayati, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syari’ah Di Kota Banda Aceh*. Skripsi. (Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Serambi Mekkah. 2018) h. 72

berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pelanggan untuk menggunakan perbankan islam.²⁰ Sementara hasil yang di temukan oleh Sufitrayati Yang Berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syari’ah Di Kota Banda Aceh” variabel pendapatan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pelanggan untuk menggunakan perbankan islam.²¹ Jadi hipotesis yang kita dapatkan untuk pendapatan terhadap keputusan nasabah adalah sebagai berikut.

1. **H₀**: tidak ada pengaruh yang signifikan antara pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup
 2. **H_a**: ada pengaruh yang signifikan antara pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup
- Hipotesis yang terakhir adalah peneliti ingin mengetahui sejauh mana pengaruh secara simultan ketiga faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

²⁰ Dewi Susilowati, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Di Kota Tasikmalaya*, Skripsi. (Jurusan Ilmu Akuntansi. Universitas Jenderal Soedirman, Banyumas, 2018), h. 57

²¹ Sufitrayati, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syari’ah Di Kota Banda Aceh*, Skripsi. (Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Serambi Mekkah. 2018) h. 72

1. **H₀**: tidak ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup
2. **H_a**: ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

K. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian adalah jalan pengetahuan yang membahas tentang cara untuk mendapatkan suatu data dengan menggunakan alat-alat yang sistematis dalam rangka mendapatkan hasil yang diinginkan.²² Untuk memperoleh data, fakta dan informasi yang akan menggambarkan dan menjelaskan permasalahan dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan metode penelitian kuantitatif deskriptif.

Penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menemukan keterangan mengenai apa yang ingin kita ketahui. Penelitian kuantitatif dapat dilaksanakan dengan penelitian deskriptif. Dengan metode deskriptif, memungkinkan peneliti untuk melihat hubungan antar variabel, menguji hipotesis, mengembangkan generalisasi, dan mengembangkan teori yang memiliki validitas universal.²³

²² Winarno Surachman, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 1982), h. 75

²³ Deni Darmawan, *Metode Kuantitatif*, (Bandung: Rosda, 2013), h. 37-38

2. Lokasi Penelitian

Bank Syariah Mandiri Curup terletak di Jalan Merdeka Nomor. 289 Kecamatan tengah Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu. Dengan alasan bahwa bank tersebut merupakan Bank Syariah, selain itu Bank ini memiliki tempat yang strategis berada tepat ditengah sistem perekonomian masyarakat Rejang Lebong dan adanya sikap saling terbuka dari lembaga tersebut dalam memberikan informasi terkait penelitian yang akan dilakukan.

3. Objek penelitian

a. Populasi

Populasi adalah sumber data dalam penelitian tertentu yang memiliki jumlah banyak dan data.²⁴ Ada pula yang mengatakan bahwa populasi itu adalah keseluruhan subyek penelitian.²⁵

Berdasarkan pengertian diatas maka populasi adalah sekelompok individu yang menjadi pusat penelitian. Jadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah Bank Syariah Mandiri Curup sebanyak 280 orang.

b. Sampel

Sampel adalah sebagai bagian dari populasi, sebagai contoh yang diambil dengan menggunakan cara-cara tertentu. Sampel terdiri atas subjek penelitian (responden) yang menjadi sumber data yang terpilih dari hasil pekerjaan teknik penyampelan (teknik sampling).²⁶

²⁴ *Ibid*, h. 137

²⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1996), h. 15

²⁶ S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), h. 121

Peneliti mengambil sampel sebanyak 15% dari jumlah populasi sejumlah 280 orang yang ada sehingga diperoleh sebanyak 42 sampel.

Tabel 1.2
Sampel Penelitian

No	Populasi	Sampel	Jumlah Responden
1.	280	15%	42 orang
	Jumlah		42 orang

Data yang diambil dilakukan secara sampel acak sederhana (*Simple random sampling*) dengan cara melihat daftar nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup.

4. Jenis data

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari obyek penelitian (responden) yang telah ditentukan di dalam instrument penelitian yang berasal dari hasil angket (kuisisioner) kepada nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup. Dan wawancara dengan melakukan *interview* kepada karyawan Bank Syariah Mandiri Curup yang berkaitan dengan masalah penelitian

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber-sumber tertulis yang terkait dan mendukung penelitian baik dari buku-buku, jurnal,

dan modul serta penelitian terdahulu sebagai pelengkap data untuk mendukung penelitian ini.

5. Sumber Data

Dalam penelitian ini berupa penelitian kuantitatif maka sumber data yang penulis gunakan berupa sumber data dari responden untuk mengetahui tanggapan terhadap faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen. Data diperoleh dari responden yaitu keputusan responden untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup.

6. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang valid maka dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Adapun teknik-teknik tersebut di antaranya adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari si peneliti baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya.²⁷ Observasi merupakan teknik penumpulan data dengan cara pengamatan langsung ke wilayah penelitian dan mengadakan pengamatan terhadap gejala yang terjadi di wilayah penelitian yang berhubungan dengan variabel maupun hal-hal yang mempengaruhinya atau penunjang kebenaran dari setiap jawaban responden.

²⁷ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1998), h. 51

b. Angket

Angket (*kuisisioner*) merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.²⁸ Penyebaran angket atau kuisisioner kepada subjek penelitian bertujuan untuk memperoleh data atau informasi mengenai masalah penelitian yang menggambarkan variabel-variabel yang diteliti.

Jenis angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket tertutup, angket tertutup (angket berstruktur) adalah angket yang disajikan dalam bentuk sedemikian rupa sehingga responden diminta untuk memilih satu jawaban yang sesuai dengan pilihannya dengan cara memberikan tanda silang (X) atau tanda (√). Adapun untuk kuisisioner hubungan faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen Bank Sayriah Mandiri Curup terhadap keputusan menjadi nasabah menggunakan alternatif jawaban berupa: Sangat setuju (SS), setuju (S), tidak ada pendapat (N), tidak setuju (TS), sangat tidak setuju (STS).

Tipe skala pengukuran yang digunakan adalah skala linkert, yang “digunakan untuk mengukur sikap, pendapat seseorang atau sekelompok orang tentang kejadian atau gejala sosial.

²⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2004), h. 135

Tabel 1.3
Skor Pengukuran Dengan Skala *Linkert*

ALTERNATIF JAWABAN	SKOR	
	POSITIF	NEGATIF
SS	5	1
S	4	2
N	3	3
TS	2	4
STS	1	5

c. Wawancara

Wawancara dapat dilaksanakan dengan cara berhadapan langsung dengan yang diwawancarai, tetapi dapat juga dilakukan secara tidak langsung seperti memberikan daftar pertanyaan untuk dijawab pada kesempatan lain.²⁹ Wawancara dilakukan langsung dengan informan yaitu karyawan Bank Syariah Mandiri Curup bagian *Customer Service* dan wawancara dengan nasabah. Wawancara peneliti lakukan untuk mendapatkan data dukung setelah angket (*Kuisisioner*).

7. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa tahap dan pendekatan teknik analisis data kuantitatif, yaitu:

a. Tahap Teknik Analisis Data

1. Uji validitas

Uji validitas dilakukan berkenaan dengan ketepatan alat ukur terhadap konsep yang di ukur sehingga benar-benar mengukur apa yang

²⁹ *Ibid*, h. 51

seharusnya diukur. Berkaitan dengan pengujian validitas instrumen menurut Riduwan menjelaskan bahwa validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau kesalahan suatu alat ukur. Alat ukur yang kurang valid berarti memiliki validitas yang rendah.

Untuk menguji validitas alat ukur, terlebih dahulu dicari harga korelasi antara bagian-bagian dari alat ukur secara keseluruhan dengan cara mengkorelasikan setiap butir alat ukur dengan skor total yang merupakan jumlah yang merupakan jumlah tiap skor butir. Untuk menghitung validitas alat ukur digunakan rumus *Pearson Product moment* adalah:

$$r \text{ hitung} = n \frac{(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{n \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan:

r_{hitung} : Koefisien korelasi variabel X dengan variabel Y

$\sum XY$: Jumlah dari hasil perkalian antara variabel X dan Y

X : Skor variabel X

Y : Skor variabel Y

N : Jumlah responden³⁰

2. Uji reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mendapatkan tingkat ketepatan alat pengumpul data (instrument) yang digunakan. Uji reliabilitas instrumen dilakukan dengan rumus *alpha*. Metode mencari reliabilitas

³⁰ Riduwan, *Metode & Teknik Menyusun Proposal Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.

internal yaitu menganalisis reliabilitas alat ukur satu kali pengukuran, rumus yang digunakan adalah *alpha* sebagai berikut:

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum Si}{St} \right)$$

Keterangan:

r_{11} : Nilai Reliabilitas

$\sum Si$: Jumlah Varians skor tiap-tiap item

St : Varians total

k : Jumlah item³¹

3. Tahap *Coding*

Tahap *Coding* (proses pengkodean data) merupakan proses pengkodean terhadap data yang bersifat kualitatif yang harus dijadikan bentuk data kuantitatif (dijadikan angka).³² Pengolahan data yang didapatkan dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan skal *linkert* yakni pengukuran objek, sifat dengan memberikan kode terhadap jawaban dari kuisisioner berdasarkan skla *linkert*. Kode yang diberikan berguna agar data riset dapat diproses dengan menggunakan SPSS.

4. Tahap reduksi

Mereduksi data yang sesuai dan mampu mendukung atau menjawab permasalahan penelitian dari hasil wawancara.

³¹ *Ibid*, h. 74

³² Muhamad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 207

5. Generalisasi

Tahap generalisasi dari signifikansi pengaruh secara parsial dan simultan variabel X_1 , X_2 dan X_3 terhadap variabel Y .

b. Pendekatan Teknik Analisis Data Dengan Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi *normal* atau tidak. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak.³³

2. Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu regresi linear berganda. Adapun beberapa kriteria mendeteksi multikolinieritas sebagai berikut:³⁴

- a) Jika nilai VIF tidak lebih dari 10 dan nilai tolerance tidak kurang dari 0,1 maka model tersebut dinyatakan terbebas dari multikolinieritas.
- b) Jika nilai koefisien korelasi antar masing-masing variabel independen kurang dari 0,70 maka model tersebut dinyatakan terbebas dari multikolinieritas.

³³ Dwi Priyatno, *Mandiri belajar SPSS (Untuk analisis data dan uji statistik)*, (Yogyakarta: Mediakom, 2008), h. 16

³⁴ *Ibid*, h. 157

c) Jika nilai koefisien determinasi, baik nilai R^2 maupun adjusted R^2 diatas 0,60 maka diasumsikan model tersebut terkena multikolinieritas.

3. Autokorelasi

Auto korelasi adalah keadaan dimana terjadinya korelasi dari residual untuk pengamatan satu dengan pengamatan yang lain yang disusun menurut runut waktu. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah autokorelasi.

Uji autokorelasi bertujuan mengetahui ada tidaknya korelasi antara variabel pengganggu (e_i) pada periode tertentu dengan variabel pengganggu periode sebelumnya (e_{t-1}).³⁵

Beberapa uji statistik yang dapat digunakan adalah uji Durbin watson, uji run test.

4. Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain, model yang memenuhi syarat dimana terdapat kesamaan varians dari residual sat pengamatan ke pengamatan yang lain atau disebut juga homoskedastisitas.

Deteksi heterokedastisitas dapat dilakukan dengan metode *Scatter Plot* dengan memplotkan nilai ZPRED (nilai reduksi) dengan SRESIO (nilai residual). Model yang baik jika tidak terdapat pola

³⁵ *Ibid*, h. 158

tertentu pada grafik, seperti mengumpul ditengah, menyempi kemudian melebar atau sbealiknya.³⁶

c. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis Regresi (*Regression Analysis*) merupakan suatu teknik untuk membangun persamaan dan menggunakan persamaan tersebut untuk membuat perkiraan (*Prediction*). Dengan demikian, analisis regresi sering disebut sebagai analisis prediksi. Persamaan regresi berganda adalah model persamaan regresi linier dengan variabel bebas lebih dari satu.

Dapat ditentukan persamaan regresi linier berganda penelitian ini dengan rumus sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2x_2 + e$$

Keterangan :

- Y = Minat Menabung (variabel dependen)
- X₁ = Faktor Sosial (Variabel Indevenden)
- X₂ = Tingkat Pendidikan (Variabel Indevenden)
- X₃ = Pendapatan Konsumen (Variabel Indevenden)
- b₁ = Koefisien Regresi Variabel Antara X₁ Dengan Y
- b₂ = Koefisien Regresi Antara X₂ Dengan Y
- b₃ = Koefisien Regresi Variabel Antara X₃ Dengan Y
- a = Konstanta
- e = Error

³⁶ *Ibid*, h 160

d. Uji Hipotesis

Uji hipotesis bertujuan menguji jawaban sementara dari peneliti terhadap rumusan masalah penelitian. Penelitian ini menggunakan pengujian *two or more tails*/dua arah (ada kemungkinan dan tidak ada kemungkinan hubungan). Untuk menguji hipotesis tersebut maka digunakan uji t dan ujif sebagai berikut:

1. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)

Uji t atau *Indevendent sample T test* digunakan untuk dua sampel independen. Pada prinsipnya akan membandingkan rata-rata dari dua grup yang tidak berhubungan sama satu sama lain, dengan tujuan apakah kedua grup tersebut mempunyai rata-rata yang sama ataukah tidak secara signifikan.³⁷ Secara sederhana uji t adalah bagaimana melihat ada atau tidak ada pengaruh antara variabel independen (X) secara masing-masing atau parsial terhadap variabel dependen (Y).

Rumus t hitung pada analisis regresi adalah:

$$t_{hitung} = \frac{b_i}{Sb_i}$$

Keterangan:

b_i : Koefisien regresi variabel i

Sb_i : Standar error variabel i

³⁷ Muhamad, *Op, Cit.*, h. 217

2. Uji Koefisien Regresi Simultan (Uji F)

F-test menguji apakah populasi tempat sampel diambil memiliki korelasi multiple (R) nol atau terdapat sebuah relasi yang signifikan antara variabel-variabel dependen.³⁸ Uji F atau uji simultan digunakan untuk mengetahui dan melihat variabel dependen (Y) secara bersama-sama atau secara simultan.

Kriteria pengujian:

- H_0 diterima jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$
- H_0 ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$

F hitung dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$F_{hitung} = \frac{R^2/k}{(1 - R^2)/(n - k - 1)}$$

Keterangan :

R² : Koefisien Determinasi

N : Jumlah Data Atau Kasus

K : Jumlah Variabel Independen

3. Koefisien Determinasi

Menurut Ghozali bahwa koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol

³⁸ Deni Darmawan, *OP.Cit.*, h. 180

dan satu. Nilai koefisien determinasi yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independent dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Untuk menentukan nilai koefisien determinasi dinyatakan dengan nilai *Adjusted R Square*.³⁹

Adapun rumus koefisien determinasi adalah:

$$R^2 = (r)^2 \times 100\%$$

Dimana:

R^2 = Koefisien determinasi

r = Koefisien korelasi

K. Sistematika Penulisan

Demi untuk memberikan kemudahan pada pembahasan penelitian ini, maka penulis menyusun dalam bentuk sistematika penulisan yaitu:

Bab kesatu, pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, definisi operasional, hipotesis, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

Bab kedua, berisi landasan teori mengenai tinjauan umum tentang faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan meliputi faktor sosial, tingkat pendidikan, dan tingkat pendapatan.

Bab ketiga, berisi tentang gambaran umum atau profil Bank Syariah Mandiri curup.

³⁹ Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, (UNDIP: Semarang, 2005), h. 83

Bab keempat, temuan penelitian dan pembahasan merupakan bab dimana peneliti akan mengolah data yang telah diperoleh kemudian akan diuraikan dalam bab ini meliputi deskripsi analisis data, pengujian hipotesis dan pembahasan hasil penelitian.

Bab kelima, penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

Daftar Pustaka

Lampiran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Faktor Sosial

Perilaku seseorang dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, meliputi kelompok referensi, pembuat keputusan keluarga, peran dan status. Ada tiga bentuk pengaruh kelompok referensi: *Information*, *utility*, dan *value expressive*. Enam bentuk pengaruh keluarga meliputi: *influencer*, *gatekeeper*, *decider*, *buyer*, *user*, *disposer*. Orang seringkali memilih produk-produk atau jasa yang mencerminkan dan mengkomunikasikan peran mereka serta status yang diinginkan dalam masyarakat. Berikut dijelaskan tentang pengertian faktor sosial, kelompok acuan, peran dan status, serta keluarga.

1. Pengertian Faktor Sosial

Secara bahasa Faktor adalah hal ataupun keadaan serta peristiwa yang ikut menyebabkan atau mempengaruhi terjadinya sesuatu.⁷⁹ Secara istilah faktor diartikan sebagai segala sesuatu yang dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan dan yang berasal dari luar.⁸⁰

Dalam buku *Social Psychology* mengatakan bahwa faktor sosial adalah suatu hubungan antara dua atau lebih individu manusia, dimana

⁷⁹Team Pustaka, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, (Jakarta: PT. Media Pustaka, 2007), h. 58

⁸⁰Kamus Besar Bahasa Indonesia, <http://kbbi.web.id/faktor>, diakses 16 Agustus 2019 Pukul 11:43 WIB

kelakuan individu yang satu mempengaruhi, mengubah, bahkan dapat memperbaiki kelakuan individu yang lain, atau sebaliknya.⁸⁰

Dari beberapa pengertian dan teori tersebut maka Faktor sosial merupakan faktor yang berkaitan langsung dengan kesatuan sosial yang menjadi tempat individu atau kelompok melakukan interaksi satu sama lain karena adanya hubungan antara mereka.

2. Kelompok Acuan

Kelompok acuan menurut *Sherif* adalah suatu kesatuan sosial yang terdiri atas dua atau lebih individu yang telah mengadakan interaksi sosial yang cukup intensif dan teratur sehingga di antara individu itu sudah terdapat pembagian tugas, struktur, dan norma-norma tertentu yang khas bagi kesatuan sosial tersebut.⁸¹ Faktor sosial yang mempengaruhi perilaku konsumen terdiri dari kelompok referensi, keluarga, serta peran sosial dan status.

3. Peran dan Status

Seseorang memiliki beberapa kelompok seperti keluarga, perkumpulan-perkumpulan, organisasi sebuah role terdiri aktivitas yang diharapkan pada seseorang untuk dilakukan sesuai dengan orang-orang disekitarnya. Perran terdiri dari kegiatan yang diharapkan dapat dilakukan seseorang, setiap peran menyandang status.⁸² Orang memiliki produk yang mencerminkan dan mengkomunikasikan peran mereka serta status aktual dan atau status yang diinginkan dalam masyarakat. Dengan kata lain status dan

⁸⁰ W. A Gerungan, *Social Psychology*, (Bandung: Refika Aditama, 2010), Edisi 3, h. 62

⁸¹ *Ibid*, h. 91

⁸² *Ibid*, h. 98

peran dapat berhubungan dengan kedudukan seseorang dalam masyarakat, setiap peranan yang dimainkan akan mempengaruhi perilaku pembelinya.

4. Keluarga

Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan anggota keluarga mempresentasikan kelompok referensi utama yang paling penting dalam masyarakat. Keluarga merupakan faktor penting dalam mengajarkan aspek rasional dari konsumsi. Keluarga memberikan pengaruh yang besar dalam perilaku pembelian karena figur dan kebiasaan seseorang dalam keluarga sehingga akan mempengaruhi konsumen dalam memilih produk. Orang lain yang menjadi panutan penting khususnya dalam pembentukan unsur ekspresif manakala individu meniru orang tersebut yang membeli dengan alasan materialistis atau sosial.

B. Tingkat Pendidikan

Dalam proses perkembangan pemikiran pendidikan di dunia barat, kegiatan pendidikan berkembang dari konsep *paedagogi* yang merupakan kegiatan pendidikan ditujukan hanya kepada anak yang belum dewasa, menjadi *andragogi* yang merupakan kata dasar *andro* yang artinya laki-laki yang rupanya seperti perempuan, selanjutnya *education* yang berfungsi ganda, yakni: : **“transfer of knowledge” di satu sisi dengan “making scientific attitude” pada sisi yang lain.** Maka berikut ini penjelasan mengenai pengertian pendidikan, hakikat pendidikan, tujuan pendidikan, fungsi pendidikan dan pendidikan sebagai investasi.

1. Pengertian pendidikan

Pendidikan secara Etimologi diartikan sebagai proses mengembangkan kemampuan diri sendiri dan kekuatan individu. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pendidikan adalah proses perubahan sikap dan tata laku seseorang atau kelompok orang dalam usaha mendewasakan manusia melalui upaya pengajaran dan pelatihan.⁸³ Secara terminologi Pendidikan adalah segala usaha yang dilakukan untuk menyiapkan peserta didik agar mampu mengembangkan potensi yang dimiliki secara menyeluruh dalam memasuki kehidupan dimasa yang akan datang.

Berikut ini konsep-konsep tentang pendidikan yang telah dirangkum sebagai berikut:⁸⁴

- a. Pendidikan adalah kegiatan memperoleh dan menyampaikan pengetahuan, sehingga memungkinkan transmisi kebudayaan dari generasi ke generasi berikutnya.
- b. Pendidikan adalah suatu proses dimana individu diajar bersikap setia dan taat dengan mana pikiran manusia ditera dan dibina.
- c. Pendidikan adalah pembangunan kembali ataupun penyusunan kembali pengalaman, sehingga memperkaya arti perbendaharaan pengalaman yang dapat meningkat ke kemampuan dalam menentukan arah tujuan pengalaman selanjutnya.

⁸³Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Pengertian Pendidikan*, <http://kbbi.web.id/Pendidikan> secara Bahasa, diakses 16 Agustus 2019 pukul 12:15 WIB

⁸⁴Oemar Mitra, Rahayu, *Konsep Dasar Pendidikan Dalam Khasanah Pengetahuan*, (Surabaya: Alfabeta, 2017), h. 51

2. Hakikat pendidikan

Hakikat pendidikan adalah upaya memanusiakan manusia, sehingga mampu mencipta, berkarya, berbudi baik bagi kehidupan ekofersinya(kebulatan diri dan lingkungan). Pada hakikatnya pendidikan merupakan proses yang berlangsung seumur hidup dan dilaksanakan didalam lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat. Oleh karena itu pendidikan adalah tanggung jawab bersama antara keluarga, masyarakat dan pemerintah. Pendidikan menurut pelaksanaannya dibagi menjadi pendidikan formal/sekolah dan pendidikan nonformal/luar sekolah.

Berikut penjabaran tentang pembagian pendidikan:⁸⁵

a. Pendidikan Informal

Adalah pendidikan yang diperoleh seseorang dirumah dalam lingkungan keluarga. Contoh pendidikan informal adalah pendidikan agama, budi pekerti, etika, sopan snatun, moral dna sosialisasi.

b. Pendidikan Formal

Adalah pendidikan yang memiliki bentuk atau organisasi tertentu (Pendidikan Dasar, menengah dan tinggi).

c. Pendidikan Non Formal

Adalah jalur pendidikan diluar pendidikan formal. Satuan pendidikan nonformal terdiri atas lembaga kursus, lembaga pelatihan, kelompok belajar, pusat kegiatan belajar masyarakat, dan majelis taklim, serta satuan pendidikan yang sejenis.

⁸⁵*Ibid*, h. 66

Tingkat pendidikan adalah suatu proses jangka panjang yang menggunakan prosedur sistematis dan terorganisir, yang mana tenaga kerja manajerial mempelajari pengetahuan konseptual dan teoritis untuk tujuan-tujuan umum.

Berdasarkan Peraturan Undang Undang Nomor 20 tahun 2003 pasal 14 bahwa pendidikan formal di indonsia terdiri dari 3 tingkatan pendidikan dasar, pendidikan menengah, pendidikan tinggi. Berikut akan dijelaskan mengenai jenjang pendidikan formal:⁸⁶

1) Pendidikan Dasar

Pendidikan dasar memberikan bekal dasar yang diperlukan untuk hidup dalam masyarakat berupa pengembangan sikap, pengetahuan dan ketrampilan dasar. Pendidikan dasar pada prinsipnya merupakan pendidikan yang memberikan bekal dasar bagaimana kehidupan, baik untuk pribadi maupun untuk masyarakat.

2) Pendidikan Menengah

Pendidikan menengah dalam hubungan kebawah berfungsi sebagai lanjutan dan perluasan pendidikan dasar dan dalam hubungan keatas memepersiapkan peserta didik untuk mengikuti pendidikan tinggi maupun memasuki lapangan kerja. Pendidikan menengah terdiri atas pendidikan umum, pendidikan kejuruan, pendidikan luar biasa, pendidikan kedinasan, dan pendidikan keagamaan.

⁸⁶H.M. Suparta, *Kumpulan Undang-Undang dan Peraturan Pemerintah RI Tentang Pendidikan*, (Jakarta: Departemen Agama Islam, 2007), h. 58

3) Pendidikan tinggi

Pendidikan tinggi merupakan kelanjutan pendidikan menengah yang diselenggarakan untuk menyiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademik atau profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan atau menciptakan ilmu pengetahuan, teknologi dan kesenian. Satuan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan tinggi disebut perguruan tinggi yang berbentuk akademik, politeknik, sekolah tinggi, institut atau universitas.

Tingkat pendidikan akan mengubah sikap dan cara berfikir ke arah yang lebih baik, dan juga tingkat kesadaran yang tinggi yang akan memberikan kesadaran lebih tinggi berwarga negara serta memudahkan bagi pengembangan.

3. Tujuan Pendidikan

Tujuan pendidikan lebih bersifat imajiner ketimbang nyata. Pendidikan yang dilaksanakan tanpa tujuan akan berakhir dengan kegagalan. Secara normatif tujuan pendidikan di Indonesia di amanatkan dalam UU No. 20 tahun 2003 tentang Sisdiknas. Di dalam UU ini disebutkan bahwa pendidikan bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif,

mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab.⁸⁷

4. Fungsi Pendidikan

Fungsi pendidikan sesungguhnya adalah untuk membangun manusia yang beriman, cerdas, kempettitif, dan bermartabat. Beriman, mengandung makna bahwa manusia mengakui adanya eksistensi Tuhan dan mengikuti ajaran dan menjauhi larangannya. Kecerdasan spiritual yang dimiliki siswa tercermin dari keimanan, ketaqwaan, ahklak mulia, budi pekerti luhur, altirus (semangat membantu seseorang secara Cuma-Cuma), motivasi tinggi, optimis, dan kepribadian unggul.

Kecerdasan emosional dan spiritual tercermin dari sensitivitas dan apresiasi akan kehalusan dan keindahan seni budaya, beraktualisasi diri melalui interaksi sosial yang membina dan memupuk hubungan timbal balik, demokratis, empatik, simpatik, menjunjung tinggi HAM, ceria dan percaya diri, menghargai kebhinekaan, berwawasan kebangsaan, serta sadar akan hak dna kewajiban.⁸⁸

5. Pendidikan Sebagai Investasi

Dunia pendidikan akhir-akhir ini menjadi pusat perhatian banyak kalangan, khususnya di negara berkembang. Pada awal melakukan pembangunan ada pertentangan antara sarana prasarana fisik, ekonomi, dan non fisik (pendidikan). Kepentingan fisik lebih menonjol umumnya dibandingkan dengan kepentingan yang lain di awala melakukan

⁸⁷ Undang-Undang No.20 Tahun 2003, *Tentang Pendidikan Nasional*

⁸⁸ *Ibid*, h. 45

pembangunan. Hal ini didasari oleh kepentingan terhadap kemeudahan menilai keberhasilannya.⁸⁹

Jejang pendidikan di Indonesia yang dipakai oleh Biro Pusat Statistik adalah:⁹⁰

- a. Tidak sekolah;
- b. Tidak sekolah dasar;
- c. Sekolah Dasar;
- d. Sekolah Menengah Pertama;
- e. Sekolah Menengah Kejuruan Umum;
- f. Sekolah Menengah Atas Umum;
- g. Program Diploma (D1, D2, dan D3);
- h. Universitas;

Penjenjangan pendidikan tersebut diatas dapat menunjukkan kualitas vertikal. Kecocokan antara keterampilan yang dimiliki dengan tuntutan pekerjaan merupakan salah satu permasalahan pokok dalam penanganan angkatan kerja.

⁸⁹ Agus Irianto, *Pendidikan Sebagai Investasi Dalam Pembangunan Suatu Bangsa*, (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2011), h. 1

⁹⁰ *Ibid*, h. 59

C. Pendapatan Konsumen

Pendapatan berasal dari kata “dapat”, menurut kamus Besar Bahasa Indonesia Pengertian pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya).⁹¹ Pendapatan merupakan terjemahan dari *revenue*. Pendapatan dan keuntungan atau laba (*gains*) merupakan komponen dari penghasilan (*income*). Kata lain dari pendapatan adalah penghasilan atau pemasukan. Secara istilah Pendapatan adalah tambahan harta yang diperoleh dari sumber yang diketahui dan bersifat tetap. Sumber pendapatan dapat bersifat material, seperti tanah atau non material seperti pekerjaan atau bisa dari keduanya. Sehingga pendapatan terbagi atas penghasilan, gaji/upah dan keuntungan.

Pendapatan pada dasarnya merupakan balas jasa yang diterima pemilik faktor produksi atas pengorbanannya dalam proses produksi. Masing-masing faktor produksi seperti: tanah akan memperoleh balas jasa dalam bentuk sewa tanah, tenaga kerja akan memperoleh balas jasa berupa gaji/upah dan keahlian termasuk para *entrepreneur* akan memperoleh balas jasa dalam bentuk laba.

Dilihat dari pemanfaatan tenaga kerja pendapatan yang berasal dari balas jasa berupa upah atau gaji disebut pendapatan tenaga kerja (*labour income*), sedangkan pendapatan dari selain tenaga kerja disebut dengan pendapatan bukan tenaga kerja (*non labour income*). Dalam kenyataannya membedakan antara pendapatan tenaga kerja dan pendapatan bukan tenaga kerja tidaklah selalu mudah dilakukan. Ini disebabkan karena nilai output tertentu umumnya terjadi atas kerja sama dengan faktor produksi lain.

⁹¹ Kamus Besar Bahasa Indonesia, <http://kbbi.web.id/pendapatan>, diakses 16 Agustus 2019 pukul 12.30 WIB

1. Unsur-unsur pendapatan

a. Gaji/ Honor

Merupakan balas jasa dalam bentuk uang yang diterima seorang pegawai yang memberikan sumbangan dalam mencapai tujuan organisasi. Sedangkan upah merupakan kata lain dari gaji yang sering kali ditunjukkan kepada pegawai tertentu, biasanya pegawai bagian operasi.⁹²

b. Tunjangan

Secara teoritis tunjangan kinerja merupakan salah satu komponen dari kesejahteraan yang diterima oleh pegawai, tunjangan kinerja bisa dijadikan sebagai unsur motivasi bagi pegawai untuk berprestasi. Tunjangan merupakan upaya perusahaan untuk memberikan imbalan kepada karyawan berupa asuransi, program kesehatan, program keselamatan, keamanan, dan kesejahteraan karyawan yang diberikan oleh perusahaan selama karyawan tersebut bekerja, sakit, menganggur, dan juga tunjangan ketika meninggal yang diberikan kepada keluarga sebagai ahli waris.⁹³

⁹² MARIHOT TUA EFFENDI HARIANDJA, *Manajemen Sumber Daya Manusia, Pengadaan, Pengembangan, Pengkompensasian, Peningkatan Produktivitas Pegawai*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2002), h. 245

⁹³ GINA KARMELIA, *Pengaruh Insentif & Tunjangan Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Sea Breez Indonesia*, (Jakarta: Gramedia Indonesia, 2014), h. 4

c. Insentif

Tambahan penghasilan (uang, barang, dan sebagainya) yang diberikan untuk meningkatkan gairah kerja.⁹⁴

d. Keuntungan

Peningkatan kekayaan seseorang akibat dari investasi yang dilakukan, setelah dikurangi biaya-biaya yang ditimbulkan dari investasi tersebut.

e. Hadiah/Hibah

Adalah pemberian uang, barang atau jasa yang dilakukan tanpa ada kompensasi balik seperti yang terjadi dalam transaksi perdagangan. Meskipun dimungkinkan pemberi hadiah mengharapkan adanya imbal balik, atau pun dalam bentuk nama baik (prestise) atau kekuasaan.

2. Pengertian Konsumen

Konsumen adalah siapa saja yang berkepentingan dengan produk layanan yang ditawarkan oleh perusahaan. Konsumen dapat berupa individu, pemerintah, ataupun swasta. Konsumen atau nasabah merupakan kunci keberhasilan maju atau tidaknya suatu perusahaan. Maka dari itu bagi perusahaan dengan memberikan pelayanan prima terhadap konsumen akan meningkatkan keberhasilan suatu perusahaan.⁹⁵

⁹⁴ Kamus Besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/Insentif>, diakses 18 Agustus 2019, pukul 11.32 WIB

⁹⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syrai'ah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 189

Konsumen atau nasabah dapat juga diartikan sebagai orang yang biasa berhubungan dengan lembaga keuangan atau menjadi pelanggan Bank.⁹⁶

Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS), yang dimaksud dengan nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah/ UUS dalam bentuk simpanan berdasarkan Akad antara Bank Syariah atau UUS dan Nasabah yang bersangkutan.⁹⁷ Dalam dunia bisnis, setiap orang memiliki konsumen-mereka yang membeli, menggunakan atau mendapatkan manfaat dari apapun yang diproduksi atau dihasilkan oleh perusahaan dan melayani konsumen merupakan hal paling penting yang harus dilakukan oleh perusahaan termasuk perbankan.

Perusahaan harus mampu menjadikan konsumen/nasabah menganggap mereka lebih dari sekedar penjual produk, namun mampu membangun kerja sama yang efektif antara keduanya. Konsumen berharap ada pihak yang datang untuk dapat membantu mereka mengidentifikasi masalah-masalah bisnis yang senantiasa muncul kemudian memberikan solusi untuk mengatasinya dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran yang dikehendaki.⁹⁸

⁹⁶ www.Artikata.com/arti-341962-Nasabah.html, diakses pada, Selasa 14 Juni 2019, pukul 15.35 Wib

⁹⁷ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 *Tentang Perbankan Syariah*, h. 4

⁹⁸ Etta Mamang Sangadji, Sopiah, *Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2013), h. 30

3. Keputusan Menjadi Nasabah

Dalam hidup setiap orang memiliki problem dan dicarikan jalan keluarnya, berbagai alternatif pemecahan pun mulai muncul dan melahirkan keputusan. Dalam tahap evaluasi konsumen membentuk preferensi antar merk dalam kumpulan pilihan. Konsumen mungkin juga membentuk maksud untuk memutuskan untuk sebuah pilhan yang paling disukai. Dalam melaksanakan maksud penentuan keputusan, konsumen dapat membentuk lima sub keputusan merk, penyaluran, kuantitas, waktu.

Tindakan-tindakan dalam membuat keputusan sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti:⁹⁹

- a. Pendidikan konsumen;
- b. Corak kehidupan kons;umen
- c. Orientasi konsumen;
- d. Dan kepuasan terhadap pembelian sebelumnya;

Keputusan untuk menetapkan pilhan yang diambil oleh konsumen itu sebenarnya merupakan kumpulan dari sejumlah keputusan. Setiap keputusan memilih mempunyai suatu struktur sebanyak tujuh komponen, yaitu:¹⁰⁰

- a. Keputusan tentang jenis produk;
- b. Keputusan tentang bentuk produk;
- c. Keputusan tentang merk;

⁹⁹Mario Hutagalung Soemargono, *Teknik Analisa Selera Konsumen*, (Surakarta: Al-Kahfi Sejahtera, 2009), h. 73

¹⁰⁰*Ibid*, h. 76

- d. Keputusan tentang penjualan;
- e. Keputusan tentang jumlah produk;
- f. Keputusan tentang waktu pembelian;
- g. Keputusan tentang cara pembayaran;

Dalam menetapkan suatu keputusan yang diambil tidak selalu berurutan seperti dimuka. Pada situasi pemilihan keputusan seperti penyelesaian masalah ekstensif, keputusan yang diambil dapat bermula dari keputusan tentang penyedia jasa lembaga keuangan karena pihak perusahaan dapat membantu merumuskan perbedaan-perbedaan di antara bentuk-bentuk dan merk produk yang mereka tawarkan.

Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan adalah:¹⁰¹

- 1) Faktor Budaya, meliputi budaya (penentu keinginan dan perilaku yang mendasar), sub-budaya (bangsa, agama, suku, daerah), dan kelas sosial.
- 2) Faktor sosial, perilaku seorang konsumen dipengaruhi faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, peran dan status.
- 3) Faktor pribadi, merupakan faktor pribadi (usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri pembeli).
- 4) Faktor psikologis, faktor psikologi utama yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan pendirian.

¹⁰¹Novita Rifaul Kirom, *Faktor-Faktor Penentu Daya Tarik Wisata Budaya & Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Wisatawan*, Skripsi. (Magister Manajemen Pascasarjana-Universitas Negeri Malang, Malang, 2016), h. 540

4. Pemetaan Konsumen Berdasarkan Orientasi Bank

Hasil riset pengembangan pasar yang dilakukan oleh Bank Indonesia tahun 2007 bersama MerkPlus.co yang menghasilkan pemetaan segmentasi konsumen bank syariah berdasarkan orientasi bank dibagi berdasarkan beberapa segmen dibawah ini:¹⁰²

a. Tipe *Syariah Loyalis*

Nasabah yang masuk dalam tipe ini adalah nasabah yang dalam kondisi apapun akan tetap menggunakan bank syariah. Nasabah yang mengorientasikan pada nilai agama sebagai alasan untuk menggunakan bank syariah. Dibalik alasan agama, nasabah yang bertipe *syariah loyalis* juga menunjukkan tindakan rasional yang berorientasikan pada nilai yang dianggap bahwa bank syariah itu menjadi salah satu instrumen untuk beribadah kepada Allah.

b. Tipe *follower*

Segmen ikut-ikutan yang akan menggunakan Bank Syariah jika banyak orang yang menggunakannya

c. Tipe *Functional benefit*

¹⁰²Anggun Sefli Okta Wahyuni, *Tipologi Nasabah Bank Syariah*, Skripsi. (Fak. Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, Curup, 2016), h. 42

Adalah segmen nasabah yang akan menggunakan bank syariah, ataupun bank konvensional tergantung fungsi atau keuntungan yang ditawarkan oleh pihak bank. Nasabah *functional benefit* biasanya menggunakan bank syariah dan konvensional karena fungsi yang diberikan kedua bank tersebut.

d. Tipe *Obligatory*

Segmen terpaksa menggunakan jasa perbankan syariah karena sesuatu hal misalnya menerima gaji atau pembayaran transaksi harus melalui bank syariah.

BAB III
GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI
KANTOR CABANG CURUP

A. Sejarah Singkat

Bank Syariah Mandiri Curup berdiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999.¹²⁸ Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas

¹²⁸Bank Syariah Mandiri, *Profil BSM Curup*, www.syariahmandiri.co.id/en/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/, diakses pada hari Kamis 31 Febuari 2019

diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB dirubah dari bank Konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.¹²⁸

Bank Syariah Mandiri Cabang Curup yang beralamat di Jl. Merdeka No. 289 Curup, Rejang Lebong Provinsi Bengkulu pertama kali berdiri pada

¹²⁸Bank Syariah Mandiri, *Profil BSM Curup*, www.syariahmandiri.co.id/en/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/, diakses pada hari Jumat 15 Febuari 2019

tahun 2008. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

B. Keadaan Umum Bank Syariah Mandiri Curup

Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup terletak dilokasi yang sangat strategis dekat dengan pusat kota Curup yang beralamatkan di Jln. Merdeka No. 289 Tebing Benteng Kelurahan Kepala Siring Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu. Dikatakan demikian karena BSM Curup Berdekatan dengan pusat perbelanjaan dan merupakan jalan lintas Curup- LubukLinggau sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat.

Bank syariah mandiri memiliki karyawan sebanyak 20 orang terdiri dari 1 orang *Branch Manager*(BM), 1 orang *Micro Banking Manager*(MBM), 1 orang *Micro Analyst*(MA), 1 orang *Branch Operation Service Manager*(BOSM), 1 orang *Junior Consumer Banking Relationship Manager* (Jr CBRM), 1 orang *pawning Staff*, 2 orang *Retail Sales Executive* (RSE), 1 orang *Micro Mitra* (MM), 1 orang *General Support Staff* (GSS), 2 orang *Teller*, 1 orang *Customer Service*, 1 orang *Account Maintance*, 1 orang

*Driver, 3 orang Security, 2 orang Office Boy, 1 orang Consumer Financing Executive (CFE), 1 orang Consumer Administration Staff (CAS).*¹²⁹

C. Visi dan Misi

1. Visi

Terbagi menjadi dua, yaitu:

- a. Bank Syariah Terdepan : Menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen konsumen, micro, SME, komersional, dan korporasi.
- b. Bank Syariah Modern : Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

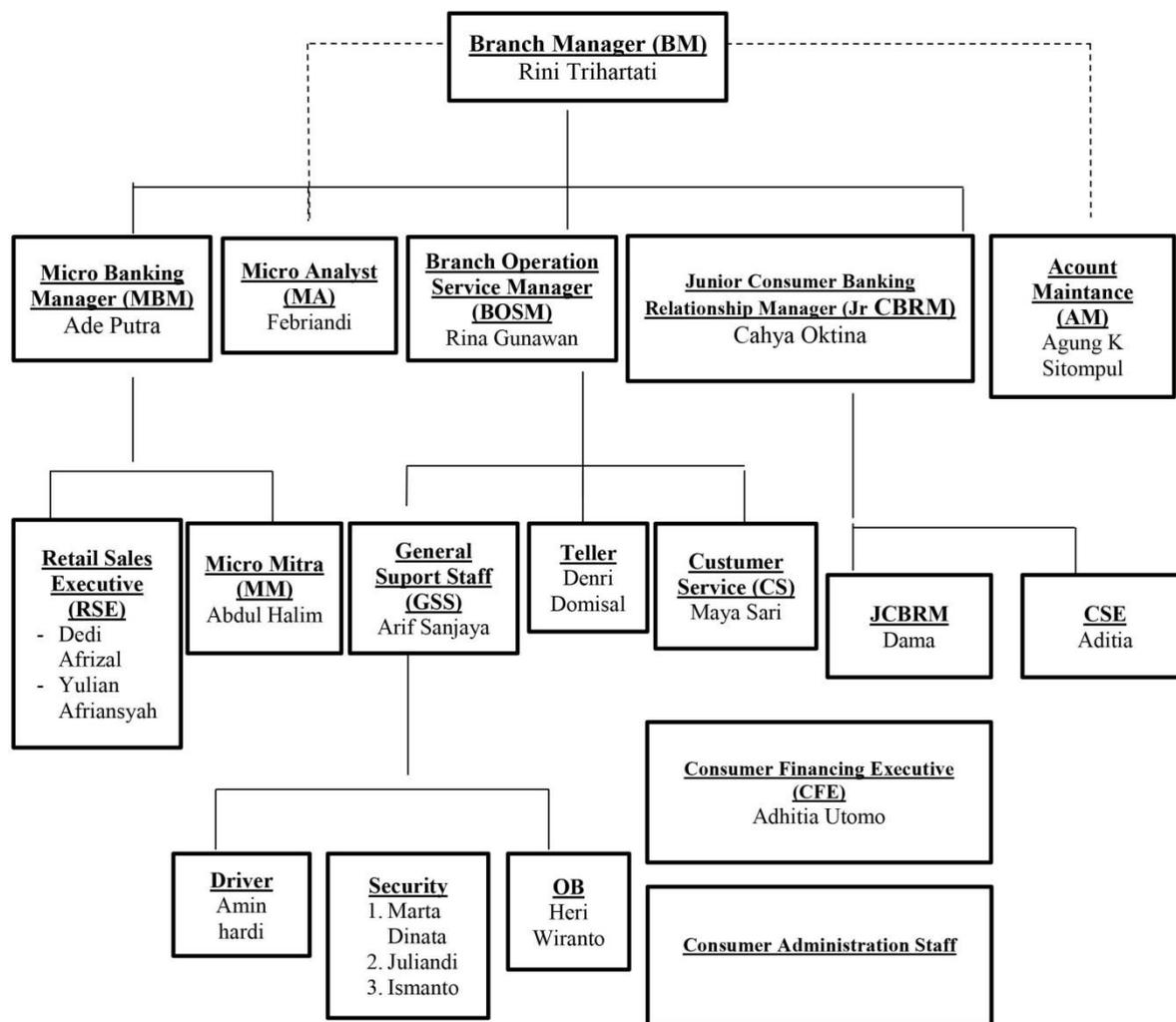
2. Misi

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

¹²⁹ Maya Sari, *Customer Service* BSM Curup, Wawancara, tanggal 15 Mei 2019

D. Struktur Organisasi

Gambar 3.1
Struktur Organisasi
Bank Syariah Mandiri (BSM) Curup¹³⁰



¹³⁰Maya Sari, *Customer Service*, Struktur Organisasi Diambil dari data asli lembaga keuangan BSM Curup

E. Kegiatan Pokok Instansi¹³¹

Kegiatan Pokok Instansi (rutinitas) yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KC Curup dimulai dengan jadwal jam yang disiplin yaitu untuk hari Senin dan Rabu masuk pada pukul 07.45 dan pada hari Selasa dan Kamis pukul 07.30 dan hari Jumat pada pukul 07.40. Kegiatan rutinitas ini dimulai dengan pembukaan yel-yel BSM dilanjutkan dengan pembacaan Ayat Al-Qur'an, doa sebelum bekerja dan disusul dengan penyampaian informasi tertentu oleh pimpinan atau karyawan lain. Kemudian setelah itu dilakukan pula kegiatan tertentu yang dilakukan setiap hari tertentu pula dan dilakukan secara rutin disetiap minggunya.

Misalnya pada hari Selasa setelah pembacaan ayat Al-Qur'an dan do'a sebelum bekerja dilakukan kegiatan tanya jawab yang dilakukan secara bergiliran. Dimana setiap karyawan melontarkan satu pertanyaan kepada yang lainnya dan yang menerima pertanyaan tersebut menjawabnya secara langsung, apabila yang bersangkutan belum dapat menjawabnya maka menjadi "PR" yang harus dijawab di hari Selasa berikutnya. Hal ini dilakukan agar seluruh karyawan benar-benar memahami produk dan jasa yang ditawarkan oleh BSM dan mempermudah dalam menyampaikan produk tertentu kepada nasabah. Selain itu juga kegiatan ini dilakukan untuk menambah pengetahuan dan mengasah kemampuan para karyawan dalam memahami produk dan jasa yang diberikan oleh BSM.

¹³¹Brosur BSM, Data asli dari lembaga keuangan Bank Syariah Mandiri Curup Jl .Merdeka No.289 Curup

Selanjutnya pada hari Kamis kegiatan rutinitas pagi dikenal dengan istilah “*Roll Play*”, yakni kegiatan yang diawali dengan do’a sebelum bekerja, pembacaan Al-Qur’an dan disusul dengan kegiatan praktik pelayanan terhadap nasabah yang biasa dilakukan oleh *Teller*, *CustomerService* (CS), *Office Boy* (OB) dan *Security*. Membahas dan mempraktikkan permasalahan sehari-hari yang biasa terjadi antara bank dengan nasabah (baik nasabah awam maupun yang sudah paham akan produk bank syariah). Dari kegiatan ini terdapat seorang pengoreksi masing-masing untuk *Server*/penilai/mengoreksi kinerja *Teller*, *Customer Service* (CS), *OfficeBoy* (OB) dan *Security*, sedangkan karyawan lain berperan sebagai nasabah dengan permasalahan yang berbeda-beda.

Ini dilakukan rutin setiap hari Kamis dengan tujuan meningkatkan pemahaman mereka yang lebih sering menghadapi nasabah terhadap produk BSM dan melatih kemampuan mereka dalam berkomunikasi dengan nasabah. Setelah praktik dilakukan, pengoreksi menanggapi kinerja dan *performa* *Teller*, *CustomerService* (CS), *OfficeBoy*(OB) dan *Security*, demikian juga pada karyawan lain yang berperan sebagai nasabah turut mengomentari dan memberi masukan baik pada mereka.

Pada hari Jum’at terdapat pula kegiatan dzikir jum’at, yakni Dzikir bersama staf/karyawan BSM, dengan dipimpin oleh salah seorang dari karyawan BSM yang telah ditentukan sesuai dengan jadwal. Kemudian dilanjutkan dengan do’a sebelum bekerja, pembacaan Al-Qur’an dan penyampaian pengumuman atau imbauan tertentu (jika ada). Tujuan

dilakukannya kegiatan ini adalah untuk meningkatkan ketaqwaan kepada Allah SWT. serta mempererat tali silaturahmi kepada sesama.

F. Produk dan jasa Bank Syariah Mandiri (BSM) Curup

Produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:¹³²

1. Bidang Operasional

a. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM, Manfaat:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqoh*.
- 2) Aman dan terjamin
- 3) *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- 4) Bagi hasil yang kompetitif.
- 5) Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit.
- 6) Fasilitas e-Banking yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- 7) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

¹³²Brosur BSM produk dan jasa

b. Tabungan Mabruur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah. Manfaat:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqoh*.
- 2) Aman dan terjamin.
- 3) Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.
- 4) *Online* dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran.

c. Tabungan Investa Cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Manfaat:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqoh*.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif.
- 3) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/i.
- 4) Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- 5) Perlindungan asuransi, dengan jumlah santunan sampai dengan 100 x setoran bulanan dan setoran tabungan dilanjutkan oleh pihak asuransi.

d. Tabungan BSM Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan, Manfaat:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqoh*.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif.
- 3) Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
- 4) Perlindungan asuransi secara gratis & otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- 5) Jaminan pencapaian target dana.

e. Tabungan BSM Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati., Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- 3) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
- 4) Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & Debit.
- 5) Fasilitas e-Banking yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- 6) Penyaluran zakat infaq dan sedekah.

f. Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh

bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin dan *online* di seluruh *outlet* BSM.
- 2) Bonus *wadiah* diberikan sesuai kebijakan bank.

Fasilitas:

- 1) Fasilitas Kartu Tabunganku, berfungsi sebagai kartu ATM & Debit.
- 2) Fasilitas e-Banking yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- 3) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

g. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh*.

Manfaat:

- 1) Dana aman dan terjamin dan dikelola secara syariah.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 3) Fasilitas *Automatic Roll Over* (ARO).

2. Bidang Jasa Perbankan

Disamping BSM mengeluarkan produk penghimpun dana dan penyalur dana, Bank Syariah Mandiri (BSM) juga mengeluarkan produk jasa-jasa perbankan, seperti:¹³³

- a. Western Union Merupakan salah satu jasa transfer pengiriman uang Bank BSM dari dan luar negeri secara cepat dan aman.
- b. Safe Deposit Box Suatu jenis pelayanan Bank dalam bentuk penyewaan box atau kotak yang dirancang khusus untuk menyimpan barang berharga atau dokumen penting (surat berharga) milik nasabah untuk jangka waktu tertentu.
- c. Transfer atau Kiriman Uang Pengiriman uang yang dilakukan melalui Bank dengan cara memindahbukukan rekening dari suatu tempat ke tempat lain.
- d. Kliring Proses penyampaian surat berharga yang belum merupakan suatu kewajiban bagi Bank, dimana surat berharga tersebut disampaikan oleh Bank penarik, hingga adanya pengesahan oleh Bank tertarik melalui lembaga kliring yang dinyatakan dalam mata uang rupiah.

¹³³Maya Sari, *Customer Service* BSM Curup, Wawancara, tanggal 15 Mei 2019

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Responden

Sampel penelitian pengaruh faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup adalah sebanyak 42 responden dari total keseluruhan nasabah yaitu sejumlah 280 orang pada tahun 2017-2018, kemudian sampel diambil sebanyak 15% dari total nasabah. Bagian ini menyajikan informasi mengenai gambaran umum responden berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, pekerjaan, agama, dan suku. Berikut ini adalah penjelasan masing-masing nasabah, yaitu:

1. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Adapun data dan persentase mengenai jenis kelamin responden nasabah Bank Syariah Mandiri Curup adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Klasifikasi *Responden* Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase %
Pria	30	71,4
Wanita	12	28,6
Total	42	100

Sumber: data diolah, tahun 2019

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.1 dapat diketahui tentang jenis kelamin nasabah Bank Syariah Mandiri Curup yang diambil sebagai responden, menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah laki-laki, sebanyak 30 orang atau 71,4%. Sedangkan sisanya adalah perempuan

sebanyak 12 orang atau 28,6% dari keterangan di atas menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah Bank Syariah Mandiri Curup yang diambil sebagai responden dalam penelitian ini adalah laki-laki.

2. Usia

Adapun data dan persentase mengenai usia responden nasabah Bank Syariah Mandiri Curup. Responden yang diambil sebagai sampel penelitian ini mempunyai rentang usia 17 tahun sampai dengan >40 tahun.

Berdasarkan data yang ada, pada tabel 4.2 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia

Kelompok Usia	Frekuensi	Presentase %
17-29	17	41
30-40	10	24
>40	15	36
Total	42	100

Sumber: data diolah, tahun 2019

Dari tabel 4.2 diketahui bahwa responden yang paling banyak menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup adalah yang berusia 17-29 tahun sebanyak 17 orang atau 41%. Usia >40 tahun sebanyak 15 orang atau 36% pada urutan kedua. Kemudian usia 30-40 tahun sebanyak 10 orang atau 24% pada urutan ketiga.

3. Agama

Adapun data dan persentase mengenai agama responden nasabah Bank Syariah Mandiri Curup adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Klasifikasi Responden Berdasarkan Agama

Agama	Frekuensi	Presentase %
Islam	39	92,9
Kristen	1	2,4
Budha	2	4,8
Total	42	100

Sumber: data diolah, tahun 2019

Berdasarkan tabel 4.3, menunjukkan nasabah Bank Syariah Mandiri Curup di dominasi oleh nasabah yang beragama Islam.

4. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan yang dimaksud dalam gambaran umum responden adalah tingkat pendidikan terakhir yang telah eeditempuh oleh responden. Informasi tingkat pendidikan ini cukup penting karena semakin tinggi tingkat pengetahuannya tentang Perbankan Syariah. Adapun data dan persentase mengenai pendidikan nasabah Bank Syariah Mandiri Curup yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Frekuensi	Presentase %
SD	6	14,3
SLTP	5	11,9
SMA	4	9,5
S1	27	64,3
Total	42	100

Sumber: data diolah, tahun 2019

Berdasarkan tabel 4.4, menunjukkan sebagian besar nasabah Bank Syariah Mandiri Curup yang diambil sebagai responden, mayoritas nasabah didominasi oleh nasabah berpendidikan Sarjana sebanyak 27 orang atau 64,3%. SD sebanyak 6 orang atau 14,3%, SMP sebanyak 5 orang atau 11,9%, dan SMA sebanyak 4 orang atau 9,5%.

5. Jenis Pekerjaan

Adapun data dan persentase mengenai jenis pekerjaan responden nasabah Bank Syariah Mandiri Curup adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5
Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Presentase %
PNS	17	40,5
Wiraswasta	10	23,8
Pedagang	7	16,7
Lainnya	8	19,0
Total	42	100

Sumber: data diolah, tahun 2019

Tabel 4.5, menunjukkan bahwa mayoritas responden yang menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup didominasi oleh responden yang bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) sebanyak 17 orang atau 40,5%, responden yang bekerja sebagai wiraswasta sebanyak 10 orang atau 23,8%, lainnya sebanyak 8 orang atau 19% dan bekerja sebagai pedagang sebanyak 7 orang atau 16,7%.

6. Pendapatan

Data dan persentase mengenai pendapatan dari masing-masing responden Bank Syariah Mandiri Curup sebagai berikut:

Tabel 4.6
Klasifikasi Responden Berdasarkan Rentang Pendapatan

Rentang Pendapatan	Frequency	Percent
1-2 Juta	11	26,2
2-4 Juta	14	33,3
5-6 Juta	13	31,0
6-10 Juta	3	7,1
> 10 juta	1	2,4
Total	42	100

Sumber: data diolah, tahun 2019

Berdasarkan tabel 4.6, menunjukkan mayoritas responden yang menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup didominasi oleh responden memiliki pendapatan 2-4 juta perbulan 33.3 % dan di susul dengan pendapatan 5-6 juta perbulan dengan presentase 31.0 % di urutan ke tiga pendapatan 1-2 Juta Perbulan sehingga dapat di simpulkan mayoritas memiliki pendapatan masuk dalam ketgori menengah kebawah.

7. Suku

Data dan persentase mengenai suku dari masing-masing responden Bank Syariah Mandiri Curup sebagai berikut:

Tabel 4.7
Klasifikasi Responden Berdasarkan Suku

Suku	Frekuensi	Presentase %
Rejang	7	16,7
Serawai	6	14,3
Batak	6	14,3
Padang	2	4,8
Jawa/Sunda	9	21,4
Melayu/Palembang	4	9,5
Lainnya	8	19,0
Total	42	100

Sumber: data diolah , tahun 2019

Berdasarkan tabel 4.6, menunjukkan mayoritas responden yang menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup didominasi oleh responden yang berasal dari suku Jawa/Sunda sebesar 21.4 % sedangkan suku Rejang yang merupakan suku asli Kabupaten Rejang Lebong berada di 16.7% sebanyak 7 orang dari 42 responden dimana Rejang Lebong adalah lokasi daerah di mana peneliti melakukan penelitian.

B. Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penelitian

Pada bagian ini akan dideskripsikan hasil penelitian yang diperoleh dari angket berupa jawaban nasabah yang menabung di Bank Syariah Mandiri Curup terhadap variabel-variabel penelitian. Variabel ini merupakan variabel independen yaitu faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen serta variabel dependen yaitu keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

Dalam angket responden diberikan pernyataan mengenai sikap mereka terhadap item-item pertanyaan tersebut yang sudah disediakan alternatif jawaban dengan kategori: Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral (N), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS). Item pernyataan ini merupakan tanggapan/sikap responden terhadap hal-hal yang ada dalam item pernyataan berdasarkan apa yang mereka alami yang dapat mendorong mereka menabung dan bergabung menjadi nasabah di Bank syariah Mandiri Curup.

1. Tanggapan responden nasabah Bank Syariah Mandiri Curup mengenai variabel faktor sosial

Variabel faktor sosial terdiri dari enam item pertanyaan, yaitu tanggapan responden terhadap alasan memilih Bank Syariah Mandiri karena terbiasa dengan lingkungan yang Islami, diajak teman/organisasi, sesuai dengan pekerjaan yang digeluti, karena jabatan yang di emban, mengikuti orang tua dan terpengaruh oleh kerabat dekat.

Tabel 4.7
 Saya Memilih Bank Syariah Mandiri Curup Karena Terbiasa Dengan Lingkungan Yang Islami

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	22	52,4
Setuju	12	28,6
Netral	5	11,9
Tidak Setuju	-	-
Sangat Tidak Setuju	3	7,1
Total	42	100

Sumber: data diolah, tahun 2019

Tabel 4.7 menunjukkan 64,3% responden menyatakan sangat setuju bahwa memilih Bank Syariah Mandiri karena terbiasa dengan lingkungan yang Islami, sebanyak 28,6% responden menyatakan Setuju, Netral sebanyak 2,4%, tidak setuju 2,4%, dan 2,4% sangat tidak setuju. Dan dapat disimpulkan lingkungan yang Islami memberikan dorongan untuk responden memilih Bank Syariah Mandiri Curup.

Tabel 4.8
 Saya Memilih Menggunakan BSM Karena Diajak Teman/
 Organisasi Yang Saya Ikuti

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	23	54,8
Setuju	9	21,4
Netral	5	11,9
Tidak Setuju	3	7,1
Sangat Tidak Setuju	2	4,8
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa berdasarkan pertanyaan Saya Memilih Menggunakan BSM Karena Diajak Teman/ Organisasi Yang Saya Ikuti, yakni menyatakan sangat setuju sebanyak 23 responden (54.8 %), setuju 9 responden (21.4%), netral sebanyak 5 responden (11,9%), tidak setuju sebanyak 3 responden (7.1%) dan sangat tidak setuju 2 (4.8%). Ini berarti, sebagian besar responden sangat setuju bahwa memilih BSM karena Karena Diajak Teman/ Organisasi Yang di Ikuti.

Tabel 4.9
Saya Memilih BSM Karena Sesuai Dengan Pekerjaan Saya

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	16	38,1
Setuju	3	7,1
Netral	6	14,3
Tidak Setuju	13	31,0
Sangat Tidak Setuju	4	9,5
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan Saya memilih BSM karena sesuai dengan pekerjaan saya, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 16 responden (38.1%), setuju sebanyak 3 responden(7.1%), kemudian netral sebanyak 6 responden (14.3 %), tidak setuju sebanyak 13 responden (31.0%) dan sangat tidak setuju 4 atau (9.5 %).

Berikut hasil wawancara dari beberapa partisipan (responden) nasabah Bank Syariah Mandiri Curup:

Partisipan “P1” mengatakan :

“Bapak sebenarnya sudah ada beberapa tabungan di bank lain misalnya cak BRI, itu sudah 2 buku rekening bapak . Tapi lamo-lamo saldo bapak bekurang terus di tabungan BRI jadi sekarang setiap bapak sudah gajian bapak tarik dari BRI bapak setor ke BSM. Itu suatu keuntungan dari BSM mako dari itu bapak buka jugo rekening BSM.”¹³⁷

Partisipan “P2” mengatakan:

“Saya merasa mendapatkan keuntungan berupa kemudahan setiap kali menyetor tabungan bulanan di mana kemudahan yang ada di berbagai produk bank BSM terutama di fasilitas Mobile Banking jadi jika saya akan melakukan transfer tidak perlu lagi mendatangi Atm atau melalui Cs,serta saya bisa melihat fitur-fitur produk Bank Syariah seperti gadai emas, tabungan umrah atau haji hanya melalui fasilitas tersebut. Karena bagi saya secara pribadi keuntungan bukan hanya dalam bentuk materi melainkan juga berupa kemudahan yang diberikan pihak BSM kepada kami selaku pihak nasabah.”¹³⁸

Partisipan “P3” mengatakan:

“Pertamo tu sayo nabung di BSM ni karno sayo ni merangkap jadi petugas Masjid yang diamanahkan megang duit warga yang nak be qurban untuk Rayo Idul Adha. Jadi sayo ambil kesimpulan kalo sayo pegang duit ini bakal tepake tulah dan payah nak cari ganti duitnyo gek, nah sayo buka rekening di BSM untuk nyimpan dana tabungan qurban setiap ado warga yang nyetor ke sayo sayo simpan ke BSM di sano jugo idak pake biaya adminsitrasi setiap bulannyo jadi sayo meraso aman nyimpan dana di BSM ini.”¹³⁹

¹³⁷Supardi, (Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup), Wawancara 17 September 2019, Pukul 13.21 WIB

¹³⁸Farida Jayanti, (Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup). Wawancara 17 September 2019, Pukul 13.46

¹³⁹Ali Imran, (Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup), Wawancara 17 September 2019, Pukul 14.00 WIB

Partisipan “P4” mengatakan:

“Saya memilih nabung di BSM karena saya merasa aman bertransaksi di sini di karenakan saya ingin mengikuti ajaran agama saya. Dan saat saya memulai menggunakan BSM menjadi tabungan utama saya. Saya pun merasakan banyak kemudahan ketika menarik sejumlah dana yang saya simpan disana Tanpa dipersulit sedikitpun.”¹⁴⁰

Partisipan “P5” mengatakan:

“Bapak milih Bank Syariah khususnyo BSM karno bank syariah adalah bank yang berlandaskan nilai keislaman, walaupun kadang maish sering bapak temui belum sepenuhnya menjalankan sistem syariah, tapi bapak tetap akan milih bank syariah. Pasti kamu bertanya kenapa kan? Kareno bank syariah tu sebuah jalan untuk kito mempraktekkan cakmano sebenarnya sistem transaksi Islam, cakmano bentuk dukungan kito terhadap nilai-nilai ajaran Islam. Nah dengan kito ikut andil menjadi nasabah di BSM ini, itulah bentuk dukungan kito terhadap sistem transaksi keuangan Islam.”¹⁴¹

Partisipan “P6” mengatakan:

“Sayo nabung di BSM tu pertama karno idak pake administrasi bulanan di Atm, terus idak pake bungo tapi pake sistem bagi hasil jadi kami sebagai nasabah idak merasa dirugikan kami jugo dianggap sebagai partner bukan sebagai debitur kreditur. karyawan BSM jugo ramah dalam melayani jadi nasabah betah bertransaksi di BSM.”¹⁴²

¹⁴⁰Vanora Namira (Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup), *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 15.00 WIB

¹⁴¹Oganda Idaman, (Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup), *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 15.35 WIB

¹⁴²Suci Rahayu, (Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup), *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 16.48 WIB

Partisipan “P7” mengatakan:

“Bapak nabung di BSM ni nak sebenarnya untuk nyimpan dana persiapan anak bapak untuk kuliah, jadi setiap bapak sudah gajian kan di bank BPD(Bank Bengkulu) gaji bapak masuk bapak tarik sebagian terus di tabung di Bank BSM ini karena disini idak pake potongan setiap bulan jadi bapak nyimpan dana setiap bulan secara rutin untuk persiapan anak bapak kuliah”¹⁴³

Dapat di simpulkan berdasarkan hasil wawancara kepada responden, sebagian besar responden menggunakan BSM dikarenakan kemudahan setiap melakukan transaksi serta mereka menggunakan tabungan yang memiliki sistem bagi hasil serta tanpa potongan untuk setiap bulannya. Beberapa responden dengan pekerjaan pegawai negeri sipil mendapatkan keuntungan dari sistem tersebut karena menabung di BSM. Jadi di simpulkan tidak adanya relevansi jawaban quisioner responden dengan jawaban hasil wawancara karena terdapat perbedaan jawaban angket (quisioner) dengan jawaban hasil wawancara.

Tabel 4.10
Saya Memilih BSM Karena Jabatan Saya

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	15	35,7
Setuju	3	7,1
Netral	10	23,8
Tidak Setuju	11	26,2
Sangat Tidak Setuju	3	7,1
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

¹⁴³Ujang Usin, (Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup), Wawancara 17 September 2019, Pukul 17. 31 WIB

Untuk item pernyataan selanjutnya yaitu bahwa saya memilih Bank Syariah Mandiri Curup karena jabatan, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 15 responden (35.7%), setuju sebanyak 3 responden (7.1%), kemudian netral sebanyak 10 responden(23.8 %), tidak setuju sebanyak 11 responden (23,8) dan sangat tidak setuju 3 (7.1). ini berarti memilih BSM karena jabatan tidak begitu berpengaruh untuk responden memilih menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup .

Dari 15 orang responden yang sangat setuju dengan item ini 9 di antara nya pegawai negeri sipil dan peneliti mendapatkan informasi bahwa mereka ingin menjadi contoh kepada bawahan bahwa Bank Syariah Mandiri adalah bank yang halal dan bebas dari riba dan di dapatkan informasi bahwa responden juga menabung di bank syariah lainnya, ada pula beberapa ASN yang sangat setuju dengan pendapat pada pertanyaan di atas di karenakan mereka sangat mendukung jika pejabat harus mendukung perkembangan bank syariah di Indonesia.

Tabel 4.11
Saya Memilih BSM Karena Mengikuti Orang Tua

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	8	19,0
Setuju	3	7,1
Netral	11	26,2
Tidak Setuju	14	33,3
Sangat Tidak Setuju	6	14,3
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pernyataan Saya Memilih BSM Karena Mengikuti Orang Tua, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 8 responden (19.0%), setuju sebanyak 3 responden (7.3 %), kemudian netral sebanyak 11 responden (26,2%), tidak setuju 14 responden(33.3) dan sangat tidak setuju 6 responden atau(14.3%) . ini berarti sebagian besar responden tidak setuju memilih BSM karena mengikuti orang tua.

Tabel 4.12
Saya Memilih BSM Karena Terpengaruh Oleh Kerabat Dekat

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	21	50,0
Setuju	7	16,7
Netral	3	7,1
Tidak Setuju	3	7,1
Sangat Tidak Setuju	8	19,0
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pernyataan terakhir yaitu Saya Memilih BSM Karena Terpengaruh Oleh Kerabat Dekat, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 21 responden (50.0%), setuju sebanyak 7 responden (16,7%), kemudian netral sebanyak 3 responden (7.1%), tidak setuju 3 responden (7.1%) dan sangat tidak setuju 8 responden (19.0%) . ini berarti sebagian besar responden setuju memilih BSM karena Karena Terpengaruh Oleh Kerabat Dekat.

2. Tanggapan responden nasabah Bank Syariah Mandiri Curup mengenai variabel faktor pendidikan

Variabel faktor Pendidikan terdiri dari enam item pertanyaan, yaitu tanggapan responden terhadap alasan memilih Bank Syariah Mandiri karena kurangnya pengetahuan bank syariah, ingin menyeimbangkan antara dunia dan akhirat, untuk mengikuti tuntutan agama islam, mengetahui bank konvensional itu haram, ingin terbebas dari riba dan karena yakin BSM pelaksanaan kegiatannya sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Berikut hasil tanggapan hasil dari responden dapat di lihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.13
Saya Memilih BSM Karena Pengetahuan Saya Tentang Bank Syariah Minim

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	4	9,5
Setuju	8	19,0
Netral	9	21,4
Tidak Setuju	8	19,0
Sangat Tidak Setuju	13	31,0
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertama yaitu Saya Memilih BSM Karena Pengetahuan Saya Tentang Bank Syariah Minim, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 4 responden (9,5%), setuju sebanyak 8 responden (19.0%), kemudian netral sebanyak 9 responden (21,4%), tidak setuju 8 responden 19.0 dan sangat tidak setuju 13 responden (31.0%). ini berarti

sebagian besar responden tidak setuju memilih bank syariah mandiri karena minimnya pengetahuan terhadap Bank Syariah.

Tabel 4.14
Saya Memilih BSM Karena Saya Ingin Menyeimbangkan Antara Dunia dan Akhirat

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	11	26,2
Setuju	15	35,7
Netral	13	31,0
Sangat Tidak Setuju	2	4,8
Sangat Setuju	1	2,4
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Tabel 4.14 terlihat responden menyatakan sangat setuju bahwa memilih Bank Syariah Mandiri karena ingin menyeimbangkan antara dunia dan akhirat, sebanyak 26.2% responden menyatakan Sangat Setuju, sebanyak 35,7 % menyatakan setuju, netral sebanyak 31.0%, tidak setuju 4.8 %, dan 2,4% sangat tidak setuju. Dan dapat disimpulkan keinginan menyeimbangkan antara dunia dan akhirat memberikan dorongan untuk responden memilih Bank Syariah Mandiri Curup.

Tabel 4.15
Saya Memilih Menggunakan BSM Karena Mengikuti Tuntunan Agama Islam

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	12	28,6
Setuju	18	42,9
Netral	10	23,8
Tidak Setuju	2	4,8
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan selanjutnya yaitu Saya Memilih BSM Karena Pengetahuan Saya Tentang Bank Syariah Minim, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 12 responden (28,6%), setuju sebanyak 18 responden (42.9%), kemudian netral sebanyak 10 responden (23.8 %), tidak setuju 2 responden (4.8%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%). ini berarti sebagian besar responden setuju memilih Bank Syariah Mandiri karena ingin mengikuti tuntunan agama.

Tabel 4.16
Saya Memilih BSM Karena Saya Tahu Bahwa
Bank Konvensional Itu Haram

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	15	35,7
Setuju	14	33,3
Netral	9	21,4
Tidak Setuju	1	2,4
Sangat Tidak Setuju	3	7,1
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena tahu Bank Konvensional itu haram , yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 15 responden (35.7%), setuju sebanyak 14 responden (33.3%), kemudian netral sebanyak 9 responden (21.4%), tidak setuju 1 responden (2.4%) dan sangat tidak setuju 3 responden (7.1%) . ini berarti sebagian besar responden setuju memilih BSM karena karena tahu bank konvensional itu haram.

Pada bagian pertanyaan ini peneliti menemukan satu orang yang beragama Islam memilih tidak setuju pada bagian ini dengan alasan responden memilih BSM karena kualitas Bank Syariah Mandiri bukan melihat dari pengaruh agama. dan responden pun belum yakin 100% bahwa BSM sudah mengikuti syariat Islam.

Partisipan “P8” mengatakan:

“ Saya memilih menabung di BSM karena kualitas produk yang beragam selain itu saya sangat senang dengan kemudahan yang saya dapat di BSM ini, saya tidak setuju karena saya hanya melihat dari aspek produk yang di tawarkan, untuk mengatakan BSM ini bebas dari riba ataupun bank konvensional itu haram, saya tidak setuju karena saya pikir BSM saat ini pun belum sepenuhnya menerapkan sariat Islam 100% atau bisa dikatakan belum sempurna dalam penerapan sisten syariah nya.”¹⁴⁴

Tabel 4. 17
Saya Memilih Menggunakan BSM
Karena BSM Menerapkan Sistem Bebas Riba

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	24	57,1
Setuju	12	28,6
Netral	6	14,3
Tidak Setuju	-	-
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan Saya memilih BSM karena ingin menerapkan sistem bebas riba, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 24 responden (57.1%), setuju sebanyak 12 responden(28.6%), kemudian netral sebanyak 6 responden (14.3 %), ini dapat di simpulkan

¹⁴⁴Burhanawi, (Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup), *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 17.15 WIB

sebagian besar responden memilih BSM karena dorongan ingin terbebas dari riba.

Tabel 4.18
Saya Memilih BSM Karena Pelaksanaan Keempatnya Sudah Sesuai Dengan Prinsip-Prinsip Syariah

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	17	40,5
Setuju	7	16,7
Netral	15	35,7
Tidak Setuju	1	2,4
Sangat Tidak Setuju	2	4,8
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena Karena Pelaksanaan Keempatnya Sudah Sesuai Dengan Prinsip-Prinsip Syariah , yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 17 responden (40.5%), setuju sebanyak 7 responden (16.7%), kemudian netral sebanyak 15 responden (35.7%), tidak setuju 1 responden (2.4%) dan sangat tidak setuju 2 responden (4.8%) . ini berarti sebagian besar responden setuju memilih BSM karena Karena ingin menjadi nasabah di bank yang sudah menjalankan prinsip syariah.

3. Tanggapan responden nasabah Bank Syariah Mandiri Curup mengenai variabel pendapatan konsumen

Variabel faktor pendapatan konsumen terdiri dari empat item pertanyaan, yaitu tanggapan responden terhadap alasan memilih Bank Syariah Mandiri karena kewajiban menjadi nasabah yang di disebabkan oleh pekerjaan, adanya pengaruh penghasilan saat menjadi nasabah BSM

, Penghasilan yang mempengaruhi untuk menabung di BSM dan adanya kesesuaian pendapatan dan produk-produk yang di tawarkan BSM Berikut hasil tanggapan hasil dari responden yang dapat di lihat pada tabel di bawah ini

Tabel 4.19
Saya Memilih BSM Karena Pekerjaan Yang Saya Geluti
Mengharuskan Saya Untuk Menabung di BSM

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	3	7,1
Setuju	1	2,4
Netral	8	19,0
Tidak Setuju	14	33,3
Sangat Tidak Setuju	16	38,1
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Tabel 4.19 terlihat 7.1% responden menyatakan sangat setuju bahwa memilih Bank Syariah Mandiri karena kewajiban menjadi nasabah yang di disebabkan oleh pekerjaan yang sedang di geluti, sebanyak 2.4% menyatakan setuju Netral sebanyak 19.0%, tidak setuju 33.3 %, dan 38.1% sangat tidak setuju. Dan dapat disimpulkan kewajiban menjadi nasabah yang di disebabkan oleh pekerjaan yang sedang di geluti tidak dapat memberikan dorongan untuk responden memilih Bank Syariah Mandiri Curup.

Tabel 4.20
 Saya Memilih BSM Karena Penghasilan/ Gaji Yang Saya Terima
 Mempengaruhi Saya Untuk Membuka Tabungan di BSM

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	5	11,9
Setuju	6	14,3
Netral	6	14,3
Tidak Setuju	14	33,3
Sangat Tidak Setuju	11	26,2
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Tabel 4.19 terlihat 11.9% responden menyatakan sangat setuju bahwa memilih Bank Syariah Karena Penghasilan/ Gaji Yang di Terima Mempengaruhi Untuk Membuka Tabungan di BSM, sebanyak 14.3% menyatakan setuju Netral sebanyak 14.3%, tidak setuju 33.3 %, dan 26.2% sangat tidak setuju. Dan dapat disimpulkan kewajiban menjadi nasabah yang di disebabkan oleh pekerjaan yang sedang di geluti tidak dapat memberikan dorongan untuk responden memilih Bank Syariah Mandiri Curup.

Tabel 4.21
 Saya Memilih Menggunakan BSM Karena Penghasilan Saya
 Mempengaruhi Minat Saya Menabung di BSM

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	7	16,7
Setuju	6	14,3
Netral	12	28,6
Tidak Setuju	14	33,3
Sangat Tidak Setuju	3	7,1
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena Karena Penghasilan Saya Mempengaruhi Minat Saya Menabung di BSM, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 7 responden (16.7%), setuju sebanyak 6 responden (14.3%), kemudian netral sebanyak 12 responden (33.3%), tidak setuju 14 responden (33.3%) dan sangat tidak setuju 3 responden (7.1%) . ini berarti sebagian besar responden tidak setuju memilih BSM karena pengaruh penghasilan.

Tabel 4.22
Saya Memilih BSM Karena Produk Yang Ditawarkan BSM Sesuai Dengan Penghasilan Saya

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	20	47,6
Setuju	9	21,4
Netral	6	14,3
Tidak Setuju	5	11,9
Sangat Tidak Setuju	2	4,8
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena Karena Penghasilan Saya Mempengaruhi Minat Saya Menabung di BSM, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 20 responden (47.6%), setuju sebanyak 9 responden (21.4%), kemudian netral sebanyak 6 responden (14.3%), tidak setuju 5 responden (11.9%) dan sangat tidak setuju 2 responden (4.8%) . ini berarti sebagian besar responden sangat setuju memilih BSM Karena Produk Yang Ditawarkan BSM Sesuai Dengan Penghasilan responden.

4. Tanggapan responden terhadap keputusan menggunakan jasa perbankan syariah di Bank Syariah Mandiri Curup

Variabel keputusan merupakan variabel dependen. Variabel ini terdiri dari dua belas item pertanyaan indikator keputusan menggunakan jasa perbankan syariah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri Curup yang meliputi:

Tabel 4.23
Saya Memilih BSM Karena Pegawai BSM Sangat Akrab Dengan Nasabah

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	16	38,1
Setuju	20	47,6
Netral	4	9,5
Tidak Setuju	2	4,8
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertama hasil responden yang Memilih BSM Karena Pegawai BSM Sangat Akrab Dengan Nasabah, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 16 responden (38.1%), setuju sebanyak 20 responden (47.6%), kemudian netral sebanyak 4 responden (9.5%), tidak setuju 2 responden (4.8%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%) . ini berarti sebagian besar responden sangat setuju memilih BSM, karena pegawai bank syariah mandiri sangat akrab terhadap nasabah.

Tabel 4.24
 Saya Memilih BSM Karena Memiliki Kualitas Pelayanan Yang Sangat Baik

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	20	47,6
Setuju	15	35,7
Netral	6	14,3
Tidak Setuju	1	2,4
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan ke 2 hasil responden yang Memilih kualitas pelayanan yang sangat baik, yakni yang menyatakan sangat setuju sebanyak 20 responden (47.6%), setuju sebanyak 15 responden (35.7%), kemudian netral sebanyak 6 responden (14.3%), tidak setuju 1 responden (2.4 %) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%) . ini berarti sebagian besar responden sangat setuju memilih BSM, karena memiliki kualitas yang sangat baik.

Tabel 4.25
 Saya Memilih BSM Karena Menawarkan Produk Yang Beragam dan Variatif

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	14	33,3
Setuju	14	33,3
Netral	8	19,0
Tidak Setuju	6	14,3
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan ke 3 hasil responden yang Memilih BSM menawarkan produk yang beragam dan variatif sebagian besar sangat setuju dimana terlihat di Tabel 4.25 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 14 responden (33.3%), setuju sebanyak 14 responden (33.3%), kemudian netral sebanyak 8 responden (19.0%), tidak setuju 6 responden (14.3%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%) . ini menunjukkan produk yang beragam dan variatif dari bank syariah mandiri curup mampu mendorong keputusan nasabah memilih BSM.

Tabel 4.26
Saya Memilih BSM Karena Sangat Puas Dengan Produk-Produk Yang Ditawarkan

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	16	38,1
Setuju	21	50,0
Netral	4	9,5
Tidak Setuju	1	2,4
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan ke 4 hasil responden yang Memilih BSM Saya Karena Sangat Puas Dengan Produk-Produk Yang Ditawarkan sebagian besar setuju dimana terlihat di Tabel 4.26 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 16 responden (38.3%), setuju sebanyak 21 responden (50.0%), kemudian netral sebanyak 4 responden (9.5%), tidak setuju 1 responden (2.4%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%) . ini menunjukkan tingkat kepuasan produk yang yang di tawarkan Bank

Syariah Mandiri Curup, sangat membantu dalam mendorong keputusan nasabah memilih BSM.

Tabel 4.27
Saya Memilih BSM Karena Menerapkan Prinsip Bagi Hasil Yang Tidak Merugikan Kedua Belah Pihak

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	33	78,6
Setuju	4	9,5
Netral	4	9,5
Tidak Setuju	1	2,4
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan ke 5 hasil responden yang Memilih BSM Karena Sudah menerapkan sistem bagi hasil 78,6 % responden sangat setuju dimana terlihat di Tabel 4.27 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 33 responden (78.6%), setuju sebanyak 4 responden (9.5%), kemudian netral sebanyak 4 responden (9.5%), tidak setuju 1 responden (2.4%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%). Ini menunjukkan sistem bagi hasil yang di terapkan perbangkan syariah , sangat membantu dalam mendorong keputusan nasabah memilih BSM.

Tabel 4.28
Saya Memilih BSM Karena BSM Menerapkan Syariat Islam

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	34	81,0
Setuju	5	11,9
Netral	2	4,8
Tidak Setuju	1	2,4
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena Sudah menrapkan syariat Islam terlihat 81.0 % responden sangat setuju dimana terlihat di Tabel 4.28 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 34 responden (81.0%), setuju sebanyak 5 responden (11.9%), kemudian netral sebanyak 2 responden (4.8%), tidak setuju 1 responden (2.4%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%) . ini menunjukkan sistem syariat Islam yang di terapkan Perbankan Syariah , sangat membantu dalam mendorong keputusan nasabah memilih Bank Syariah Mandiri Curup.

Tabel 4.29
Saya Memilih BSM Karena Iklan BSM Membuat Saya Tertarik
Untuk Membuka Tabungan

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	10	23,8
Setuju	14	33,3
Netral	5	11,9
Tidak Setuju	13	31,0
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena adanya media periklanan yang di laksanakan BSM berpengaruh terhadap keputusan nasabah terlihat 23 % responden sangat setuju dan 33.3 % setuju dimana terlihat di Tabel 4.29 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 10 responden (23.0%), setuju sebanyak 14 responden (33.3%), kemudian netral sebanyak 5 responden (11.9%),

tidak setuju 13 responden (31.0%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%) . Ini menunjukkan sistem periklanan yang telah di terapkan, menjadi salah satu faktor dalam membantu mendorong keputusan nasabah memilih Bank Syariah Mandiri Curup.

Tabel 4.30
Saya Memilih BSM Karena Memberikan Informasi Secara Lengkap dan Akurat

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	17	40,5
Setuju	15	35,7
Netral	8	19,0
Tidak Setuju	2	4,8
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan ke delapan hasil responden yang Memilih BSM Karena mendapatkan informasi yang lengkap dan akurat dari pihak BSM Sendiri ternyata mendukung keputusan nasabah untuk memilih bank BSM dalam Jasa perbankan responden terlihat 40.5 % responden sangat setuju di tambah 35.7 % responden memilih setuju dimana terlihat di Tabel 4.30 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 17 responden (40.5%), setuju sebanyak 15 responden (35.7%), kemudian netral sebanyak 8 responden (19.0%), tidak setuju 2 responden (4.8%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%) .

Tabel 4.31
 Saya Memilih BSM Karena Puas Terhadap Fasilitas Yang Diberikan Oleh BSM

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	22	52,4
Setuju	13	31,0
Netral	5	11,9
Tidak Setuju	2	4,8
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena puas atas fasilitas yang di berikan terlihat 52.4 % responden sangat setuju dan 31.0 % setuju dimana terlihat di Tabel 4.31 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 22 responden (52.4%), setuju sebanyak 13 responden (31.0%), kemudian netral sebanyak 5 responden (11.9%), tidak setuju 2 responden (4.8%) dan sangat tidak setuju 0 responden (0%) .

Dari hasil analisa di atas di ketahui ada 2 orang yang mengatakan tidak setuju dengan pendapat ini berdasarkan hasil wawancara yang di lakukan peneliti dapat di simpulkan bahwa mereka kecewa dengan sistem ATM yang sering bermasalah sehingga mereka beberapakali kesulitan dalam penarikan menggunakan ATM di luar jam operasional.

Tabel 4.32
 Saya Memilih BSM Karena Fasilitas BSM Memberikan Kemudahan
 Dalam Bertransaksi

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	30	71,4
Setuju	8	19,0
Netral	4	9,5
Tidak Setuju	-	-
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena kemudahan dalam transaksi terlihat 71,4 % responden sangat setuju dan 19.0 % setuju dimana terlihat di Tabel 4.31 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 30 responden (71.4%), setuju sebanyak 8 responden (19.0%), kemudian netral sebanyak 4 responden (9.5%).

Tabel 4. 33
 Saya Memilih BSM Karena Lokasinya Sangat Strategis Ditengah
 Pusat Perekonomian

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	26	61,9
Setuju	13	31,0
Netral	2	4,8
Tidak Setuju	-	-
Sangat Tidak Setuju	1	2,4
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan selanjutnya hasil responden yang Memilih BSM Karena lokasi yang sangat strategis terlihat 61.9 % responden sangat setuju dan 31.0 % setuju dimana terlihat di Tabel 4.33 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 26 responden (61.9%), setuju sebanyak 13 responden (31.0%), kemudian netral sebanyak 2 responden (4.8%), sangat tidak setuju 1 responden (2.4%) . dapat disimpulkan bahwa lokasi ditengah pusat perekonomian sangat mempengaruhi keputusan responden dalam memilih bank BSM dalam jasa perbankan syariah.

Tabel 4.34
Saya Memilih BSM Karena Lokasi BSM Sangat Mudah Untuk
Dijangkau

Penilaian	Frekuensi	Presentase %
Sangat Setuju	27	64,3
Setuju	9	21,4
Netral	2	4,8
Tidak Setuju	4	9,5
Sangat Tidak Setuju	-	-
Total	42	100

Sumber: data diolah tahun, 2019

Untuk item pertanyaan berikutnya hasil responden yang Memilih BSM kerana lokasi yang mudah untuk di jangkau ternyata mendukung keputusan nasabah untuk memilih bank BSM dalam Jasa perbankan syariah terlihat 64.3 % responden sangat setuju di tambah 21.4 % responden memilih setuju, dimana terlihat di Tabel 4.34 yang menyatakan sangat setuju sebanyak 27 responden (64.3%), setuju

sebanyak 9 responden (21.4%), kemudian netral sebanyak 2 responden (4.8%), tidak setuju 4 responden (9.5%) .

Untuk indikator lokasi dapat diketahui bahwa beberapa responden tidak setuju dengan pertanyaan ini berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti di ketahui responden tersebut berasal dari lokasi yang jauh dari perkotaan dan responden merasa sulit dalam transaksi di karenakan BSM belum juga membuka unit di wilayah kecamatan beberapa responden tersebut dan responden memberikan saran meminta BSM membuka unit seperti bank konvensional yang sudah ada di daerahnya seperti Bank BRI dan Bank Bengkulu yang sudah ada unit operasi di daerahnya.

C. Analisis Data

1. Uji Validitas

Uji Validitas digunakan untuk mengetahui valid atau tidaknya suatu kuisisioner, suatu kuisisioner dinyatakan valid jika pertanyaan pada kuisisioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisisioner tersebut. Pengujian dilakukan secara statistik, yang dapat dilakukan secara manual atau dukungan komputer.

Untuk meyakinkan skala yang digunakan adalah skala yang tepat, maka peneliti melakukan uji validitas dan reliabelitas pengukuran data. Uji ini dilakukan untuk mengetahui konsistensi dan akurasi data yang dikumpulkan dari penggunaan instrumen. Untuk uji validitas digunakan

rumus statistik *Korelasi Product Moment* dari *Pearson*. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} , dimana $df = n - 2$, dalam hal ini n adalah jumlah sampel atau responden.¹⁴⁵ Pada pengukuran minat konsumen untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup dengan jumlah sampel (n) = 36, maka besarnya $df = 36 - 2 = 34$. Dengan $\alpha = 0.05$, maka didapat $r_{tabel} = 0.304$.

Pengambilan keputusan adalah jika r hasil hitung positif dan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} maka butir tersebut valid. Sebaliknya jika r_{hitung} lebih kecil dari r_{tabel} maka butir tersebut tidak valid.¹⁴⁶

a. Uji Validitas Variabel Faktor Sosial

Hasil uji validitas terhadap masing-masing butir pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel faktor sosial terdapat pada tabel 4.35:

Tabel 4.35
Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Sosial

No	Item Pertanyaan	r hitung	r table	Keterangan
1	Q1	0,708	0,304	Valid
2	Q2	0,611	0,304	Valid
3	Q3	0,588	0,304	Valid
4	Q4	0,601	0,304	Valid
5	Q5	0,502	0,304	Valid
6	Q6	0,823	0,304	Valid

Sumber: Pengelolaan data SPSS 23.0, 2019

¹⁴⁵Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, (UNDP: Semarang, 2005) h. 39

¹⁴⁶Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 110

Berdasarkan tabel, dari hasil pengolahan data uji validitas variabel faktor sosial diperoleh $r_{hitung} > r_{tabel}$ dari nilai signifikansi (0,000) yang bernilai jauh dibawah 0,05. Dengan demikian masing-masing butir pertanyaan dalam angket untuk variabel X_1 dinyatakan valid.

b. Uji validitas variabel kualitas pelayanan

Hasil uji validitas terhadap masing-masing butir pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel 4. 36:

Tabel 4.36
Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Pendidikan

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Q7	0,593	0,304	Valid
2	Q8	0,767	0,304	Valid
3	Q9	0,547	0,304	Valid
4	Q10	0,650	0,304	Valid
5	Q11	0,374	0,304	Valid
6	Q12	0,621	0,304	Valid

Sumber: pengolahan data SPSS 23.0, 2019

Berdasarkan tabel, dari hasil pengolahan data uji validitas variabel kualitas pelayanan diperoleh $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan nilai signifikansi (0,000) yang bernilai jauh dibawah 0,05. Dengan demikian masing-masing butir pertanyaan dalam angket untuk variabel X_2 dinyatakan valid.

c. Uji Validitas pendapatan konsumen

Hasil uji validitas terhadap masing-masing butir pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel pendapatan konsumen dapat dilihat pada tabel 4.37:

Tabel 4.37
Hasil Uji Validitas Variabel Pendapatan Konsumen

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Q13	0,724	0,304	Valid
2	Q14	0,828	0,304	Valid
3	Q15	0,859	0,304	Valid
4	Q16	0,648	0,304	Valid

Sumber: pengolahan data SPSS Versi 23.0, 2019

Berdasarkan tabel, dari hasil pengolahan data uji validitas variabel kualitas pelayanan diperoleh $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan nilai signifikansi (0,000) yang bernilai jauh dibawah 0,05. Dengan demikian masing-masing butir pertanyaan dalam angket untuk variabel X_3 dinyatakan valid.

d. Uji Validitas variabel keputusan Konsumen untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

Hasil uji validitas terhadap masing-masing butir pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel keputusan konsumen dapat dilihat pada tabel 4. 38:

Tabel 4.38
Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Konsumen

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Q17	0,556	0,304	Valid
2	Q18	0,791	0,304	Valid
3	Q19	0,438	0,304	Valid
4	Q20	0,595	0,304	Valid
5	Q21	0,757	0,304	Valid
6	Q22	0,778	0,304	Valid
7	Q23	0,491	0,304	Valid
8	Q24	0,446	0,304	Valid
9	Q25	0,749	0,304	Valid
10	Q26	0,783	0,304	Valid
11	Q27	0,668	0,304	Valid
12	Q28	0,490	0,304	Valid

Sumber: pengolahan data SPSS versi 23.0, 2019

Berdasarkan tabel 4.38, dari hasil pengolahan data uji validitas variabel keputusan konsumen diperoleh $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan nilai signifikansi (0,000) yang bernilai jauh dibawah 0,05. Dengan demikian masing-masing butir pertanyaan dalam angket untuk variabel Y dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ini dimaksudkan untuk mengukur sejauh mana hasil suatu pengukuran yang telah dilakukan dapat dipercaya. Instrumen yang sudah dapat dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga. Reliabilitas menunjuk pada tingkat keterandalan sesuatu. Reliabel artinya dapat dipercaya, jadi dapat diandalkan.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan rumus *alpha Cronbach* lebih dari 0,60.¹⁴⁷ Uji reabilitas terhadap masing-masing butir pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen serta minat nasabah menggunakan bantuan komputer *SPSS For Windows* versi 23.0, adapun hasil perhitungannya sebagaimana tergambar dalam tabel 4.39 dibawah ini:

Tabel 4.39
Uji Reliabilitas

No	Variabel	Alfa Cronbach's	Keterangan
1	Faktor Sosial	0,708	Reliabel
2	Faktor Pendidikan	0,629	Reliabel
3	Faktor Pendapatan	0,764	Reliabel
4	Keputusan Konsumen	0,841	Reliabel

Sumber: pengolahan data SPSS versi 23.0, 2019

Dari hasil pengujian didapatkan perhitungan koefisien *Cronbach Alfa* keempat variabel diatas $>$ dari 0,60. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan baik dari variabel independen maupun variabel dependen adalah reliabel.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel pengganggu atau residual mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menguji sampel penelitian dengan

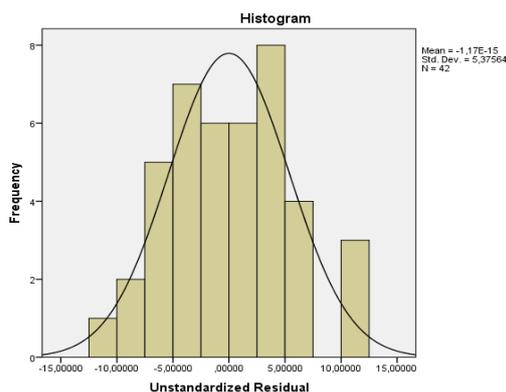
¹⁴⁷Imam Ghozali, *Op.Cit.*, h.41-45

menggunakan pengujian *Kologorov-Smirnov* untuk mengetahui apakah sampel merupakan jenis distribusi normal.

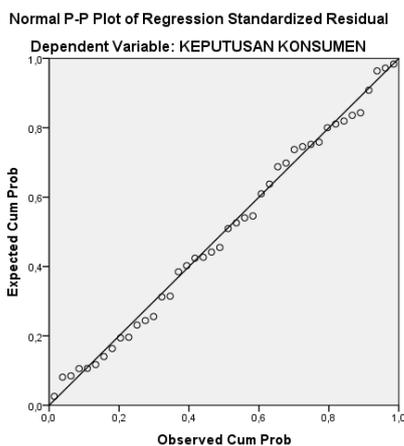
Dasar pengambilan keputusan adalah:

- 1) Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- 2) Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Gambar 4.1
Grafik Histogram



Gambar 4. 2
Gambar *Kolomogorov Smirnov*



Dari gambar 4.1 terdapat grafik *Histogram* yang mendeskripsikan bahwa data mendekati normal, dan pada gambar 4.2 diatas grafik *Non Probability Plot* terlihat titik-titik yang menyebar mengikuti arah garis diagonal. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa model regresi memenuhi asumsi klasik.

b. Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui besarnya interkorelasi antar variabel bebas dalam penelitian ini. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat masalah multikolinieritas, yaitu adanya hubungan linier antar variabel independen dalam model regresi.¹⁴⁸ Jika ada korelasi, maka dinamakan multikolinieritas. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas didasarkan pada nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) dan *tolerance*. Dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a) Jika nilai VIF tidak lebih dari 10 dan nilai *tolerance* tidak kurang dari 0,1 maka model tersebut dinyatakan terbebas dari multikolinieritas.
- b) Jika nilai koefisien korelasi antar masing-masing variabel indeviden kurang dari 0,70 maka model tersebut dinyatakan terbebas dari multikolinieritas.
- c) Jika nilai koefisien determinasi, baik nilai R^2 maupun *ajusted R^2* diatas 0,60 maka diasumsikan model tersebut terkena multikoliniearitas.

¹⁴⁸ Dwi Priyatno, *Mandiri Belajar SPSS*, (Yogyakarta: Mediakom, 2008), h. 121

Tabel 4.40
Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	13,561	4,667		2,905	,006		
	FAKTOR SOSIAL	-,203	,200	-,170	-1,016	,316	,698	1,433
	FAKTOR PENDIDIKAN	,849	,262	,512	3,240	,002	,785	1,274
	FAKTOR PENDAPATAN	-,120	,259	-,073	-,463	,646	,785	1,273

a. Dependent Variable: Keputusan Konsumen

Berdasarkan tabel 4.40, nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) tidak lebih dari 10 dan nilai *tolerance* menunjukkan tidak ada variabel bebas yang memiliki nilai *tolerance* kurang dari 10% atau 0,10, maka model dapat dikatakan terbebas dari multikolinieritas. Jadi, dapat diketahui bahwa nilai *tolerance* tidak kurang dari 0,1 Yaitu $X_1 = 0,698$, $X_2 = 0,785$ dan $X_3 = 0,785$ dan nilai VIF tidak lebih dari 10 Yaitu $X_1 = 1,433$, $X_2 = 1,274$, $X_3 = 1,273$ maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antara variabel bebas dalam model regresi.

c. Uji Autokorelasi

Pengujian ini dilakukan untuk menguji suatu model apakah antara variabel pengganggu masing-masing variabel bebas saling mempengaruhi. Prasyarat yang harus terpenuhi adalah tidak adanya autokorelasi dalam model

regresi. Metode pengujian yang sering digunakan adalah pengujian uji *Durbin Watson* (uji DW).¹⁴⁹

Tabel 4.41
Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,504 ^a	,254	,195	5,584	1,708

- a. Predictors: (Constant), Faktor Pendapatan, Faktor Pendidikan, Faktor Sosial
 b. Dependent Variable: Keputusan Konsumen
 Sumber: Pengolahan data SPSS 23.0, 2019

Pedoman umum *Durbin Watson* berkisar 0 dan 4, dimana nilai uji statistik *Durbin-Watson* <1 atau >3 , maka *residual* atau *error* dari model regresi berganda maka dikatakan terjadi autokorelasi. Dari hasil pengujian dengan menggunakan uji *Durbin-Watson* atas residual persamaan regresi diperoleh angka d-hitung sebesar 1,708 disini berarti bahwa model regresi berganda dikatakan tidak terjadi autokorelasi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas dan untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas dengan menggunakan uji *Glejser*.

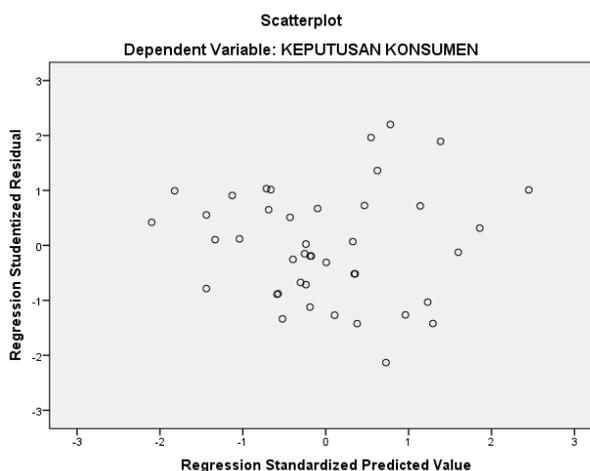
¹⁴⁹Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), h. 188

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heteroskedastisitas, yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi.¹⁵⁰

Aturan yang digunakan dalam pengambilan keputusan adalah:

- 1) Jika penyebaran data *scatter plot* teratur dan membentuk pola tertentu (naik turun, mengelompok menjadi satu) maka terjadi problem heteroskedastisitas.
- 2) Jika penyebaran data pada *scatter plot* tidak teratur dan tidak membentuk pola tertentu (naik turun, mengelompok menjadi satu) maka tidak terjadi problem heteroskedastisitas.

Gambar 4.3
Uji Penyimpangan Heteroskedastisitas



Dari gambar 4.3 terlihat titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka nol pada sumbu Y , maka tidak terjadi problem heteroskedastisitas.

¹⁵⁰ *Ibid*, h. 41-42

4. Analisis Regresi Berganda

Dengan regresi berganda dapat diketahui bahwa pengaruh antara faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup, sebagaimana dapat dilihat pada tabel 4.42:

Tabel 4.42
Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients		t	Sig.	
		B	Std. Error			Beta
1	(Constant)	13,561	4,667		2,905	,006
	FAKTOR SOSIAL	-,203	,200	-,170	-1,016	,316
	FAKTOR PENDIDIKAN	,849	,262	,512	3,240	,002
	FAKTOR PENDAPATAN	-,120	,259	-,073	-,463	,646

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN KONSUMEN

Sumber: pengolahan data SPSS 23.0, 2019

Dari tabel 4.42, dapat diketahui hasil analisis regresi diperoleh signifikansi pada *alpha* 5% untuk konstanta 13,561 dan variabel faktor sosial sebesar -0,203, variabel tingkat pendidikan sebesar 0,849 dan variabel pendapatan konsumen -0,259. Adapun dapat ditentukan persamaan linear berganda penelitian sebagai berikut:

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

$$Y=13,561 + -0,203X_1 + 0,849X_2 + -0,120X_3 + 4,667$$

Dimana:

Y = Keputusan Konsumen

X₁ = Faktor Sosial

X₂ = Faktor Pendidikan

X₃ = Faktor Pendapatan

Hasil analisis dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 23.0 dapat diterjemahkan sebagai berikut:

- a. Koefisien konstanta sebesar 13,561 menyatakan bahwa pada saat faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen bernilai konstan (tetap), maka akan meningkatkan keputusan untuk menjadi nasabah sebesar 13,561 satuan.
- b. Nilai beta dalam *Unstand Coefficient* variabel faktor sosial menunjukkan angka -0,203 yang artinya besaran koefisien faktor sosial mengalami meningkat setingkat 1 satuan, maka besarnya keputusan untuk menjadi nasabah dari variabel faktor sosial adalah sebesar -0,203 satuan. Sehingga dapat dikatakan bahwa variabel faktor sosial mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan untuk menjadi nasabah.
- c. Nilai beta dalam *Unstand Coefficient* variabel tingkat pendidikan menunjukkan angka sebesar 0,849 yang artinya besaran koefisien tingkat pendidikan terhadap keputusan menjadi nasabah adalah pada saat kualitas pelayanan meningkat 1 satuan, maka besarnya keputusan menjadi nasabah adalah 0,849 satuan. Sehingga dapat dikatakan bahwa variabel tingkat pendidikan mempunyai pengaruh positif keputusan menjadi nasabah.

- d. Nilai beta dalam *Unstand Coefficient* variabel pendapatan konsumen menunjukkan angka sebesar -0,120 yang artinya besaran koefisien kualitas tingkat pendapatan konsumen terhadap keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup adalah pada saat pendapatan konsumen meningkat 1 satuan, maka besarnya keputusan menjadi nasabah adalah sebesar -0,120 satuan. Sehingga dapat dikatakan bahwa variabel pendapatan konsumen mempunyai pengaruh positif keputusan untuk menjadi nasabah.

5. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial memiliki tujuan untuk menguji signifikansi secara parsial dan variabel bebas (*independent*) terhadap variabel tak bebas (*dependent*) adalah mengukur secara terpisah kontribusi yang ditimbulkan dari masing-masing variabel bebas (*independent*) terhadap variabel tak bebas (*dependent*). Secara terperinci t_{hitung} dijelaskan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.43
Uji t Hitung
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	13,561	4,667		2,905	,006
	FAKTOR SOSIAL	-,203	,200	-,170	-1,016	,316
	FAKTOR PENDIDIKAN	,849	,262	,512	3,240	,002
	FAKTOR PENDAPATAN	-,120	,259	-,073	-,463	,646

a. Dependent Variable: Keputusan Konsumen
 Sumber: pengolahan data SPSS 23.0, 2019

- 1) Pengaruh faktor sosial (X_1) terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup. Diketahui nilai Sig (Probabilitas) untuk pengaruh X_1 (Faktor sosial) terhadap Y (Keputusan Konsumen) adalah sebesar **0.316** lebih besar **0.05** dan nilai t_{hitung} adalah **-1.016** lebih kecil dari t_{tabel} 0.68100 maka dapat di simpulkan bahwa faktor sosial tidak berpengaruh pada keputusan konsumen
- 2) Untuk menguji pengaruh tingkat pendidikan konsumen terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup Di Ketahui Nilai Sig (Probabilitas) Untuk Pengaruh X_2 (Faktor pendidikan) terhadap Y (Keputusan konsumen) Adalah Sebesar **0,002** lebih kecil **0.05** Dan Nilai t_{hitung} Adalah **3,240** Lebih besar Dari t_{Tabel} **0.68100** Maka dapat di simpulkan bahwa Faktor Pendidikan Berpengaruh Pada Keputusan Konsumen
- 3) Untuk menguji pengaruh tingkat pendapatan (penghasilan) Konsumen terhadap keputusan konsumen untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Mandiri Curup diketahui Di Ketahui Nilai Sig (Probabilitas) Untuk Pengaruh X_3 (Faktor Pendapatan) terhadap Y (Keputusan Konsumen) Adalah Sebesar **0,646** Lebih besar **0.05** dan Nilai t_{hitung} Adalah **-,463** Lebih kecil dari t_{Tabel} **0.68100** maka faktor pendapatan tidak berpengaruh pada keputusan konsumen.

b. Uji Simultan (Uji F)

Uji F adalah sarana pengujian untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama (*simultan*) berpengaruh terhadap variabel dependen.

Hipotesisnya adalah sebagai berikut:

H₀ : Variabel independen faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen Bank Syariah Mandiri Curup secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel keputusan pengguna jasa Perbankan Syariah

H_a : Variabel independen faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen Bank Syariah Mandiri Curup secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup.

Apabila F hitung lebih besar dari F tabel maka H₀ ditolak dan H_a diterima yang berarti secara bersama-sama variabel bebas berpengaruh terhadap variabel tidak bebasnya.

Tabel 4.44
Uji F
ANOVA^a

	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	403,105	3	134,368	4,310	,010 ^b
	Residual	1184,799	38	31,179		
	Total	1587,905	41			

a. Dependent Variable: Keputusan Konsumen

b. Predictors: (Constant), Faktor Pendapatan, Faktor Pendidikan, Faktor Sosial

Dari tabel 4.44 hasil uji F, terbaca nilai F_{hitung} sebesar 4.310 dengan tingkat probabilitas sebesar 0,005. Oleh karena 111 probabilitas (0,005) lebih kecil dari 0,05. Dalam kasus ini menggunakan taraf signifikan atau $\alpha = 5\%$, untuk $F_{hitung} 4.310 > F_{tabel} 2,85$. Maka model regresi bisa dipakai secara simultan faktor sosial (X_1), Faktor Pendidikan (X_2) dan faktor Pendapatan (X_3) berpengaruh terhadap keputusan konsumen (Y).

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Analisis koefisien determinansi (R^2) digunakan untuk mengetahui seberapa besar prosentasi pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen.

Table 4.45
Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,504 ^a	,254	,195	5,584	1,708

a. Predictors: (Constant), Faktor Pendapatan, Faktor Pendidikan, Faktor Sosial

b. Dependent Variable: Keputusan Konsumen

Sumber: pengolahan data SPSS 23.0, 2019

Dari tabel 4.45 diketahui bahwa angka R square atau koefisien determinasi adalah 0,254. Nilai R square berkisar antara 0 sampai dengan 1. Regresi linear berganda sebaiknya menggunakan R square yang sudah disesuaikan atau tertulis Adjusted R Square, karena disesuaikan dengan jumlah variabel independen yang digunakan. Angka Adjusted R Square adalah 0,254, artinya 25,4% Berdasarkan Output Di Atas Nilai R Square Sebesar 0,254 Hali Ini Berarti Bahwa secara simultan

X_1 , X_2 dan X_3 Berpengaruh terhadap Y Adalah Sebesar 25,4%. Sedangkan sisanya 74,6% (100%-24,4%) di jelaskan oleh variabel lain di luar variabel yang di gunakan.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini menggunakan tingkat kesalahan 5% dan diperoleh sampel sebanyak 42 responden, dari sampel tersebut peneliti menggunakan teknik *simple random sampling* atau sample acak sederhana dengan cara melihat data yang menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup. Untuk Mengetahui Pengaruh Faktor Sosial, Pendidikan, dan Pendapatan terhadap keputusan pengguna jasa perbankan syariah di Bank Syariah Mandiri Curup. Maka Peneliti menggunakan instrumen pengambilan data yaitu kuisisioner yang di sebarakan kepada nasabah Bank Syariah Mandiri Curup. Data Yang di Peroleh diuji dengan SPSS V23 untuk mengetahui valid dan reliabel semua indikator penelitian Nilai *Corrected item* total lebih besar dari R_{Tabel} yakni 0.304 yang berarti menunjukan seluruh indikator variabel memiliki konstruk yang kuat. Selanjutnya masing masing variabel memiliki *Cronbach alpha* > 0.60 Sehingga dapat dikatakan indikator tersebut reliabel.

Berdasarkan teori keputusan yang menyatakan bahwa keputusan adalah pemilihan diantara berbagai alternatif-alternatif pilihan, definisi ini mengandung tiga pengertian yaitu:¹⁵¹

4. Ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan
5. Ada beberapa alternatif yang harus dipilih salah satu yang terbaik

¹⁵¹James A.F. Stoner , *Perencanaan & Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), Jilid 1, h. 67

6. Ada tujuan yang ingin dicapai dan keputusan itu semakin mendekati pada tujuan tersebut.

Maka Hasil Penelitian yang didapatkan untuk menjawab pertanyaan pertanyaan yang ada di rumusan masalah dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Rumusan Masalah yang pertama Apakah faktor sosial mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup. Memperoleh t_{hitung} (**-1.016**) lebih kecil dari t_{tabel} (**0.68100**) dan nilai Sig(Probabilitas) **0.316** lebih besar dari $\alpha = 0.05$, hal ini menunjukkan faktor sosial tidak mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup. Sehingga hasil ini membuktikan bahwa sesuai dengan penelitian Nuril Huda yang berjudul “Analisis Faktor Sosial Budaya Dan Psikologis Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada Warung Mikro” tahun 2015. Bahwa faktor Sosial tidak memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan konsumen.¹⁵²
2. Rumusan Masalah yang Kedua Apakah tingkat pendidikan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri curup. Memperoleh t_{hitung} (**3,240**) lebih Besar dari t_{tabel} (**0.68100**) dan nilai Sig(Probabilitas) **0,002** lebih Kecil dari $\alpha = 0.05$, hal ini menunjukkan H_0 di tolak yang memberikan penjelasan tingkat pendidikan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri curup.

¹⁵² Nuril Huda, *Analisis Faktor Sosial Budaya Dan Psikologis Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada Warung Mikro*, (Jurnal Wawasan Manajemen. Universitas Lambung Mangkurat, 2015), h. 80

Sehingga hasil ini membuktikan bahwa sesuai dengan penelitian Lutfi Effendi yang berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah pada bank muamalat malang” tahun 2009. Bahwa faktor tingkat pendidikan memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan konsumen.

3. Rumusan Masalah yang Ketiga Apakah tingkat pendapatan (penghasilan) konsumen menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup Memperoleh t_{hitung} (**-,463**) lebih kecil dari t_{tabel} (**0.68100**) dan nilai Sig(Probabilitas) **0,646** lebih Kecil dari $\alpha = 0.05$, hal ini menunjukkan tingkat pendapatan (penghasilan) konsumen tidak menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup.

Hasil ini sependapat dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Dewi Susilowati dengan judul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Di Kota Tasikmalaya pada tahun 2018 bahwa variabel pendapatan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pelanggan untuk menggunakan perbankan islam.¹⁵³

4. Rumusan Masalah yang ke 4 Apakah faktor sosial, tingkat pendidikan serta pendapatan secara bersamaan mempengaruhi keputusan konsumen untuk menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Curup diketahui bahwa angka Adjusted R square atau koefisien determinasi adalah **0.195**. artinya

¹⁵³ Dewi Susilowati, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Di Kota Tasikmalaya.*, Skripsi, (Jurusan Ilmu Akuntansi. Universitas Jenderal Soedirman, Banyumas, 2018), h. 57

19,5 % Berdasarkan Output di atas nilai adjusted R Square Sebesar 0,195
Hali Ini Berarti Bahwa secara simultan Faktor Sosial, Faktor Pendidikan
dan Faktor Pendapatan Berpengaruh terhadap keputusan konsumen Adalah
Sebesar 19,5 %. Sedangkan sisanya 80,5 % (100%-19,5%) di jelaskan oleh
variabel lain di luar variabel yang di gunakan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan hubungan faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup serta didukung oleh teori-teori yang melandasi pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa:

1. Terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial antara faktor sosial terhadap keputusan menjadi nasabah BSM dimana:

Terlihat dari variabel faktor sosial (X_1) memiliki thitung (2, 793) > ttabel (2.02619) dengan sig. Sebesar 0.008 dengan alpha 5%. Maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa faktor sosial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

2. Terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial antara tingkat pendidikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup dimana:

Terlihat dari variabel tingkat pendidikan (X_2) memiliki thitung (3.791) > memiliki t tabel (2.02619) dengan nilai sig. Sebesar 0.001 dengan alpha 5%. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel tingkat pendidikan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

3. Terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial antara pendapatan konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup dimana:

Terlihat dari variabel pendapatan konsumen (X_3) memiliki t_{hitung} (3.791) > memiliki t_{tabel} (2.02619) dengan nilai sig. Sebesar 0.001 dengan alpha 5%. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel pendapatan konsumen berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

4. Terlihat dari hasil F_{hitung} (13.070) > F_{tabel} (3.25) nilai sig. 0.000 dengan alpha 5%. Hal tersebut menunjukkan bahwa ketiga indikator dalam penelitian ini menjadi pengaruh dalam menentukan keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup. Dan dari hasil analisa uji koefisien determinasi didapat bahwa 19,5% variabel terikat keputusan nasabah dipengaruhi faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen, sedangkan 80,5 % sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan (diteliti).

Berdasarkan hasil pengolahan data serta dengan menggunakan berbagai jenis uji untuk melihat pengaruh tiga variabel penelitian (faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen) terhadap keputusan untuk menjadi nasabah maka peneliti menyimpulkan bahwa:

Variabel faktor sosial secara parsial tidak memberikan pengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup dilihat dari nilai

t hitung < nilai t tabel kemudian nilai signifikansi > dari nilai *alpha* maka hal ini menyebabkan H_0 diterima.

Jika dilihat secara parsial pengaruh faktor tingkat pendidikan konsumen Bank Syariah Mandiri Curup menunjukkan nilai t hitung > nilai t tabel sehingga muncul nilai signifikansi < dari nilai *alpha* hal ini menyebabkan H_0 ditolak maka faktor pendidikan secara parsial memberikan pengaruh kepada konsumen untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

Variabel pendapatan konsumen menunjukkan hasil yaitu t nilai t hitung < dari nilai t tabel dan nilai signifikansi (Probabilitas) < dari nilai *alpha* sehingga H_0 diterima. hal ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel pendapatan konsumen tidak mempengaruhi keputusan konsumen untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

Namun secara simultan Variabel faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen memperlihatkan hasil F tabel > F hitung dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 dan nilai *alpha* sebesar 5%. Hasil analisa uji koefisiensi determinasi didapat bahwa 38,2% variabel terikat keputusan untuk menjadi nasabah dipengaruhi faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen, dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain diluar ketiga faktor tersebut. Maka secara simultan faktor sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan konsumen mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Curup.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian dan analisa terhadap nasabah Bank Syariah Mandiri Curup, maka peneliti mencoba untuk memberikan saran yang dapat digunakan sebagai dasar masukan bagi Bank Syariah Mandiri Curup serta pihak-pihak lain yang berkepentingan. Adapun sumbangsi saran yang dapat peneliti berikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk prodi perbankan syariah (PS)
 - a. Dalam penelitian skripsi ini penulis baru membahas 3 variabel yang dijadikan alat ukur untuk melihat pengaruh pengambilan keputusan pengguna jasa perbankan syariah dan untuk penelitian skripsi selanjutnya untuk meneliti variabel yang lainnya, yang menjadi keputusan nasabah pengguna jasa di perbankan syariah yang lebih tinggi.
 - b. Yakinkan kepada masyarakat bahwa perbankan syariah sebagai solusi penyimpanan uang yang aman dan baik bukan sebagai alternatif, hal ini dapat terwujud dengan adanya sosialisasi pemahaman tentang sistem syariah (bagi hasil) kepada masyarakat, baik dengan cara penyuluhan ataupun dengan media iklan televisi.

2. Untuk Bank Syariah Mandiri Curup

Nasabah merupakan salah satu bagian inti atau aset berlangsungnya proses usaha, maka bank harus lebih memelihara dan mempertahankan kepercayaan yang diberikan nasabah kepada Bank Syariah Mandiri Curup dengan senantiasa meningkatkan kinerja perusahaan baik dalam hal

pelayanan, Sumber Daya Manusia (SDM) dan kualitas dari produk yang ditawarkan.

3. Untuk Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup

Perbankan syariah merupakan solusi bagi umat Islam untuk menghindari praktik ribawi yang telah berkembang selama ini. Perbankan syariah merupakan wujud dari dukungan pemerintah guna tegaknya syariat Islam dalam dunia perbankan nasional. Bukan hanya sebagai sebuah alternatif namun lebih kepada kewajiban bagi tiap-tiap muslim untuk turut andil dalam mendukung sistem keuangan yang berlandaskan syariat agama Islam. Maka kepada seluruh lapisan masyarakat khususnya nasabah Bank Syariah Mandiri Curup mari makmurkan perbankan syariah yang telah memberikan warna yang berbeda dalam dunia perbankan. Diharapkan untuk mengungguli perbankan konvensional dimana itu adalah bentuk ikhtiar kita dalam menopang tegaknya syariat Islam serta membangkitkan kembali peradaban ekonomi umat Islam dengan jalan menggunakan fasilitas yang ditawarkan serta berperan aktif dalam mensosialkan kepada masyarakat luas tentang perbankan syariah.

4. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian yang akan datang sehingga akan memperoleh hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Imran, Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup, *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 14.00 WIB
- Almagnunin, Acik Huya, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Memilih Jasa Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil di BMT Pahlawan Notorejo Gondang Tulung Agung*, Skripsi, STIE Atma Bakti, Surakarta, 2007
- Anton, M. Moeliono dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1999
- Arikunto, Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*, Jakarta: Rineka Cipta, 1996
- Arif M. Nur Rianto Al, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syrai'ah*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Brosur BSM produk dan jasa
- Burhanawi, Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup, *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 17.15 WIB
- Data asli dari lembaga keuangan Bank Syariah Mandiri Curup Jl. Merdeka No.289 Curup
- Deni, Darmawan, *Metode Kuantitatif*, Bandung: Rosda, 2013
- Effendi, Lutfi, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Pada Bank Muamalat Malang*, Fak. UIN Malang, Malang, 2009
- Emilia, Septi, *Strategi Bedah Komunitas Dalam Pemasaran produk Pembiayaan Mikro BSM Kcp. Curup*. Skripsi. Fak. Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, Curup, 2019
- Gerungan, W. A, *Psikologi Sosial*, Bandung: Refika Aditama, 2010
- Ghozali, Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, UNDIP: Semarang, 2005

- Huda, Nuril, *Analisis Faktor Sosial Budaya dan Psikologis Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Pada Warung Mikro*, Jurnal Wawasan Manajemen, Universitas Lambung Mangkurat, 2015
- H, Hartono, *Ilmu Sosial Dasar*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008
- Hariandja, Marioshot Tua Effendi, *Manajemen Sumber Daya Manusia, Pengadaan, Pengembangan, Pengkompensasian, Peningkatan Produktivitas Pegawai*, Jakarta: PT. Grasindo, 2002
- Irianto, Agus, *Pendidikan Sebagai Investasi dalam Pembangunan Suatu Bangsa*, Jakarta; Kencana Perdana Media Group, 2013
- Karim, Adiwirman A, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013
- Karmelia, Gina, *Pengaruh Insentif dan Tunjangan Terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Sea Breez Indonesia*, 2014
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Rajawali Pers, 2017
- Kirom, Novita Rifaul, *Faktor-Faktor Penentu Daya Tarik Wisata Budaya Dan Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Wisatawan*, Skripsi, Magister Manajemen Pasca Sarjana Universitas Malang, Malang 2016
- Mappiare, Andi, *Psikologi Remaja*, Surabaya: Usaha Nasional, 1997
- Margono S, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Rineka Cipta, 1997
- Maya, Sari, *Customer Service BSM KC Curup*, Wawancara, tanggal 15 Mei 2019
- Maya, Sari, *Customer Service BSM Curup*, Wawancara, tanggal 23 Agustus 2019
- Muhamad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013
- Muladi, Wibowo, *Jurnal Dinamika Manajemen*, Jawa Tengah, Vol.1, 2010
- Oganda, Idaman, *Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup*, Wawancara 17 September 2019, Pukul 15.35 WIB
- Priyatno, Dwi, *Mandiri Belajar SPSS Untuk analisis data dan uji statistik*, Yogyakarta: Mediakom, 2008

- Riduwan, *Metode & Teknik Menyusun Proposal Penelitian*, Bandung, Alfabeta, 2013
- Sangadji, Etta Mamang, Sopiah, *Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, Yogyakarta: Andi Offset, 2013
- Soelaeman, M. Munandar, *Ilmu Sosial Dasar*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2011
- Suci, Rahayu, Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup, *Wawancara* 17 September 2019
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2004
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2011
- Sumarsono, Sonny, *Ekonomi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Ketenagakerjaan*, Yogyakarta; Graha Ilmu, 2003
- Suparta, H,M, *Kumpulan Undnag-Undang dan Peraturan Pemerintah RI Tentang Pendidikan*, Jakarta: Departemen Agama Islam, 2007
- Supardi, Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup, *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 13.21 WIB
- Surachman Winarno, "*Pengantar Penelitian Ilmiah*", (Bandung: Tarsito, 1982), h. 89
- Surachman, Winarno, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, Bandung: Tarsito, 1982
- Susilowati, Dewi, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah di Kota Tasik Malaya*, Skripsi, Jurusan Ilmu Akuntansi, Universitas Jenderal Soedirman, Banyumas, 2018
- Stoner, James A.F, *Perencanaan & Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen*, Jakarta: Rineka Cipta, 2003
- Team Pustaka, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, Jakarta: PT. Media Pustaka, 2007
- Ujang, Sumarwan, *Perilaku Konsumen, Teori dan Penerapannya Dalam pemasaran*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2004
- Ujang, Usin, Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup, *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 17. 31 WIB

- Umar Husein, *Metode Riset Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003
- Umar, Husein, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 *Tentang Pendidikan Nasional*
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, pdf.
- Vanora, Namira, Nasabah Bank Syariah Mandiri Curup, *Wawancara* 17 September 2019, Pukul 15.00 WIB
- Wahyuni, Anggun Selfi Okta, *Tipologi Nasabah Bank Syariah*, Skripsi, Fak. Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, Curup, 2016
- <http://kbbi.web.id>
- www.artikata.com/arti-341962-Nasabah. Html, diakses pada Selasa 14 Juni 2019, Pukul 15.35 Wib
- www.syariah.com
- www.syariahmandiri.co.id/en/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/

L

A

M

P

I

R

A

N

KUISIONER PENELITIAN

Kepada Yth,

Bpk/Ibu/Sdr/i Nasabah Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang (KC) Curup

Di tempat

Assalamu'alaikum, wr.wb.

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir (skripsi) pada Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Program Strata Satu (S1) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, maka dengan ini saya:

Nama : Rihlaili Nurardillah Al Ognny

Nim : 15632011

Prodi : Perbankan Syariah

Judul : ***Pengaruh Faktor Sosial, Tingkat Pendidikan dan Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Syariah Mandiri(BSM) Curup***

Saya mohon dengan hormat bantuan Bpk/Ibu/Sdr/i untuk memberikan penilaian melalui kuesioner ini dengan sebenar-benarnya berdasarkan apa yang Bpk/Ibu/Sdr/i ketahui. Dan data yang Bpk/Ibu/Sdr/i berikan semata-mata untuk kepentingan skripsi dan dijamin kerahasiaannya.

Atas kesediaan Bpk/Ibu/Sdr/i dalam mengisi kuesioner ini saya sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum, wr.wb.

Peneliti

Rihlaili Nurardillah Al Ognny
Nim. 15632011

Pengaruh Faktor Sosial, Tingkat Pendidikan dan Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Syariah Mandiri(BSM) Curup

Bersama ini saya mohon kesediaan Bpk/Ibu/Sdr/i untuk dapat meluangkan sedikit waktu dan dapat membantu saya dalam menjawab beberapa pertanyaan/ pernyataan dibawah ini. Informasi yang anda berikan merupakan bantuan yang sangat berarti dalam penyelesaian penelitian ini. Pengisian kuisisioner ini semata-mata untuk kepentingan skripsi dan dijamin kerahasiaannya. Atas bantuan dan partisipasi yang diberikan, saya ucapkan terima kasih.

1. Identitas Responden

- Nama :.....
- Alamat :.....
- Usia :.....
- Jenis Kelamin : L P
- Agama : Islam Hindu
 Kristen Budha
- Pendidikan terakhir : SD/MI SMA
 SLTP/MTs D3/S1/S2
 Lainnya
- Pekerjaan : PNS Pedagang
 Wiraswasta Lainnya
- Pendapatan : Rp. 1.000.000 -2.000.000
 Rp. 2.000.000 - 4.000.000
 Rp. 5.000.000 - 6.000.000
 Rp. 6.000.000 - 10.000.000
 Rp. > 10.000.000
- Suku : Rejang Padang Serawai
 Jawa/Sunda Batak
 Melayu/Palembang Lainnya

2. Petunjuk Pengisian:

- ✓ Mohon dengan hormat bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk menjawab seluruh pertanyaan yang ada.
- ✓ Waktu pengisian kuisisioner maksimal (30 menit)
- ✓ Beri tanda (✓) untuk jawaban yang anda pilih.

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Tidak Ada Pendapat

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

VARIABEL BEBAS

A. Faktor Sosial (X₁)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
Kelompok Acuan						
1	Saya memilih BSM karena terbiasa dengan lingkungan yang Islami					
2	Saya memilih menggunakan BSM karena diajak teman/ organisasi yang saya ikuti					
Peran dan Status						
1	Saya memilih BSM karena sesuai dengan pekerjaan saya					
2	Saya memilih BSM karena jabatan saya					
Keluarga						
1	Saya memilih BSM karena mengikuti orang tua					
2	Saya memilih BSM karena terpengaruh oleh kerabat dekat					

B. Faktor Tingkat Pendidikan (X₂)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
Pendidikan Rendah						
1	Saya memilih BSM karena pengetahuan saya tentang bank syariah minim					
2	Saya memilih BSM karena saya ingin menyeimbangkan antara dunia dan akhirat					
Pendidikan Menengah						
1	Saya memilih menggunakan BSM karena mengikuti tuntunan agama Islam					
2	Saya memilih BSM karena saya tahu bahwa bank konvensional itu haram					
Pendidikan Tinggi						
1	Saya memilih menggunakan BSM karena BSM menerapkan sistem bebas riba					
2	Saya memilih BSM karena pelaksanaan kegiatannya sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah					

C. Faktor Pendapatan (X₃)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
Jenis Pekerjaan						
1	Saya memilih BSM karena pekerjaan yang saya geluti mengharuskan saya untuk menabung di BSM					
2	Saya memilih BSM karena penghasilan/gaji yang saya terima mempengaruhi saya untuk membuka tabungan di BSM					
Tingkat Pendapatan						
1	Saya memilih menggunakan BSM karena penghasilan saya mempengaruhi minat saya					

	menabung di BSM					
2	Saya memilih BSM karena produk yang ditawarkan BSM sesuai dengan penghasilan saya					

VARIABEL TERIKAT

Keputusan Konsumen (Y)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
Kinerja Karyawan						
1	Saya memilih BSM karena pegawai BSM sangat akrab dengan nasabah					
2	Saya memilih BSM karena memiliki kualitas pelayanan yang sangat baik					
Produk						
1	Saya memilih BSM karena menawarkan produk yang beragam dan variatif					
2	Saya memilih BSM karena sangat puas dengan produk-produk yang ditawarkan					
Pertimbangan						
1	Saya memilih BSM karena menerapkan prinsip bagi hasil yang tidak merugikan kedua belah pihak					
2	Saya memilih BSM karena BSM menerapkan syariat Islam					
Informasi						
1	Saya memilih BSM karena iklan BSM membuat saya tertarik untuk membuka tabungan					
2	Saya memilih BSM karena memberikan informasi secara lengkap dan akurat					
Fasilitas						
1	Saya memilih BSM karena puas terhadap fasilitas yang diberikan oleh BSM					
2	Saya memilih BSM karena fasilitas BSM memberikan kemudahan dalam bertransaksi					
Place (Tempat/Lokasi)						
1	Saya memilih BSM karena lokasinya sangat					

	strategis ditengah pusat perekonomian					
2	Saya memilih BSM karena Lokasi BSM sangat mudah untuk dijangkau					

Skor Total Kuisisioner Variabel Faktor Sosial (X₁)

No	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6
1	2	1	3	3	1	1
2	1	1	4	3	3	1
3	2	2	4	4	1	2
4	3	1	5	5	5	3
5	2	2	4	4	4	5
6	1	1	5	5	4	4
7	1	3	2	4	3	5
8	2	2	1	4	4	1
9	1	1	1	1	4	1
10	5	5	4	1	5	5
11	5	5	3	3	5	5
12	1	1	1	4	5	2
13	2	2	4	3	3	1
14	1	1	5	3	1	1
15	5	4	4	4	4	2
16	1	1	1	1	1	1
17	2	1	4	3	5	5
18	2	3	4	4	1	4
19	1	4	2	5	1	3
20	3	1	4	4	4	5
21	3	3	2	3	3	3
22	1	1	4	4	1	1
23	3	3	3	3	4	5
24	1	1	5	1	3	2
25	2	4	1	3	4	5
26	1	1	1	1	1	1
27	1	1	1	1	4	1
28	1	1	1	1	4	1
29	2	2	1	1	2	1
30	1	1	4	4	3	1
31	1	3	1	1	3	1
32	1	1	1	1	4	2
33	2	2	1	3	3	1
34	1	1	3	2	2	1
35	3	1	3	2	4	1
36	1	2	4	4	3	2
37	1	1	1	1	3	1
38	2	2	1	1	4	2
39	1	2	3	2	4	1
40	2	1	1	1	3	1
41	1	1	1	1	2	1

42	1	1	4	1	5	4
----	---	---	---	---	---	---

Skor Total Kuisiner Variabel Tingkat Pendidikan (X₂)

No	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6
1	1	1	1	2	2	3
2	1	2	1	1	3	3
3	1	1	1	2	2	1
4	2	3	2	2	3	3
5	1	2	2	1	2	2
6	2	1	1	3	2	5
7	3	3	1	2	2	2
8	5	2	1	1	1	3
9	4	3	3	1	1	4
10	5	4	4	5	2	3
11	5	4	4	5	2	5
12	5	3	3	1	3	3
13	2	2	1	2	1	2
14	2	3	1	1	2	3
15	5	5	1	5	2	3
16	5	1	3	2	1	1
17	3	3	3	1	1	3
18	4	3	2	2	1	3
19	5	1	1	1	1	1
20	2	1	1	1	1	1
21	3	2	2	3	1	3
22	4	1	3	2	1	3
23	2	1	2	3	1	1
24	3	2	3	1	1	1
25	3	3	2	2	3	3
26	5	2	2	2	1	1
27	5	3	1	1	3	3
28	2	2	2	2	1	1
29	4	1	3	1	1	1
30	5	2	3	4	1	3
31	4	3	2	2	2	2
32	3	3	2	3	1	2
33	3	2	2	3	1	1
34	5	1	2	1	1	1
35	2	2	2	1	1	1
36	3	3	3	3	3	1
37	4	2	2	2	1	1

38	3	1	2	3	1	1
39	4	2	2	3	2	2
40	5	3	3	2	2	2
41	4	2	2	1	1	1
42	5	2	2	3	1	1

Skor Total Kuisiner Variabel Faktor Sosial (X₃)

No	Q1	Q2	Q3	Q4
1	4	5	2	1
2	5	5	4	1
3	5	5	5	5
4	5	5	4	1
5	5	4	4	1
6	5	5	5	5
7	5	5	5	3
8	4	4	4	2
9	5	4	4	1
10	4	5	2	2
11	4	2	2	2
12	4	4	4	3
13	4	4	4	4
14	5	5	4	3
15	3	1	3	2
16	1	1	1	1
17	3	3	3	4
18	4	4	4	2
19	5	2	2	3
20	5	2	2	1
21	4	4	3	3
22	4	4	1	1
23	5	5	3	1
24	5	3	3	1
25	4	4	1	1
26	5	4	4	1
27	4	1	1	1
28	5	4	4	1
29	3	3	3	1
30	4	3	3	1
31	3	2	3	2
32	1	2	3	3
33	3	4	3	2

34	3	3	3	1
35	4	4	4	4
36	5	5	4	4
37	1	1	1	1
38	2	4	2	1
39	3	3	1	2
40	3	2	3	2
41	4	1	1	1
42	5	5	4	4

Skor Total Kuisisioner Variabel Keputusan Konsumen (Y)

No	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12
1	2	2	4	2	1	1	4	1	1	1	1	4
2	1	1	4	2	1	1	4	4	1	1	1	1
3	2	2	1	1	1	1	4	3	2	1	1	1
4	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
7	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
8	1	1	4	1	1	1	4	2	1	1	1	1
9	1	1	4	2	1	1	2	1	1	1	1	1
10	2	4	2	3	4	2	2	1	2	2	2	2
11	2	3	3	4	2	4	2	4	4	2	2	1
12	2	2	4	2	1	1	4	2	2	2	2	4
13	1	1	2	2	1	1	2	2	3	1	2	4
14	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2
15	2	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	1
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1
18	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2
20	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1
21	2	2	3	2	1	1	3	3	1	1	1	4
22	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
23	1	1	2	2	1	1	4	3	1	1	1	1
24	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
25	2	2	1	1	2	2	4	1	4	3	2	2
26	1	1	2	2	1	1	4	2	2	1	1	1
27	4	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
28	2	2	4	3	1	1	4	2	2	1	1	1
29	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1

30	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2
31	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
32	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2
33	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2
34	2	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1
35	1	1	2	2	1	1	3	2	1	1	1	1
36	2	2	1	1	1	1	4	3	1	1	1	1
37	2	2	3	2	2	1	4	2	1	1	1	1
38	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1
39	3	3	1	2	3	2	4	1	3	2	5	1
40	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
41	4	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
42	2	2	1	1	1	1	4	3	1	1	1	1

Tabel Data Konsumen

No	Nama	Alamat	Umur	JK	Agama	Pendidikan	Pekerjaan	Suku
1	Edi Santoso	Binduriang	29	L	ISLAM	SD/MI	Wiraswasta	Jawa/Sunda
2	Agung Salmanyah	Air Kati	30	L	ISLAM	SD/MI	Lainnya	Lainnya
3	Eko Ramanto	Curup	28	L	ISLAM	SD/MI	Lainnya	Jawa/Sunda
4	Rasio Tirta Sanjaya	Curup Tengah Air Bang	47	L	ISLAM	SD/MI	Lainnya	Rejang
5	Usman	Air Lang	58	L	ISLAM	SD/MI	Lainnya	Lainnya
6	M.Ridwan	Kep. Siring Curup Tengah	48	L	ISLAM	SD/MI	Lainnya	Rejang
7	Toni Arahab	Curup	29	L	ISLAM	SMP/MTS	Lainnya	Batak
8	Mustar Chan	Curup	30	L	ISLAM	SMP/MTS	Pedagang	Lainnya
9	Suprianto	G. Melati Sidorejo	28	L	ISLAM	SMP/MTS	Pedagang	Melayu/Palemban
10	Inyoman	Suban Ayam	27	P	BUDHA	SMP/MTS	Wiraswasta	Lainya

	Restu							
11	Amel	Kepala Siring	42	P	KRISTEN	SMP/MTS	Pedagang	Jawa/Sunda
12	Rudi Arta Jaya	Sindang Beliti Ilir	48	L	ISLAM	SMA	Wiraswasta	Serawai
13	Januari Teristanto	Pal V	47	L	ISLAM	SMA	Lainnya	Rejang
14	Yayan Saputra	Rimbo Recap	37	L	ISLAM	SMA	Wiraswasta	Rejang
15	Yeni	Kel. Pasar D	38	P	BUDHA	SMA	Wiraswasta	Lainnya
16	M.Amin	Prumnas Batu Galing	39	L	ISLAM	D3/S1/S2	Wiraswasta	Batak
17	Firman	Curup	55	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Padang
18	Edi	Air Bang	27	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Rejang
19	Ali Imran	Curup	55	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Jawa/Sunda
20	Agung Shaleka	Batu Panco	22	L	ISLAM	D3/S1/S2	Lainnya	Jawa/Sunda
21	Sudaewin Mandala Putra	Sindang Beliti Ilir	37	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Rejang
No	Nama	Alamat	Umur	JK	Agama	Pendidikan	Pekerjaan	Suku
22	Hendri (Achong)	Kep. Siring	28	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Lainnya
23	Fahmi Hidayat	Desa Air Bang	28	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Melayu/Palemban
24	Sugiono	Kepala Siring	47	L	ISLAM	D3/S1/S2	Pedagang	Jawa/Sunda
25	Ujang Usin	Dusun Curup	51	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Rejang
26	Supardi	Suban Ayam	38	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Jawa/Sunda
27	Farida Jayanti	Dusun Curup	47	P	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Serawai
28	Edison	Gajah Mada	27	L	ISLAM	D3/S1/S2	Pedagang	Padang

		Curup						
29	Burhannawi	Suka Datang	40	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Batak
30	Imran Rosadi	Simpang Nangka	55	L	ISLAM	D3/S1/S2	Pedagang	Serawai
31	Sumiarti	Desa Teladan	58	P	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Lainnya
32	Oganda Idaman	Dusun Curup	47	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Melayu/Palemban
33	Agung Muchtar	Curup Tengah	35	L	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Batak
34	Hidayatullah Sidiq	Curup	29	L	ISLAM	D3/S1/S2	Pedagang	Batak
35	Ilham Septiadi	Batu Panco	25	L	ISLAM	D3/S1/S2	Wiraswasta	Batak
36	Desi Ramadani	Talang Rimbo	29	P	ISLAM	D3/S1/S2	Wiraswasta	Serawai
37	Suci Rahayu	Curup	28	P	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Jawa/Sunda
38	Lia Angraini	Air Bang	40	P	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Jawa/Sunda
39	Medinda Romlah	Merigi	25	P	ISLAM	D3/S1/S2	Wiraswasta	Lainnya
40	Venora Namira	Air Meles Atas	24	P	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Lainnya
41	Heli Agustin	Kepahiang	23	P	ISLAM	D3/S1/S2	PNS	Serawai
42	Emi Aryati	Air Bang	49	P	ISLAM	D3/S1/S2	Wiraswasta	Serawai

Tabel R

DF = n-2	0,1	0,05	0,02	0,01	0,001
	r 0,005	r 0,05	r 0,025	r 0,01	r 0,001
1	0,9877	0,9969	0,9995	0,9999	1,0000
2	0,9000	0,9500	0,9800	0,9900	0,9990
3	0,8054	0,8783	0,9343	0,9587	0,9911
4	0,7293	0,8114	0,8822	0,9172	0,9741
5	0,6694	0,7545	0,8329	0,8745	0,9509
6	0,6215	0,7067	0,7887	0,8343	0,9249
7	0,5822	0,6664	0,7498	0,7977	0,8983
8	0,5494	0,6319	0,7155	0,7646	0,8721
9	0,5214	0,6021	0,6851	0,7348	0,8470
10	0,4973	0,5760	0,6581	0,7079	0,8233
11	0,4762	0,5529	0,6339	0,6835	0,8010
12	0,4575	0,5324	0,6120	0,6614	0,7800
13	0,4409	0,5140	0,5923	0,6411	0,7604
14	0,4259	0,4973	0,5742	0,6226	0,7419
15	0,4124	0,4821	0,5577	0,6055	0,7247
16	0,4000	0,4683	0,5425	0,5897	0,7084
17	0,3887	0,4555	0,5285	0,5751	0,6932
18	0,3783	0,4438	0,5155	0,5614	0,6788
19	0,3687	0,4329	0,5034	0,5487	0,6652
20	0,3598	0,4227	0,4921	0,5368	0,6524
21	0,3515	0,4132	0,4815	0,5256	0,6402
22	0,3438	0,4044	0,4716	0,5151	0,6287
23	0,3365	0,3961	0,4622	0,5052	0,6178
24	0,3297	0,3882	0,4534	0,4958	0,6074
25	0,3233	0,3809	0,4451	0,4869	0,5974
26	0,3172	0,3739	0,4372	0,4785	0,5880
27	0,3115	0,3673	0,4297	0,4705	0,5790
28	0,3061	0,3610	0,4226	0,4629	0,5703
29	0,3009	0,3550	0,4158	0,4556	0,5620
30	0,2960	0,3494	0,4093	0,4487	0,5541
31	0,2913	0,3440	0,4032	0,4421	0,5465
32	0,2869	0,3388	0,3972	0,4357	0,5392
33	0,2826	0,3338	0,3916	0,4296	0,5322
34	0,2785	0,3291	0,3862	0,4238	0,5254
35	0,2746	0,3246	0,3810	0,4182	0,5189
36	0,2709	0,3202	0,3760	0,4128	0,5126
37	0,2673	0,3160	0,3712	0,4076	0,5066
38	0,2638	0,3120	0,3665	0,4026	0,5007
39	0,2605	0,3081	0,3621	0,3978	0,4950
40	0,2573	0,3044	0,3578	0,3932	0,4896
41	0,2542	0,3008	0,3536	0,3887	0,4843
42	0,2512	0,2973	0,3496	0,3843	0,4791

Tabel T

Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)

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

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

Tabel F

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

Tabel Durbin Watson (DU)

n	k=1		k=2		k=3		k=4		k=5	
	dL	dU								
6	0.6102	1.4002								
7	0.6996	1.3564								
8	0.7629	1.3324	0.4672	1.8964	0.3674	2.2866				
9	0.8243	1.3199	0.6291	1.6993	0.4548	2.1282	0.2957	2.5881		
10	0.8791	1.3197	0.6972	1.6413	0.5253	2.0163	0.3760	2.4137	0.2427	2.8217
11	0.9273	1.3241	0.7580	1.6044	0.5948	1.9280	0.4441	2.2833	0.3155	2.6446
12	0.9708	1.3314	0.8122	1.5794	0.6577	1.8640	0.5120	2.1766	0.3796	2.5061
13	1.0097	1.3404	0.8612	1.5621	0.7147	1.8159	0.5745	2.0943	0.4445	2.3897
14	1.0450	1.3503	0.9054	1.5507	0.7667	1.7788	0.6321	2.0296	0.5052	2.2959
15	1.0770	1.3605	0.9455	1.5432	0.8140	1.7501	0.6852	1.9774	0.5620	2.2198
16	1.1062	1.3709	0.9820	1.5386	0.8572	1.7277	0.7340	1.9351	0.6150	2.1567
17	1.1330	1.3812	1.0154	1.5361	0.8968	1.7101	0.7790	1.9005	0.6641	2.1041
18	1.1576	1.3913	1.0461	1.5353	0.9331	1.6961	0.8204	1.8719	0.7098	2.0600
19	1.1804	1.4012	1.0743	1.5355	0.9666	1.6851	0.8588	1.8482	0.7523	2.0226
20	1.2015	1.4107	1.1004	1.5367	0.9976	1.6763	0.8943	1.8283	0.7918	1.9908
21	1.2212	1.4200	1.1246	1.5385	1.0262	1.6694	0.9272	1.8116	0.8286	1.9635
22	1.2395	1.4289	1.1471	1.5408	1.0529	1.6640	0.9578	1.7974	0.8629	1.9400
23	1.2567	1.4375	1.1682	1.5435	1.0778	1.6597	0.9864	1.7855	0.8949	1.9196
24	1.2728	1.4458	1.1878	1.5464	1.1010	1.6565	1.0131	1.7753	0.9249	1.9018
25	1.2879	1.4537	1.2063	1.5495	1.1228	1.6540	1.0381	1.7666	0.9530	1.8863
26	1.3022	1.4614	1.2236	1.5528	1.1432	1.6523	1.0616	1.7591	0.9794	1.8727
27	1.3157	1.4688	1.2399	1.5562	1.1624	1.6510	1.0836	1.7527	1.0042	1.8608
28	1.3284	1.4759	1.2553	1.5596	1.1805	1.6503	1.1044	1.7473	1.0276	1.8502
29	1.3405	1.4828	1.2699	1.5631	1.1976	1.6499	1.1241	1.7426	1.0497	1.8409
30	1.3520	1.4894	1.2837	1.5666	1.2138	1.6498	1.1426	1.7386	1.0706	1.8326
31	1.3630	1.4957	1.2969	1.5701	1.2292	1.6500	1.1602	1.7352	1.0904	1.8252
32	1.3734	1.5019	1.3093	1.5736	1.2437	1.6505	1.1769	1.7323	1.1092	1.8187
33	1.3834	1.5078	1.3212	1.5770	1.2576	1.6511	1.1927	1.7298	1.1270	1.8128
34	1.3929	1.5136	1.3325	1.5805	1.2707	1.6519	1.2078	1.7277	1.1439	1.8076
35	1.4019	1.5191	1.3433	1.5838	1.2833	1.6528	1.2221	1.7259	1.1601	1.8029
36	1.4107	1.5245	1.3537	1.5872	1.2953	1.6539	1.2358	1.7245	1.1755	1.7987
37	1.4190	1.5297	1.3635	1.5904	1.3068	1.6550	1.2489	1.7233	1.1901	1.7950
38	1.4270	1.5348	1.3730	1.5937	1.3177	1.6563	1.2614	1.7223	1.2042	1.7916
39	1.4347	1.5396	1.3821	1.5969	1.3283	1.6575	1.2734	1.7215	1.2176	1.7886
40	1.4421	1.5444	1.3908	1.6000	1.3384	1.6589	1.2848	1.7209	1.2305	1.7859
41	1.4493	1.5490	1.3992	1.6031	1.3480	1.6603	1.2958	1.7205	1.2428	1.7835
42	1.4562	1.5534	1.4073	1.6061	1.3573	1.6617	1.3064	1.7202	1.2546	1.7814
43	1.4628	1.5577	1.4151	1.6091	1.3663	1.6632	1.3166	1.7200	1.2660	1.7794
44	1.4692	1.5619	1.4226	1.6120	1.3749	1.6647	1.3263	1.7200	1.2769	1.7777
45	1.4754	1.5660	1.4298	1.6148	1.3832	1.6662	1.3357	1.7200	1.2874	1.7762
46	1.4814	1.5700	1.4368	1.6176	1.3912	1.6677	1.3448	1.7201	1.2976	1.7748
47	1.4872	1.5739	1.4435	1.6204	1.3989	1.6692	1.3535	1.7203	1.3073	1.7736
48	1.4928	1.5776	1.4500	1.6231	1.4064	1.6708	1.3619	1.7206	1.3167	1.7725
49	1.4982	1.5813	1.4564	1.6257	1.4136	1.6723	1.3701	1.7210	1.3258	1.7716
50	1.5035	1.5849	1.4625	1.6283	1.4206	1.6739	1.3779	1.7214	1.3346	1.7708
51	1.5086	1.5884	1.4684	1.6309	1.4273	1.6754	1.3855	1.7218	1.3431	1.7701
52	1.5135	1.5917	1.4741	1.6334	1.4339	1.6769	1.3929	1.7223	1.3512	1.7694
53	1.5183	1.5951	1.4797	1.6359	1.4402	1.6785	1.4000	1.7228	1.3592	1.7689
54	1.5230	1.5983	1.4851	1.6383	1.4464	1.6800	1.4069	1.7234	1.3669	1.7684
55	1.5276	1.6014	1.4903	1.6406	1.4523	1.6815	1.4136	1.7240	1.3743	1.7681
56	1.5320	1.6045	1.4954	1.6430	1.4581	1.6830	1.4201	1.7246	1.3815	1.7678
57	1.5363	1.6075	1.5004	1.6452	1.4637	1.6845	1.4264	1.7253	1.3885	1.7675
58	1.5405	1.6105	1.5052	1.6475	1.4692	1.6860	1.4325	1.7259	1.3953	1.7673
59	1.5446	1.6134	1.5099	1.6497	1.4745	1.6875	1.4385	1.7266	1.4019	1.7672
60	1.5485	1.6162	1.5144	1.6518	1.4797	1.6889	1.4443	1.7274	1.4083	1.7671
61	1.5524	1.6189	1.5189	1.6540	1.4847	1.6904	1.4499	1.7281	1.4146	1.7671
62	1.5562	1.6216	1.5232	1.6561	1.4896	1.6918	1.4554	1.7288	1.4206	1.7671
63	1.5599	1.6243	1.5274	1.6581	1.4943	1.6932	1.4607	1.7296	1.4265	1.7671
64	1.5635	1.6268	1.5315	1.6601	1.4990	1.6946	1.4659	1.7303	1.4322	1.7672
65	1.5670	1.6294	1.5355	1.6621	1.5035	1.6960	1.4709	1.7311	1.4378	1.7673
66	1.5704	1.6318	1.5395	1.6640	1.5079	1.6974	1.4758	1.7319	1.4433	1.7675
67	1.5738	1.6343	1.5433	1.6660	1.5122	1.6988	1.4806	1.7327	1.4486	1.7676
68	1.5771	1.6367	1.5470	1.6678	1.5164	1.7001	1.4853	1.7335	1.4537	1.7678
69	1.5803	1.6390	1.5507	1.6697	1.5205	1.7015	1.4899	1.7343	1.4588	1.7680
70	1.5834	1.6413	1.5542	1.6715	1.5245	1.7028	1.4943	1.7351	1.4637	1.7683



**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
Nomor : 372./In.34/FS/PP.00.9/05/2019**

**Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI**

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang : 1. bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk Dosen Pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. bahwa saudara yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
3. Undang-undang Nomor 14, Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
7. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.11/3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;
9. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor : 0050/In.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan
Pertama : Menunjuk saudara:
1. Noprizal, M.Ag NIP. 197711052009011007
2. Andriko, MESy NIP. -
Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:
- NAMA : Rihlaili Nurardillah Al Ognry
NIM : 15632011
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah /Syari'ah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Faktor Sosial, Tingkat Pendidikan dan Pendapatan Konsumen terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Curup
- Kedua : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
Keempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : CURUP
Pada tanggal : 15 Mei 2019



Dekan,

Dr. YUSEF RI, M.Ag
NIP. 19700102 199803 1 007

- Tembusan :
1. Wakil Rektor I IAIN Curup
 2. Kepala Biro AU, AK IAIN Curup
 3. Pembimbing I dan II
 4. Bendahara IAIN Curup
 5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup



IAIN CURUP

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7008044 Fax (0732) 21010 Curup 39119

website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email Fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

Nomor : 491/In.34/FS/PP.00.9/06/2019
Lamp : Proposal dan Instrumen
Hal : **Rekomendasi Izin Penelitian**

20 Juni 2019

Kepada Yth,
Ka. BSM Kantor Cabang Curup
Di-
Curup

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka penyusunan skripsi S1 pada Institut Agama Islam Negeri Curup.

Nama : Rihlaili Nurardillah Al Ognny
NIM : 156312011
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Judul : *Pengaruh Faktor Sosial Tingkat Pendidikan dan Pendapatan Konsumen terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Curup*
Waktu penelitian : 20 Juni sampai dengan 20 Agustus 2019
Tempat Penelitian : BSM Kantor Cabang Curup

Mohon kirannya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.



Dekan,

Dr. Yuselfi, M.Ag

NIP.197002021998031007

SURAT KETERANGAN

NO 21/714 -3/245

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa

Nama : Rihlaili Nurardillah Al Ognry
Pekerjaan : Mahasiswa STAIN
NIM : 156312011

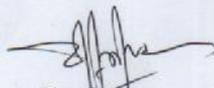
Adalah benar pernah melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul "**Pengaruh Faktor Sosial Tingkat Pendidikan Dan Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Curup** " guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S1 jurusan Syariah dan Ekonomi Islam dengan metode Kuisisioner.

Apabila dikemudian hari ternyata ditemukan pelanggaran dan/atau hal-hal lainnya yang menimbulkan kewajiban bagi yang bersangkutan kepada PT Bank Syariah Mandiri, maka surat keterangan ini akan dibatalkan dan/atau diubah sebagaimana mestinya

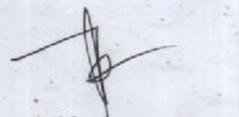
Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya, tanpa menimbulkan kewajiban dan tanggung jawab apapun bagi PT Bank Syariah Mandiri dikemudian hari.

Curup, 12 September 2019

**PT BANK SYARIAH MANDIRI
KCP CURUP**



Rina Gunawan
BOSM



Arif Sanjaya
General Support Staff



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK. Gani, No. 01 Kode Pos 108 Telp (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Hp. 082186121778 Curup 39119
Website / Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam STAIN Curup, fakultas syariah dan ekonomi islam stain
curup.blogspot.com

FORMULIR PENGAJUAN JUDUL PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Rihaili Nur Anjillah Al-bony

NIM : 15632011

1. Judul yang Diusulkan

No	Judul Proposal Skripsi	Keterangan
1	Pengaruh Faktor Sosial, tingkat pendidikan dan pendapatan Konsumen terhadap Keputusan Menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah (BMS) Curup.	1. 2.
2	Persepsi ASN Kementerian Agama RI terhadap Perbankan Syariah.	

2. Usulan Dosen Pembimbing

Pembimbing I	NOPRIAL, M. Ag
Pembimbing II	Hardivison

Curup, 25 Desember 2019

(Rihaili Nur Anjillah..A)
NIM. 15632011

Dosen yang Menyetujui

1	Mhd. Sholahin, SE, Msi	
2	Khairul Umam Khudhori dahlan	(..........)
3	Muhammad Sleba Ari, silva	(..........)
4	Fitriwati	(..........)

Catatan:

1. Setiap mahasiswa wajib mengajukan minimal 2 (dua) judul
2. Dosen pembimbing yang diajukan bukan pembimbing akademik
3. Dosen pembimbing yang diajukan hanya bersifat usulan
4. Apabila terjadi kesamaan judul antara mahasiswa maka yang disetujui adalah yang pertama kali mengajukan
5. Judul yang disetujui oleh minimal 3 dosen, yang terdiri dari:



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
 PRODI PERBANKAN SYARIAH

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : /In.34/FS/02/PP.00.9/04/2019

Pada hari ini Kamis Tanggal 25 Bulan April Tahun 2019 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : Rihaili Nur Andillah AL-ogny
 Prodi / Jurusan : Perbankan syariah / Syari'ah & Ekonomi Islam
 Judul : Pengaruh faktor sosial, tingkat pendidikan, dan tingkat pendapatan konsumen terhadap minat membeli kasabah pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Curup

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : Essy AFFIZA
 Calon Pmbb I : Nopriah M. AS
 Calon Pmbb II : AN DRKO NESU

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing, serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Memperbaiki sistematika tanda baca, menambahkan indikator paparan yang memadai
2. Pada proses analisis data, mengesampingkan masalah yang memang wajib untuk dibahas, dan mencari masalah umum
3. Menarik populasi masalah, soal yang sudah jelas untuk menentukan sampel mencari metode sampel apa yang akan digunakan
4. Tertanya banyak untuk memastikan bank syariah, penulisan paragraf dan skripsi diperbaiki
5.

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 10 bulan Mei tahun 2019, apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 25 April 2019

Moderator

Essy AFFIZA

Calon Pembimbing I

Nopriah M. AS
 NIP.

Calon Pembimbing II

AN DRKO NESU
 NIP.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
PERBANKAN SYARIAH

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010Hp. 082186121778 Curup 39119
Website/facebook: perbankanSyariah@yahoo.co.id Grup, iaincurup.blogspot.com

BIODATA ALUMNI
MAHASISWA FAKULTAS SYARIAH & EKONOMI ISLAM
TAHUN AKADEMIK 2019

Nama Mahasiswa / NIM : Rihlaili Nurandillah Al oony / 15032011
Prodi : Perbankan Syariah
Tempat / Tanggal Lahir : Curup, 07 Juni, 2004
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat Tempat Tinggal : Jl. Dr. Aka. Gani Rt/Rw. 002/003 Kelurahan Dusun Curup.
Nomor Telephon / HP : 0815 4122 5419
Email / Facebook : alioony@rihlaili@gmail.com
Tanggal Masuk STAIN :
Tahun Tamat STAIN :
Pembimbing Akademik : M. Sholihin, S.E.I., M.Si
Pembimbing Skripsi I/II : Nurizal, M.Ag / Andriko, M.E.Sy
Penguji Skripsi I/II :
Angkatan : 2015
IPK Terakhir :
Biaya Kuliah : Orang Tua / -
Jalur Masuk : Konversi
Asal SMA/SMK/MA : SMA Negeri 1 Curup Timur
Jurusan SMA/SMK/MA : IPA
NEM : 47,60
Pesan / Saran untuk Jurusan : Tingkatkan kualitas pelayanan (keramahan) kepada seluruh tingkatan Mahasiswa/i. layani da baik, ramah dan sepenuh hati.

ORANG TUA
Nama Ibu Kandung : Nelly Andriani
Nama Bapak Kandung : Oganda Idaman, S.Pd.I
Alamat Orang Tua : Jl. Dr. Aka. Gani Rt/Rw. 002/003 Kelurahan Dusun Curup
Pendidikan Orang Tua : Ibu (SMA) Ayah (S1)
Pekerjaan Orang Tua : Ibu (Ibu Rumah Tangga) Ayah (PNS)

LAIN-LAIN
Pekerjaan lain : Honorer Kementerian Agama RI
Tinggi / Berat Badan : 154 cm / 45 kg
Status Perkawinan : Belum menikah
Nama Suami / Istri :
Prestasi yang pernah diraih :
Pengalaman Organisasi :
Pendidikan Karakter yang pernah Diikuti (Soft Skill Training) : Balai Latihan Kerja Provinsi Bengkulu

ASAL PERGURUAN TINGGI (Untuk Mahasiswa Pindahan)
Nama Perguruan Tinggi Asal : Akademi Komunitas Negeri Curup (Politeknik Negeri Lampung)
Kabupaten / Kota PT Asal : Bandar Lampung



Curup, 28 Agustus 2019
Mahasiswa Ybs,

Rihlaili
(Rihlaili Nur. A. Al oony)
NIM. 15032011

BIOGRAFI PENULIS



Rihlaili Nurardillah Al Ognny atau yang kerap disapa IRA adalah buah kasih dari pasangan suami istri Bapak Oganda Idaman, S. Pd.I dan ibu Nelly Andriani. Lahir di kota Curup, pada tanggal 07 Juni 1994. Perempuan berdarah Rejang - Palembang ini cukup aktif dalam kegiatan Majelis Taklim di Kabupaten Rejang Lebong seperti Akhwat Salfiyah serta Curup Mengaji. Anak pertama dari enam bersaudara ini sekarang telah genap berusia 25 tahun. Menempuh pendidikan dasar di Madrasah Ibtidaiyah 01 Dusun Curup selama enam tahun, melanjutkan ke Jenjang Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 04 Curup Utara, naik ke jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 01 Curup Timur (SMA Negeri 2 Curup) lulus ditahun 2011 silam. Menempuh jalur pendidikan Diploma dua (D.2) pada Politeknik Negeri Lampung (POLINELA) lulus pada tahun 2014 silam. Hingga melanjutkan pendidikan Starata Satu (S.1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup. Menjadi mahasiswa baru tahun 2015 dengan pilihan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Program Studi (Prodi) Perbankan Syari'ah hingga meraih gelar sarjana pada tahun 2019.

DOKUMENTASI PENYEBARAN ANGKET KE NASABAH BSM





