BABI

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini pertumbuhan lembaga keuangan seperti perbankan merupakan sebuah instrument yang sangat penting dalam sistim ekonomi. Terdapat dua jenis perbankan di Indonesia, yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah. Dengan diterbitkannya UU No.10 Tahun 1998 Tentang Perubahan UU No.7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, sistem perbankan syariah secara tegas ditempatkan sebagai bagian dari sistem perbankan nasional. UU tersebut telah diikuti dengan ketentuan pelaksanaan dalam beberapa Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia tanggal 12 Mei 1999, yaitu tentang Bank Umum, Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan BPR Berdasarkan Prinsip Syariah. Perangkat hukum itu diharapkan telah memberikan dasar hukum yang lebih kokoh dan peluang yang besar dalam pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Pada tahun 2008, UU No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah telah disahkan, dimana UU tesebut menambah kuatnnya eksistensi perbankan syariah.

Karena Jumlahnya yang semakin banyak, kini bank syariah banyak dikenal oleh masyarakat, dan setelah dikeluarkannya Keputusan Majelis Ulama Indonesia Nomor 1 Tahun 2004 Tentang Bunga (*Interest* atau *Fa'idah*) yang memutuskan bahwa praktek pembungaan uang saat ini.

32.

¹ Gita Danupranata, Manajemen Perbankan Syariah, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hal

telah memenuhi kriteria riba yang terjadi pada zaman Rasulullah SAW. Sehingga dapat disimpulkan bahwa praktek pembungaan uang ini termasuk salah satu bentuk riba, dan riba sendiri haram hukumnnya.² Di indonesia mayoritas penduduknnya adalah muslim, maka dari itu kemungkinan perkembangan lembaga keuangan syariah semakin besar. Sebenarnya tidak ada perbedaan antara menjadi nasabah bank konvensinal dan bank syariah, keunggulan tersebut bersumber dari basis syariah yang mendasari operasionalnnya. Dalam konsep hubungan bank dan penabung untuk bank konvensional bank menjadi debitur, dan nasabah menjadi kreditur. Namun di perbankan syariah, nasabah merupakan mitra baik sekaligus investor yang baik bagi bank.

Table 1.1 Total BUS, UUS, dan BPRS di Indonesia Tahun 2016-2019

	2016	2017	2018	2019
BUS	13	13	14	14
UUS	22	22	23	24
BPRS	163	163	168	168

Sumber: Data statistik perbankan syariah 2016-2019

Berdasarkan tabel diatas, perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia semakin berkembang. Hal ini menunjukkan bahwa persaingan antar bank sangat kompetitif. Dan peningkatan minat nasabah untuk mengalokasikan dananya ke bank syariah adalah strategi yang tepat untuk mendapatkan laba.

² Farwa MUI Nomor 1 Tahun 2004 Tentang Bunga Bank.

Tabel 1.2 Total Bank Syariah di Karesidenan Kediri Tahun 2019

No	Nama Bank	Kab/Kota				
		Kediri	T.Agung	Trenggalek	Nganjuk	Blitar
1	B NI Syariah	3	1	1	-	1
2	BRI Syariah	3	1	1	1	1
3	Bank	1	1	-	1	1
	Muamalat					
4	Mandiri	2	2	1	1	-
	Syariah					
5	Bank Jatim	1	-	-	-	1
	Syariah					
6	Mega Syariah	1	-	-	-	-
Total		11	5	2	3	3

Sumber: Data perbankan syariah tahun, 2019.

Dari tabel diatas menujukkan bahwa jumlah Bank Syariah diwilayah Jawa Timur bertambah dari tahun ketahun, khususnya wilayar karisidenan Kediri Jumlah Bank Syariah cukup banyak. Dari banyaknya Bank Syariah maka akan menjadi pilihan untuk masyarakat termasuk mahasiswa untuk menabung dan menggunakan jasa-jasa yang ada di bank syariah.

Yang menjadi pembeda antara bank syariah dan bank konvensionl yaitu pada akad atau perjanjiannya, pada bank syariah sendiri pernjanjian dibuat berdasarkan hukum islam sedangkan bank konvensional perjanjian di buat berdasarkan hukum positif. Pada bank konvensinal juga menggunakan system bunga dan lebih memprioritaskan keuntungan, sedangkan pada bank syariah tidak menggunakan sistim bunga melainkan bagi hasil. Perbedaan juga terdapat dalam dewan pengawasnya, pada bank konvensional sendiri tidak terdapat dewan pengawas, sedangkan pada bank syariah terdapat dewan pengawas yaitu yang bertugas mengamati dan

mengawasi operasional bank dan semua produk produknnya sesuai dengan syariat islam.

Bank sendiri bisa disebut sebagai lembaga perantara keuangan atau bisa disebut financial intermediary, artinya yaitu sebuah lembaga yang didalam aktivitasnnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan, kegiatan dan usaha bank akan selalu terkaitan dengan memindahkan uang, menerima dan menyebarkan kembali uang nasabah, membeli dan menjual surat berharga, dan memberi jaminan bank.³ Perkembangan yang semakin pesat pada Bank Syariah diharapkan bisa menarik minat calon nasabahnya, salah satunnya adalah pada kalangan mahasiswa. Saat ini lembaga pendidikan yang sejalur perkembangan perbankan syariah salah satunnya berada di kampus IAIN Tulungagung. Mahasiswa diberikan mata kuliah sesuai dengan jurusan masing-masing, diberikan pemahaman tentang apa itu ekonomi dan bisnis syariah, bagaimana cara bertransaksi atau bermuamalat sesuai syariat islam, dan lain lain.

Pada saat ini jumlah mahasiswa jurusan FEBI meningkat secara terus menerus dalam tiap tahun penerimaan mahasiswa baru.

³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005) hal 1.

Tabel 1.3
Data Mahasiswa Aktif Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam IAIN Tulungagung

Diship islam min i alangagang						
No	Jurusan / Angkatan	L	P	Jumlah		
1	Perbankan Syariah Tahun 2016	75	371	446		
2	Perbankan Syariah Tahun 2017	96	407	503		
3	Perbankan Syariah Tahun 2018	67	241	308		
4	Perbankan Syariah Tahun 2019	36	157	193		
	Total	1.450				

Sumber: Data Dari Pusat Informasi IAIN Tulungagung

Dapat dilihat pada tabel 1.3 menyebutkan jumlah mahasiswa perbankan syariah pada masing-masing tahun angkatannya. Bahwa pada tahun 2016 jumlah mahasiswa perbankan syariah sebesar 446 mahasiswa, kemudian di tahun berikutnya yaitu 2017 jumlah mahasiswa pada jurusan perbankan syariah mengalami lonjakan yaitu sekitar 503. pada tahun 2018 jumlah mahasiswa mengalami penurunan yaitu sebesar 308 mahasiswa dan ditahun berikutnya mengalami penurunan juga sampai pada angka 193.

Tabel 1.4 Latar Belakang Sekolah Mahasiswa Sebelum Masuk IAIN Tulungagung

No	Jurusan	MA	SMA	SMK
1	Perbankan Syariah Tahun	170	226	140
	2016			
2	Perbankan Syariah Tahun 2017	169	262	125

Sumber: Data Dari Pusat Informasi IAIN Tulungagung

Mahasiswa yang melakukan pendidikan perkuliahan tentunya memiliki pengetahuan lebih luas tentang ekonomi islam, dibandingkan dengan mahasiswa yang non aktif. IAIN Tulungagung khususnya FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam) juga memiliki beberapa prodi, yaitu

seperti Ekonomi Syariah, Akuntansi Syariah, Perbankan Syariah, Manajemen Zakat dan Waqaf, Manajemen Bisnis Syariah, dan Manajemen Keuangan Syariah. pada masing-masing prodi tersebut diberikan pemahaman sesuai jurusan tersebut.

Maka dari itu sebuah lembaga keuangan dalam rangka meningkatkan jumlah nasabah harus dapat melihat dan memahami perilaku masyarakat selaku pangsa pasar dalam memutuskan penggunaan jasa perbankan, begitu pun mahasiwa juga dapat menjadi sasaran yang tepat dalam menambah jumlah nasabah pada bank syariah, karena pengetahuan yang dimiliki cukup luas.

Nasabah selalu mempunyai banyak faktor yang mendorong keputusannya menggunakan suatu barang dan jasa. Contohnya saja ketika mereka memilih bank syariah karena keinginannya mendapatkan kebahagiaan di dunia dan di akhirat dengan mengkonsumsi atau memilik suatu jasa yang terjamin kehalalannya dan dalam rangka menghindari praktik riba. Atau mereka lebih tertarik dan memutuskan memilih perbank syariah karena preferensinnya terhadap bank syariah lebih besar dibanding terhadap bank konvensional, biaya administrasinnya yang murah, adannya fasilitas dari lembaga dan pelayanan yang diberikan sangat memuaskan, sehingga mendorong seseorang menjadi nasabah bank syariah tertentu. Untuk mengetahui bagaimana kepuasan konsumen dapat dilihat dari

perilaku konsumen itu sendiri.⁴ Sumarwan mendefinisikan bahwa "Perilaku konsumen adalah semua kegiatan, tindakan, serta proses psikologi yang mendorong tindakan tersebut pada saat sebelum membeli, ketika membeli, dan menggunakan serta menghabiskan produk dan jasa"⁵.

Pola perilaku konsumen didominasi oleh beberapa faktor yang akhirnya akan mempengaruhi keputusan pembelian. Pengambilan keputusan sendiri merupakan proses kognitif yang mempersatukan memori, pemikiran, pemprosesan informasi dan penilaian-penilaian secara evaluatif. Situasi dimana keputusan diambil mendeterminasi sifat eksak dari proses yang bersangkutan.

Kotler mendefiniskan bahwa:

Suatu keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian suatu masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, mencari informasi, beberapa penelitian alternatif, membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli yang akan dilalui konsumen.⁶

Terdapat sebuah teori dalam proses pengambilan keputusan juga di pengaruhi oleh faktor eksternal dan faktor internal.

Ritiyanti Prasetijo dan John J.O.I Ihlauw menjelaskan bahwa:

Keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh faktor internal meliputi kebutuhan dan motivasi, kepribadian, psikografik, presepsi, pembelajaran dan sikap. Kemudian faktor eksternal meliputi keluarga, kelas sosial, budaya dan sub-budaya, kelompok acuan, dan komunikasi pemasaran.⁷

⁴ Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: BPFE, 2000), Hal 10.

⁵Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hal.4.

⁶Kotler Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : PT Indeks, 2007), hal 234.

⁷*Ibid...*, hal.13-14.

Faktor eksternal yang dimaksud meliputi yang *pertama* faktor keluaga, keluarga adalah sebuah kelompok dimana pengaruh terhadap perilaku konsumen sangat besar, *kedua* faktor kelompok acuan, kelompok acuan juga memliki pengaruh terhadap konsumen dalam melakukan pembelian, karena konsumen akan sering berinteraksi dengan kelompok acuan yang meliputi masyarakat, teman sekolah, teman bekerja, dll,

Kemudian faktor internal yang dimaksud meliputi Yang *pertama* faktor persepsi, persepsi sendiri adalah tindakan dimana seorang konsumen mengenali suatu informasi guna memberikan gambaran atau pemahaman tentang apa yang ingin di beli atau digunakan. *Keduat* faktor pembelajaran, pembelajaran bisa mempengaruhi seorang konsumen untuk melakukan pembelian karena dengan pembelajaran maka seseorang akan mendapatkan atau memperoleh pengetahuan tentang apa yang di inginkan.⁸

Alasan peneliti memilih variabel faktor persepsi, pembelajaran, keluarga dan kelompok acuan. Faktor persepsi dan keluarga sebenarnya saling berkaitan, karena persepsi seseorang juga di pengaruhi oleh keluarga. Keluarga dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk membeli, menentukan apa yang dibeli, bagaimana cara membeli, serta kapan dan dimana tempat membeli. Karena keluarga cenderung lebih tau apa yang baik dan apa yang buruk untuk seorang keluarga. Contohnya ketika orang tua menggunakan suatu produk ataupun jasa tertentu, dan menilai apakah

⁸ Ristiayanti Prasetijo dan Jhon J.O.I Ihalauw, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta : Andi Offset, 2005), hal.13-14.

produk atau jasa tersebut layak dikonsumsi atau tidak, maka dari anggapan tersebut seorang anak cenderung menggunakan produk itu, karena menilai bahwa itu layak dikonsumsi,atau digunakan.⁹

Sedangkan peneliti memilih faktor pembelajaran karena pada faktor ini, perilaku kebiasaan merupakan akibat dari proses berpikir dalam mencapai suatu tujuan. Dapat dikatakan bahwa perilaku konsumen dangat dipengaruhi oleh memorinya terhadap situasi baik yang terjadi pada masa lampau, masa sekarang maupun masa yang akan datang. Suatu proses belajar memiliki peran penting dalam keputusan pembelian karena dengan pengalaman belajar yang dimiliki maka konsumen dapat menentukan tindakan dalam menentukan pilihannya dalam memilih produk jasa yang akan di gunakannnya. ¹⁰

Kemudian peneliti memilih faktor kelompok acuan, karena dalam melakukan pembelian atau penggunaan suatu produk maupun jasa seorang konsumen akan dipengaruhi oleh kelompok acuannya, baik yang terdiri dari satu orang atau lebih. Beberapa konsumen biasannya menjadikan kelompok acuannya sebagai tolak ukur atau pandangan untuk pertimbangan dalam mengambil keputusan membeli produk dan jasa. Seorang konsumen juga biasanya menirukan sisi positif dari kelompok acuan sebagai standart pandangannya. Dapat dicontohkan ketika seseorang mengidolakan artis, kemudian menirukan hal positif yang ditunjukkan oleh artis tersebut,

⁹ Anwar Prabu M N, *Perilaku Konsumen...*, hal. 44.

¹⁰ *Ibid...*, hal 45.

misalkan dalam berpakaian, maka seseorang akan menirukan hal tersebut.

Jadi kelompok acuan memiliki pengaruh terhadap keputusan seseorang melakukan pembelian produk maupun jasa.¹¹

Dalam hal ini mahasiswa seharusnya sadar akan pentingnya penggunaan Bank Syariah sebagai sarana bermuamalah secara benar dan sesuai dengan syariah islam, karena sejak pertama mahasiswa khususnya jurusan Perbankan Syariah sudah dikenalkan tentang Perbankan Syariah itu sendiri, tentang bagaimana kemaslahatan riba, dan bagaimana prinsip bagi hasilnya, serta pengetahuan produk dan akad yang ada pada bank syariah. Namun pada kenyataan yang terjadi di lapangan masih banyak mahasiswa yang belum menjadi nasabah bank syariah. Bisa dilihat sebagai contoh, bahwa di kelas peneliti sebelumnya mahasiswa yang menjadi nasabah bank syariah tanpa adannya paksaan masih sedikit, namun setelah ada tuntutan tugas UAS untuk membuat rekening bank syariah, akhirnnya hampir semua mahasiswa Perbankan Syariah di kelas peneliti menjadi nasabah dan menggunakan rekening di bank syariah.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, maka peneliti tertarik untuk mengambil judul yang berkaitan dengan salah satu faktor ekternal dan faktor internal yang mempengaruhi keputusan pembelian yang terdapat pada sebuah teori, oleh karena itu peneliti mengambil judul "Pengaruh Faktor Persepsi, Pembelajaran, Kelompok Acuan Dan Keluarga Terhadap Keputusan Mahasiswa Menjadi Nasabah Bank Syariah"

¹¹ *Ibid...*, hal 43

B. Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasikan sebagai berikut :

- Pandangan mahasiswa tentang perbankan syariah tidak semua sama,
 Masih terdapat perbedaan pendapat persepsi antara satu pihak dengan
 pihak lain, menumbuhkan persepsi baik mengenai sebuah lembaga
 khususnya pada bidang keuangan merupakan hal utama yang nantinya
 akan dapat menumbuhkan sebuah keputusan dalam menggunakan
 produk atau jasa.
- 2. Dalam hal pembelajaran masih terdapat beberapa mahasiswa yang belum sepenuhnya mengikuti atau mampu menerima pembelajaran dengan baik, dan pada kenyataannya pembelajaran adalah salah satu cara untuk mendapatkan informasi mengenai hal yang ingin diketahui
- 3. Dalam lingkup Keluarga mahasiswa masih terdapat beberapa yang belum menggunakan Bank Syariah, hal ini juga menjadi pemicu terjadinya persepsi kepada setiap mahasiswa.
- 4. Kelompok Acuan dalam sebuah lingkungan mahasiwa yang biasanya di jadikan acuan dalam pengambilan keputusan, terkadang belum sepenuhnya menggunakan atau mengenal Bank Syariah dengan baik.
- 5. Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik mengambil judul mengenai faktor internal yang meliputi persepsi dan pembelajaran, serta faktor eksternal meliputi keluarga dan kelompok acuan dalam hal pengambilan keputusan.

C. Rumusan Masalah

- Bagaimana pengaruh faktor persepsi terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah ?
- 2. Bagaimana pengaruh faktor pembelajaran terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah ?
- 3. Bagaimana pengaruh faktor keluarga terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah ?
- 4. Bagaimana pengaruh faktor kelompok acuan terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah ?
- 5. Bagaimana pengaruh Persepsi, pembelajaran, keluarga, dan kelompok acuan terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah ?

D. Tujuan Penelitian

- Untuk mengetahui pengaruh antara faktor persepsi terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah di Bank Syariah
- Untuk mengetahui pengaruh antara faktor pembelajaran terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah di Bank Syariah
- Untuk mengetahui pengaruh antara faktor keluarga terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah di Bank Syariah
- 4. Untuk mengetahui pengaruh antara faktor kelompok acuan terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah
- Untuk mengetahui pengaruh persepsi, pembelajaran, keluarga, dan kelompok acuan terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Diharapkan pada penelitian ini mampu memberikan suatu gambaran pengetahuan khususnya untuk prodi perbankan syariah IAIN Tulungagung tentang pengaruh faktor eksternal dan faktor internal terhadap keputusan mahasiswa jurusan perbankan syariah IAIN Tulungagung menjadi nasabah di bank syariah

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Mahasiswa

Digunakan sebagai bahan referensi pengetahuan tentang pengaruh faktor eksternal dan faktor internal terhadap keputusan mahasiswa jurusan perbankan syariah IAIN Tulungagung menjadi nasabah di bank syariah

b. Bagi Pihak Akademik

Dapat menambah wawasan baru yang belum diketahui sebelumnnya, serta dokumentasi ilmiah yang bermanfaat untuk kegiatan akademik bagi pihak kampus.

c. Bagi Peneliti Selanjutnnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi peneliti lanjutan untuk tema yang sama dan dapat dijadikan acuan dasar dalam memulai peneliti selanjutnnya.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

1. Ruang lingkup penelitian

Dalam penelitian ini meliputi variabel-variabel yang diteliti, lokasi penelitian, populasi atau subyek penelitian dengan penjabaran sebagai berikut:

a. Variabel yang diteliti

Terdapat tiga variabel dalam penelitian ini yaitu variabel bebas (variabel independen) dengan variabel X yaitu, faktor eksternal dan faktor internal Kemudian variabel terikat (Variabel dependen) dengan variabel Y yaitu keputusan mahasiswa menjadi nasabah di bank syariah.

b. Subjek penelitian

Objek penelitian yang di ambil sebagai populasi Pada penelitian ini melibatkan mahasiswa iain tulungagung jurusan perbankan syariah semster 2, 4, 6 dan 8

2. Keterbatasan penelitian

Dalam penelitian ini terdiri dari empat variabel bebas (independen) yaitu persepsi (X_1) ,pembelajaran (X_2) , keluarga (X_3) , dan kelompok acuan (X_4) , serta variabel terikat (dependen) adalah keputusan menjadi nasabah bank syariah.

berdasarkan variabel tersebut maka peneliti hanya berfokus pada variabel bebas (X) dan varibael terikat (Y) dan Penelitian ini juga dibatasi pada responden mahasiswa jurusan perbankan syariah IAIN Tulungagung yang telah menjadi nasabah Bank Syariah.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi konseptual

Definisi konseptual dimaksudkan untuk menghindari kesalahan pemahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan istilah-istilah dalam judul skripsi, untuk itu penegasan istilah dalam skripsi ini adalah sebagai berikut :

a. Pengaruh

"Pengaruh adalah kekuatan yang ada atau yang timbul dari sesuatu, seperti orang, benda yang turut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang" 12

Dalam hal ini dapat diambil kesimpulan bahwa pengaruh adalah suatu hal yang menyebabkan sesuatu terjadi atau dapat mengubah sesuatu hal ke dalam bentuk yang kita inginkan. Dalam penelitian ini pengaruh yang di maksud adalah sesuatu hal yang berupa kekuatan fikiran yang dapat mempengaruhi seorang mahasiswa dalam melakukan keputusan untuk menggunakan jasa bank syariah dalam menabung.

¹²Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1996), hal 747.

b. Persepsi

"Persepsi adalah pandangan seseorang terhadap sesuatu yang akan membuat respon bagaimana dan dengan apa seseorang akan bertindak". 13 Persepsi setiap orang terhadap sesuatu objek akan berbeda-beda, oleh karena itu persepsi memiliki sifat subjektif, persepsi yang dibentuk seseorang dipengaruhi oleh pikiran dan lingkungan disekitar orang tersebut.

c. Pembelajaran

"pembelajaran adalah proses interaksi peserta didik dengan pendidik dan sumber belajar pada suatu lingkungan belajar" ¹⁴

Zainul Arifin mendefinisikan

Pembelajaran adalah sebuah proses interaksi antara pendidik dengan peserta didik, sumber belajar, dan lingkungan belajar untuk menciptakan adanya kegiatan pembelajaran dalam mencapai kompetensi yang telah ditetapkan.¹⁵

Dapat disimpulkan bahwa pembelajaran adalah suatu usaha yang direncanakan, dilaksanakan, dan dievaluasi oleh pendidik melalui sebuah proses interaksi untuk menciptakan situasi belajar untuk mendorong melakukan aktivitas belajar sehingga mahasiwa dapat memperoleh atau meningkatkan kemampuannya untuk mencapai tujuan pembelajaran tersebut.

¹³Miftah Thoha, Perilaku Organisasi, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal 141.

¹⁴Undang-undang No.20 Tahun 2003 pasal 1 ayat 20.

 $^{^{15}}$ Zainal Arifin,
 $Evaluasi\ Pembelajaran:$ Prinsip, Teknik, Prosedur,
(Bandung: OT Remaja Rosdakarya, 2013), hal 10.

d. Keluarga

"Keluarga adalah suatu peran lingkungan mikro, yaitu lingkungan yang paling dekat dengan seorang konsumen." ¹⁶ Keluarga adalah lingkungan dimana sebagian besar konsumen tingal dan melakukan interaksi dengan keluarga lainnya. Keluarga menjadi daya tarik bagi pemasar karena memiliki pengaruh yang besar kepada setiap konsumen.

e. Kelompok acuan

"Kelompok acuan adalah seorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang." ¹⁷

Ujang Sumarwan mendfinisikan

"Individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang. Kelompok acuan memberikan standart nilai yang akan mempengaruhi seseorang". ¹⁸

Jadi dapat disimpulkan bahwa Kelompok acuan dikatakan sebagai sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang dalam melakukan beberapa hal, baik pembelian maupun yang lainnya, dengan memberikan standart nilai yang akan mempengaruhi perilaku seseorang.

f. Perilaku konsumen

Enggel, Blackwell, dan Miniard mengartikan perilaku konsumen sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam

¹⁶Ujang Sumarwan, Perilaku Konsumen..., hal. 226.

¹⁷*Ibid.*, hal 251.

¹⁸*Ibid.*, hal 305

mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan prodk dan jasa, termasuk keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.¹⁹

Menurut ujang sumarwan Perilaku konsumen yaitu semua kegiatan, tindakan serta proses psikologis yang akan mendorong tindakan pada saat sebelum membeli, ketika membeli, dan ketika menggunakan, menghabiskan, produk dan jasa setelah melakukan hal-hal di atas atau kegiatan mengevaluasi.²⁰

Jadi perilaku konsumen itu dapat disimpulkan sebagai sebuah proses dimana perilaku seseorang dalam pengambilan keputusan untuk membeli atau menggunakan sebuah produk, dimana produk tersebut akan digunakan sesuai dengan kebutuhan. produk yang digunakan juga harus memiliki manfaat bagi penggunannya.

g. Keputusan Nasabah

Menurut fahmi "keputusan diartikan sebagai suatu hal yang diputuskan seorang konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa".²¹

keputusan seorang nasabah adalah suatu hal yang diputuskan oleh seseorang konsumen atas suatu tindakan pembelian barang atau jasa, atau juga suatu keputusan setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, dan melakukan evaluasi alternatif yang menyebabkan timbulnya suatu keputusan.

¹⁹ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*), (Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2002), hal 30.

²⁰ *Ibid...*, hal 32.

²¹Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal 2.

h. Bank syariah

Menurut Heri Sudarsono

Kata bank berasal dari kata banque dalam bahasa Perancis, Banco dalam bahasa Italia, yang berayi peti atau lemari atau bangku. Kata peti atau lemari menyiratkan fungsi sebgaai tempat menyimpan benda-benda berharga seperti peti emas, peti berlian, peti uang dan sebagainnya.²²

Berati bisa disebutkan bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan yang dalam usahanya untuk menghimpun dana, menyalurkan dana, dan melakukan pelayanan jasa bank dengan menggunakan atau berdasarkan prinsip syariah. seperti keadilan, kemaslahatan, serta tidak mengandung unsur Maysir, Gharar, dan Riba.

2. Definisi Operasional

Secara operasional penelitian ini dimaksudkan untuk menguji adanya pengaruh dari faktor eksternal dan faktor internal terhadap keputusan mahasiswa untuk menjadi nasabah bank syariah. adapun indikator-indikator dalam penelitian ini adalah faktor eksternal yang meliputi keluarga dan kelompok acuan. Faktor internal yang meliputi presepsi dan pembelajaran, yang dapat mempengaruhi mahasiswa dalam mengambil keputusan menjadi nasabah bank syariah.

 $^{^{22}}$ Heri Sudarsono, $Bank\ dan\ Lembaga\ keuangan\ syariah,$ (Yogyakarta : Ekonisia, 2007), hal. 27.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika pembahasan skripsi dibagi dalam tiga bagian utama yaitu bagian awal, bagian utama, dan bagian akhir, untuk lebih rincinnya dijelaskan sebagai berikut :

Bagian Awal berisi halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi, dan abstrak.

Bagian isi terdiri dari enam (6) bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan yang merupakan gambaran umum isi penelitisn yang terdiri dari berisi tentang Latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penlitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, penegasan istilah, sistematika skripsi.

BAB II Landasan Teori mendeskripsikan tentang pengertian maupun penjelasan yang berhubungan dengan penelitiannya, kajian penelitian terdahulu, kerangka konseptual, hipotesis penelitian.

BAB III Metode Penelitian membahas tentang, pendekatan dan jenis penelitian, populasi, sampling dan sampel penelitian, sumber data, variabel dan skala pengukurannya, teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian.

BAB IV Hasil Penelitian berisikan tentang hasil penelitian yang telah diteliti mulai dari hasil penelitian berisi deskripsi data dan pengujian hipotesis, temuan penelitian.

BAB V Pembahasan berisikan tentang data dari hasil penelitian, teori terkait, dan analisis data.

BAB VI Penutup berisikan tentang kesimpulan dan saran, yang ditunjukkan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Bagian akhir yang merupakan bagian akhir dalam skripsi yang memuat tentang daftar rujukan, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian skripsi dan daftar riwayat hidu