BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan dengan menyebarkan kuesioner melalui via online atau daring kepada para responden mahasiswa IAIN Tulungagung jurusan Perbankan Syariah kemudian peneliti akan lakukan analisis berupa pengolahan lebih lanjut dari data hasiljawaban yang diberikan responden dari penyebaran kuesioner tersebut, dengan menggunakan rumus regresi yang telah diproses dari hasil pengolahan data statistik regresi linier sederhana menggunakan alat bantu SPSS *for* windows 21.0 sebagai berikut :

A. Pengaruh Persepsi Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Tulungagung Menjadi Nasabah di Bank Syariah

Berdasarkan dari data yang peneliti dapatkan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa Persepsi dari Mahasiswa S1 Jurusan perbankan syariah IAIN Tulungagung terhadap Bank Syariah sudah cukup baik. Menurut teori Miftah Thoha, Persepsi sendiri dapat didefinisikan sebagai proses interpretasi seseorang atas lngkungannya, dimana pandangan seseorang terhadap sesuatu yang akan membuat respon bagaimana dan dengan apa seseorang akan bertindak.[1] Sesuai dengan hasil uji t, diketahui bahwa persepsi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa S1 jurusan perbankan syariah IAIN

[1]Miftah Thoha, *Perilaku Organisasi,* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 141.

Tulungagung untuk menjadi nasabah di Bank Syariah. hal ini disebabkan karena t hitung lebih besar dari t tabel (t hitung > t tabel) dan nilai signsikan kurang dari α (signifikan < α) maka disimpulkan diterima $H_{1.}$. hal tersebut berarti jika semakin tinggi persepsi seseorang terhadap perbankan syariah, maka akan semakin tinggi pula keputusan mahasiswa untuk menjadi nasabah di Bank Syariah.

Dapat disimpulkan bahwa apabila variabel persepsi mengalami kenaikan maka variabel keputusan mahasiswa jurusan perbankan syariah untuk menjadi nasabah di Bank Syariah juga mengalami kenaikan. Serta sebaliknya, jika semakin rendah persepsi mahasiwa S1 Jurusan Perbankan Syariah terhadap keputusan menjadi nasabah di bank syatiah maka akan semakin turun. Maksud dari hasil penelitian ini persepsi mahasiswa S1 Jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung sudah berpengaruh terhadap keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Syariah. karena mereka sudah sadar perbedaan mengenai sistem yang berada di Bank Syariah dan sudah memahami perbedaan antara bagi hasil dan sistim bunga.

Hasil penelitian ini juga sejalan dan sesuai dengan penelitian terdahulu yang telah di lakukan oleh Hendrik Saputra dan Moch. Khoirul Anwar, dengan judul Pengaruh persepsi mahasiswa program studi non ekonomi Islam terhadap minat menjadi nasabah Bank Syariah. Dimana persepsi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung.[2] Hal

[2] Hendrik Saputra, Moch.Khoirul Anwar, *Pengaruh Persepsi Program Studi Non Ekonomi Islam Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah,* Jurnal Ekonomi Islam Vo.2 No.1, Tahun 2019.

ini sesuai dengan teori Kreitner dan Kinicki dalam buku perilaku organisasi wibowo bahwa "Persepsi adalah proses kognitif yang memungkinkan kita menginterprestasikan suatu lingkungan. Orang harus mengenal objek untuk berinteraksi sepenuhnya dengan lingkungan mereka".[3]

Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa salah satu hal yang mempengaruhi keputusan seseorang untuk menjadi nasabah di bank syariah yaitu persepsi. Dimana dengan persepsi maka seseorang akan dapat mengintegrasikan penyerapan terhadap hal-hal yang disekeliling kita dengan kesan-kesan atau konsep yang sudah ada, dan selanjutnya mengenali hal tersebut. Termasuk pandangan seseorang mengenai sistem yang berada di Bank Syariah.

B. **Pengaruh Pembelajaran Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Tulungagung Menjadi Nasabah di Bank Syariah**

Berdasarkan dari data yang peneiliti dapatkan menujukkan bahwa pembelajaran memiliki pengaruh yang baik terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah di Bank Syariah. dimana ketika pengetahuan seseorang semakin tinggi mengenai Perbankan Syariah maka tingkat ketertarikan pada Bank Syariah akan semakin meningkat.

Hal tersebut sesuai dengan teori Ujang, yang mengatakan bahwa semua proses belajar akan dapat mempengaruhi apa yang diputuskan, apa yang dibeli dan apa yang dikonsumsi oleh seseorang.[4] Teori anwar juga

---

[3] Wibowo, Perilaku Organisasi, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013), hal. 59.
[4]Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen...,* hal. 93

mengatakan bahwa, perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh pengalaman belajarnnya,karena dari pengalaman belajar konsumen akan menentukan tindakan dan pengambilan keputusan membeli.

Sebagaimana dijelaskan berdasarkan hasil penelitian diatas secara parsial menyatakan bahwa pembelajaran mahasiswa S1 jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah. artinya pembelajaran memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah. hal ini di sebabkan karena t hitung lebih besar dari t tabel (t hitung > t tabel) dan nilai signifikasi kurang dari α (signifikan < α) maka disimpulkan terima H_1.

sehingga dapat dikatakan bahwa apabila variabel pembelajaran mahasiswa S1 jurusan perbankan syariah mengalami kenaikan, maka variabel keputusan mahasiswa S1 Jurusan Perbankan Syariah untuk menjadi nasabah bank syariah juga mengalami kenaikan. Begitupun sebaliknya jika semakin rendah pembelajaran mahasiswa S1 jurusan Perbankan Syariah, maka akan semakin turun keputusan mahasiswa S1 perbankan syariah untuk menjadi nasabah di bank syariah.

hal ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Aby, yang menyat akan berdasarkan hasil Koefisien regresi didapakan pembelajaran positif dan diartikan bahwa setiap ada peningkatan pebeljaran maka akan

meningkatkan keputusan pembelian.[5] hal ini juga sama dengan penelitian Merna, bahwa hipotesis pembelajaran menyatakan bahwa pembelajaran konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian, diterima atau terbukti.[6]

Sehingga dapat disimpulkan bahwa apabila proses belajar seseorang mengenai perbankan syariah ditingkatkan dan dilakukan dengan baik, maka akan meningkatkan keputusan seseorang untuk menjadi nasabah Bank Syariah. Dimana dengan melakukan proses belajar maka seseorang akan mendapatkan informasi yang jelas mengenai lembaga tersebut, Termasuk pandangan seseorang mengenai sistem yang berada di Bank Syariah.

C. **Pengaruh Keluarga Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Tulungagung Menjadi Nasabah di Bank Syariah**

Berdasarkan dari data yang peneliti dapatkan dari hasil penelitian, menunjukkan bahwa variabel keluarga memiliki pengaruh terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah di bank syariah. hal tersebut sesuai dengan teori Thamrin dan Francis bahwa anggota keluarga merupakan kelompok acuan primer yang paling berpengaruh terhadap seseorang dalam menentukan keputusannya. Dari orang tua, seseorang memperoleh orientasi terhadap agama, politik dan ekonomi, serta pemahaman atas ambisi pribadi, penghargaan pribadi, dan cinta. Meskipun pembeli tidak berinteraksi

---

[5] Aby Cahya K, *Pengaruh Motivasi, Persepsi, dan Pembelajaran Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Isotonic Merek Mizone di Kota Banjarnegara,* (Semarang : Jurnal Tidak Diterbitkan, 2015).

[6]Merna M. M. Tompunu, *Analisis Motivasi, Persepsi, Pembelajaran, dan Sikap Konsumen Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian di KFC Bahu Mall Manado, Volume 2 Nomor 3,* (Manado : Jurnal EMBA,2014).

dengan orang tuanya, pengaruh orang tuanya terhadap perilaku pembeli tetap signifikan.[7] Teori dari anwar juga mengatakan bahwa keluarga dapat didefinisikan sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang pelakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan sebuah keputusan. [8]

Sebagaimana dijelaskan berdasarkan hasil penelitian diatas secara parsial menyatakan bahwa variabel keluarga mahasiswa S1 jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah. artinya keluarga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah. hal ini di sebabkan karena t hitung lebih besar dari t tabel (t hitung > t tabel) dan nilai signifikasi kurang dari α (signifikan < α) maka disimpulkan terima $H_{1.}$

sehingga dapat dikatakan apabila keluarga mahasiswa S1 jurusan perbankan syariah mengalami kenaikan, maka variabel keputusan mahasiswa S1 Jurusan Perbankan Syariah untuk menjadi nasabah bank syariah juga mengalami kenaikan. Begitupun sebaliknya jika semakin rendah pengaruh keluarga mahasiswa S1 jurusan Perbankan Syariah, maka akan semakin turun keputusan mahasiswa S1 perbankan syariah untuk menjadi nasabah di bank syariah.

---

[7]Thamrin dan Francis, *Manajemen Pemasaran...,* hal. 116-117
[8]Anwar Prabu M N , *Perilaku Konsumen...,* hal. 44.

Hal ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Roni, yang menyatakan bahwa secara statistik terlihat bahwa variabel keluarga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mahasiswa S1 jurusan perbankan syariah untuk menjadi nasabah di Bank Syariah.[9] serta diperkuat juga oleh penelitian yang dilakukan Chyntia dan Njo, bahwa variabel keluarga ditemukan indikator yang signifikan mempunyai hubungan yaitu jumlah anggota keluarga yang ditanggung, harga rumah, tempat tinggal saat ini, tujuan pembelian rumah, jumlah anak, luas rumah, sumber informasi patrner berunding dalam pengambilan keputusan utama.[10]

Dari penelitian diatas, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa pada setiap peningkatan keterlibatan keluarga dalam sebuah pengambilan keputusan, maka akan meningkatkan pula keputusan seseorang untuk menjadi nasabah di bank syariah. dengan cara memberikan informasi atau promosi lewat media atau secara langsung, asalkan seorang keluarga anggotanya mendapatkan informasi yang jelas mengenai produk di lembaga tersebut.

---

[9]Roni Andespa, *Pengaruh Budaya dan Keluarga Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah, Volume 2 Nomor 1,* (Padang : Jurnal Kajian Ekonomi Islam, 2017).

[10]Chyntia I. Dan Njo A, *Hubungan Demografi, Anggota Keluarga dan Situasi dalam Pengambilan Keputusan Pendanaan Pembelian Rumah Tinggal Surabaya, Volume 1, Nomor 2,* (Surbaya : FINESTA, 2013).

D. Pengaruh Kelompok Acuan Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Tulungagung Menjadi Nasabah di Bank Syariah

Berdasarkan dari data yang peneliti dapatkan dari hasil penelitian, menunjukkan bahwa variabel kelompok acuan memiliki pengaruh terhadap keputusan mahasiswa untuk menjadi nasabah di bank syariah. hal tersebut sesuai dengan teori Ujang, bahwa dalam perspektif pemasaran, kelompok acuan adalah kelompok yang berfungsi sebagai referensi bagi seseorang dalam keputusan pembelian dan konsumsi. Kelompok acuan sendiri digunakan oleh seseorang sebagai dasar untuk perbandingan atau sebuah referendi. Kelompok acuan akan memberikan standart dan nilai yang akan mempengaruhi perilaku seseorang.[11] Teori dari Anwar menyatakan bahwa, pengaruh kelompok acuan terhadap perilaku konsumen antara lain dalam menentukan sebuah produk atau jasa yang akan mereka gunakan yang sesuai dengan aspirasi kelompoknya.[12]

Sebagaimana dijelaskan berdasarkan hasil penelitian diatas secara parsial menyatakan bahwa variabel Kelompok acuan mahasiswa S1 jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah. artinya kelompok acuan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah. hal ini di sebabkan karena t

---

[11] Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen...,* hal. 251
[12] Anwar Prabu M N, *Perilaku Konsumen*..., hal. 43

hitung lebih besar dari t tabel (t hitung > t tabel) dan nilai signifikasi kurang dari α (signifikan < α) maka disimpulkan terima $H_{1.}$ Hal ini menandakan pada setiap peningkatan informasi pengalaman dari kelompok acuan yang di ikuti oleh seorang konsumen dalam mengambil sebuah keputusan maka keputusan konsumen juga meningkat. Begitupun sebaliknya jika informasi pengalaman dari kelompok acuan mengalami penurunan maka, keputusan seorang konsumen akan menurun.

Hal ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nadiastika, Suharyono, dan Edy, bahwa hipotesis yang menyatakan kelompok acuan berpengaruh signifikan terhadap nial pembeli diterima. Hasil uji berarti adanya pengaruh langsung yang signifikan dari variabel kelompok acuan terhadap variabel niat pembeli.[13]

Dari penelitian diatas dapat disimpulkan, apabila suatu informasi yang didapatkan seseorang dari kelompok acuan ditingkatkan dengan baik dalam menentukan sebuah pilihan, maka akan meningkatkan minat serta keputusan seseorang untuk melakukan penggunaan sebuah produk atau jasa, khususnya untuk menggunakan jasa sebuah lembaga dengan menjadi nasabah di Bank Syariah. dengan memberikan pengalaman yang baik kepada orang lain. Maka seseorang tersebut akan memandang pengalaman baik anggota yang telah menjadi nasabah di Bank Syariah tersebut sebagai referensi atau acuan dalam pengambilan keputusannya.

---

[13] Nadiastika H.Z, Suharyono, dan Edy Y., *Penagaruh Kelompok Acuan terhadap Sikap dan Niat Pembeian Serta Dampaknya pada Keputusan Pembelian, Volume 137, Nomor 2,* (Malang: Jurnal JAB, 2016)

E. **Pengaruh Persepsi, Pembelajaran, Keluarga dan Kelompok Acuan Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Tulungagung Menjadi Nasabah Bank Syariah**

Berdasarkan hasil penelitian hipotesis alternatif dapat diterima menunjukkan bahwa pada uji F Persepsi, Pembelajaran, Keluarga, Kelompok Acuan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di abank syariah. hal ini disebabkan karena t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel}. Dan nilai Sig. (0,000) lebih kecil dari taraf sig α . berarti hipotesis 5 teruji, hasil penelitian ini menunjukkan adanya hubungan positif antara persepsi, pembelajaran, keluarga, kelompok acuan terhadap keputusan Mahasiswa S1 Jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung untuk menjadi nasabah di Bank Syariah.

Artinya jika persepsi mahasiswa terhadap pandangan mengenai sistem yang berada di Bank Syariah semakin baik maka akan membuat mahasiswa tersebut mengambil keputusan menjadi nasabah bank syariah. dan apabila proses pembelajaran dilakukan dengan baik dan mendapatkan informasi yang baik pula itu juga akan membuat mahasiswa mengambil keputusan menjadi nasabah, begitupun Keluarga dan kelompok acuannya, karena dalam hal ini keluarga adalah kelompok acuan primer yang akan menentukan dalam pengambilan keputusan, sama halnya dengan kelompok acuan, bahwa semakin baik kelompok acuan menceritakan pengalaman

baiknya terhadap orang lain maka nantinya akan menimbulkan sebuah keputusan untuk menggunakan hal yang saman, khususnya dalam keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Rintiyanti Prasetijo dan Jhon J.O.I Ihlauw, bahwa keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang didalam nya terdapat beberapa indikator yaitu persepsi, pembelajaran, keluarga, dan kelompok acuan.[14]

Penelitian ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Nurgaeni dalam penelitiannya menunjukkan bahwa variabel persepsi dan pembelajran secara bersama sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah.[15]

Jadi berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa persepsi, pembelajaran, keluarga dan kelompok acuan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan Mahasiswa S1 Jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung menjadi nasabah Bank Syariah.

---

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

[15] Nurgaeini, *Pengaruh Persepsi dan Pembelajaran Ekonomi Islam Terhadap Minat Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Pada Mahasiswa IPS UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)* (Skripsi Uin Hidayatullah Jakarta, 2017)