



**ANALISIS *THEORY OF REASONED ACTION* PADA
NASABAH BANK SYARIAH MANDIRI (STUDI KASUS
PRODUK GADAI EMAS DI BSM KCP CIRENDEU)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi Strata Satu (S1)
Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Disusun Oleh:

**Nama : RIZAL APRIANSYAH
NPM : 2015570100**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
1441 H/2019 M**

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rizal Apriansyah
NPM : 2015570100
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Agama Islam
Judul Skripsi : **Analisis *Theory Of Reasoned Action* pada Nasabah Bank Syariah Mandiri (Studi Lapangan Produk Gadai Emas di BSM KCP Cirendeu)**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 30 Rabiul Awal 1441 H
27 November 2019 M

Yang Menyatakan,



Rizal Apriansyah

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul "*Analisis Theory Of Reasoned Action*" pada Nasabah Bank Syariah Mandiri (Studi Lapangan Produk Gadai Emas di BSM KCP Cirendeu) yang di susun oleh Rizal Apriansyah, Nomor Pokok Mahasiswa: 2015570100 Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 30 Rabiul Awal 1441 H
27 November 2019 M

Pembimbing,



Saomi Rizqiyanto, M.Si

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI






Skripsi yang berjudul: *Analisis Theory Of Reasoned Action* pada Nasabah Bank Syariah Mandiri (Studi Lapangan Produk Gadai Emas di BSM KCP Cirendeu). Disusun oleh Rizal Apriansyah, Nomor Pokok Mahasiswa: 2015570100. Telah diujikan pada hari/tanggal: Senin/27 Januari 2020. Telah diterima dan disahkan dalam sidang skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua	
<u>Drs. Tajudin, M.A.</u> Sekretaris	
<u>Saomi Rizqiyanto, M.Si.</u> Pembimbing		31/1-2020
<u>Dina Febriani, S.E.M.M.</u> Anggota Penguji I	
<u>Drs. Tajudin, M.A.</u> Anggota Penguji II	

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Program Studi Manajemen Perbankan Syariah
Skripsi, 27 November 2019

Rizal Apriansyah
2015570100

ANALISIS *THEORY OF REASONED ACTION* PADA NASABAH BANK SYARIAH MANDIRI (STUDI LAPANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BSM KCP CIRENDEU)

xiii + 74 Halaman + 1 Tabel + 14 Gambar + 8 Lampiran

ABSTRAK

Minat nasabah Gadai Emas dalam pembiayaan murabahah bisa di katakan positif karena dilihat dari sikap atau keyakinan nasabah mereka percaya bahwa menggunakan produk di Bank Syariah Mandiri KCP Cirendeudeu sangat membantu dalam membutuhkan dana cepat dan kebanyakan nasabah yang menggunakan produk di BSM karena faktor yang mempengaruhi orang terdekat atau di sebut norma subjektif

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen (Sikap dan Norma Subjektif) terhadap variabel dependen (Minat Nasabah) dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Cirendeudeu.

Penelitian ini termasuk pada jenis penelitian lapangandengan menggunakan metode kuantitatif. jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu data primer, yang di peroleh dari hasil penyebaran kuesioner pada 30 responden. Tehnik pengambilam sampel digunakan adalah *insidental sampling*.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji rank spearman untuk variabel sikap/keyakinan (X1) 0,182 sedangkan untuk variabel Norma Subjektif di peroleh nilai 0,236, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Sikap/Keyakinan dan Norma Subjektif secara signifikan mempengaruhi minat nasabah Gadai Emas Bank Syariah Mandiri KCP Cirendeudeu.

Kata Kunci : BSM KCP Cirendeudeu, Sikap/Keyakinan dan Norma Subjektif terhadap Minat Nasabah

PEDOMAN TRANSLITERASI

1. Konsonan :

ط	,	ظ	TH
ب	B	ظ	ZH
ت	T	ع	'
ث	TS	غ	GH
ج	J	ف	F
ح	<u>H</u>	ق	Q
خ	KH	ك	K
د	D	ل	L
ذ	DZ	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	SY	ي	Y
ص	SH	ة	H
ض	DL		

2. Vokal Pendek		3. Vokal Panjang	
ا	a	آ	â
ي	i	إي	î
و	u	أو	û

4. Diftong		5. Pembauran	
او =	au	لا =	al- ...
اي =	ai	الش =	al-sy ...
		وال =	wa al- ...

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat ALLAH SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S.1) Pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2019.

Tidak sedikit kendala yang dihadapi penulis dalam proses penyelesaiannya, namun karena bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik moril maupun materil, sehingga kendala itu menjadi tidak terlalu berarti. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada pihak-pihak berikut;

1. Prof. Dr. Syaiful Bahri, S.H., M.H., Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H., Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Nurhidayat, S.Ag. M.M, Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta
4. Saomi Rizqiyanto, M.Si., Dosen Pembimbing Skripsi, yang telah mengorbankan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam proses bimbingan.
5. Egin Ginanjar, Kepala Cabang Pembantu Bank Syariah Mandiri Cirendeui yang telah memberi izin tempat penelitian dan memberi dukungan data.

6. Kepada seluruh staf karyawan BSM KCP Cirendeuh yang telah membantu, khususnya kepada bapak Yanus yang telah meluangkan waktunya untuk di wawancara.
7. Seluruh Dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, yang telah memberikan pelayanan akademik dan pelayanan administrasi terbaik
8. Kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Hamzah dan Ibu Salmah (Alm), yang telah memberikan kasih sayang, dorongan moril dan dukungan materil, sehingga memperlancar keberhasilan studi.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini dapat memberikan manfaat. Aamiin.

Jakarta, 30 Rabiul Awal 1441 H
27 November 2019 M

Rizal Apransyah

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PANITIA PENGUJI SKRIPSI.....	iii
ABSTRAK	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Pembatasan Masalah	7
D. Perumusan Masalah	8
E. Kegunaan Hasil Penelitian	8
F. Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teoritis	11
1 Gadai Syariah	11
a. Pengertian	11
b. Dalil-dalil Gadai Syariah.....	14
c. Ijma' Ulama	16

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional	17
e. Rukun dan Syarat <i>Ar-Rahn</i>	17
f. Hak dan kewajiban pihak yang berakad.....	19
g. Manfaat <i>Ar-Rahn</i>	20
h. Skema <i>Ar-Rahn</i>	21
2 <i>Theory of Reasoned Action</i> (Teori Tindakan <i>Beralasan</i>)	23
a. Sikap.....	24
b. Norma Subjektif	27
c. Minat	28
B. Hasil Penelitian yang Relevan	33
C. Kerangka Pemikiran.....	35
D. Hipotesis Penelitian.....	37

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian.....	41
B. Tempat dan Waktu Penelitian	41
C. Metode Penelitian.....	41
D. Variable Penelitian	42
E. Populasi dan Sampel	43
F. Teknik Pengumpulan Data	44
G. Instrumen Penelitian.....	45
H. Teknik Analisis Data	46
I. Hipotesis Statistik.....	46

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data.....	48
1. Sejarah Bank Syariah Mandiri	48
2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri	49
3. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas	52
B. Uji Persyaratan Analisis.....	58
C. Pengujian Hipotesis.....	59
D. Pembahasan Hasil Penelitian	64
1. Uji Validitas dan Realibilitas	64
2. Sebaran Data Faktor Sosial Ekonomi Pada Nasabah Produk Gadai Emas.....	65
3. Sebaran Data Nasabah Gadai emas.....	69

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	72
B. Saran	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Laba.....	6
-----------	-----------	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Skema 10.4 Ar-Rahn.....	22
Gambar 2.2	Model tindakan yang masuk akal tentang faktor-faktor yang menentukan perilaku seseorang.....	31
Gambar 2.3	Skema Kerangka Pemikiran.....	37
Gambar 4.1	Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas.....	52
Gambar 4.2	Jenis Kelamin Responden.....	65
Gambar 4.3	Usia Responden.....	66
Gambar 4.4	Background Pendidikan Responden.....	66
Gambar 4.5	Penduduk Pendetang Atau Asli.....	67
Gambar 4.6	Penghasilan Responden Perbulan.....	67
Gambar 4.7	Penghasilan Responden Pertahun.....	68
Gambar 4.8	Nasabah Gadai dan Bukan Nasabah Gadai.....	69
Gambar 4.9	Prilaku Menabung Setiap Bulan.....	69
Gambar 4.10	Macam-macam Tabungan Nasabah.....	70
Gambar 4.11	Informasi yang didapatkan Nasabah.....	70

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner
- Lampiran 2 Data Tabulasi
- Lampiran 3 Hasil SPSS
- Lampiran 4 Lembar Keterangan Bimbingan Skripsi
- Lampiran 5 Surat Keterangan Permohonan Riset/Penelitian
- Lampiran 6 Surat Keterangan Penelitian dari Bank Syari'ah Mandiri
- Lampiran 7 Hasil Dokumentasi
- Lampiran 8 Biodata Penulis

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Rizal Apriansyah
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Tempat Tanggal Lahir : Sumbawa, 28 April 1997
Alamat : Jl. Polcol Indah IV Cirendeu. Kec. Ciputat Timur
Agama : Islam
Status Perkawinan : Belum Menikah
Mobile Phone : 081296104385
E-mail : onedayonedream@gmail.com

Riwayat Pendidikan

2003-2009	SDN 1 Plampang
2009-2012	MTS Al-Muthmainnah
2012-2015	MA Al-Muthmainnah
2015-2019	Universitas Muhammadiyah Jakarta Fakultas Agama Islam Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada dasarnya pertumbuhan ekonomi suatu bangsa memerlukan pola pengaturan pengelolaan sumber-sumber ekonomi yang tersedia secara terarah dan terpadu serta dimanfaatkan bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat. Di dalam dunia perekonomian yang terus berubah seiring berjalannya waktu, tidak dapat dipungkiri adanya persaingan bisnis antar lembaga keuangan untuk dapat terus bertahan dalam kondisi perekonomian yang semakin kompetitif. Dengan semakin bertambahnya perkembangan perekonomian di negara indonesia saat ini dapat dilihat banyak kemunculan lembaga-lembaga keuangan yang menerapkan prinsip syari'at islam seperti pengadaian syariah, asuransi syariah, dan perbankan syariah.

. Bank adalah suatu lembaga keuangan yang memiliki kewenangan untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman modal kerja untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat umum. Dalam perkembangan selanjutnya, Bank Islam disebut dengan (Bank Syariah), adalah bank yang beroperasi tanpa mengandalkan bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan

berlandaskan Al-Qur'an dan Hadis.¹ Perbankan syariah memiliki produk yang berbeda dengan perbankan konvensional, baik dari prinsip yang mendasarinya, transaksi (akad) yang digunakan, produk pembiayaan, akad pembiayaan, dan lain sebagainya. Hal mendasar yang membedakan antara lembaga keuangan islam dan konvensional adalah terletak pada pembagian keuntungan yang di berikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah.²

Dalam hal ini Bank Konvensional mengandalkan persentase bunga sedangkan Bank Syariah mengandalkan Profit and Loss Sharing System salah satu bank syariah yang cukup dikenal adalah Bank Syariah Mandiri (BSM). Bank Syariah Mandiri (BSM) memiliki beberapa produk, diantaranya produk gadai emas syariah. Hal ini salah satunya dikarenakan bahwa emas adalah aset yang paling mudah dicairkan (liquid) dibandingkan dengan yang lain, sehingga menekan terjadinya wanprestasi oleh nasabah.. Emas merupakan logam mulia yang sangat berharga. Komoditas emas memang memiliki sejumlah kelebihan. Selain dapat di gunakan untuk perhiasan dan koleksi, emas juga dapat dijadikan sebagai barang jaminan. Berbagai sumber menyebutkan nilai emas cenderung stabil dan tidak mempunyai dampak inflasi atau krisis ekonomi. Hampir tidak pernah terdengar bahwa harga emas turun akibat memburuknya situasi ekonomi maupun non ekonomi.

Namun masyarakat kalangan menengah ke bawah masih banyak yang belum paham akan produk gadai emas yang ada di Bank Syariah padahal produk gadai emas dapat membantu pendanaan dikala membutuhkan dana

¹ Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, h.

² <http://www.syariahmandiri.co.id> di akses pada tanggal 22 september 2019 01.22 WIB

secara cepat namun tidak merugikan di masa yang akan datang. Masyarakat hanya mengetahui gadai itu barang-barang mewah saja seperti sertifikat rumah, BPKB kendaraan. Perkembangan usaha gadai emas saat ini telah merambah ke dunia perbankan. Mungkin dulu kita hanya mengetahui gadai itu hanya bisa dilaksanakan di lembaga non bank seperti pegadaian saja, namun saat ini lembaga keuangan lembaga perbankan syariah atau bank syariah juga sudah menyediakan berupa gadai emas.

Pemgetahuan masyarakat pada umumnya ketika mereka membutuhkan dana dan ingin menjadikan barang-barang berharga mereka sebagai jaminan (agunan) para pemilik dana, maka tempat yang mereka tuju adalah tempat-tempat pegadaian, baik formal maupun non formal yang tidak menganut sistem syariah dan bukanlah bank syariah yang notabene juga melayani gadai. Padahal, mayoritas penduduk Indonesia beragama islam. Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk gadai emas menimbulkan persepsi bahwa gadai emas di bank syariah dan bank konvensional itu tidak ada bedanya, maka bank syariah di katakan gagal atau belum bisa menarik perhatian nasabah untuk bertransaksi di bank syariah.³

Menurut Ajzen dan Fishbein minat merupakan bagian dari diri seseorang dalam kemungkinan dimensi subjektif yang melibatkan hubungan antara dirinya dengan tindakan. Minat perilaku merupakan perkiraan seseorang mengenai seberapa besar kemungkinannya untuk menampilkan

³ Bank Syariah Mandiri, Ibid.

suatu tindakan tertentu.⁴ Mengetahui minat dalam seseorang adalah hal terpenting bagi perusahaan atau lembaga keuangan untuk mengetahui seberapa besar minat nasabah untuk memakai produk dari lembaga keuangan tersebut. Sikap dan norma subjektif merupakan faktor penting. Suatu sikap merupakan produk dari proses sosialisasi dimana seseorang bereaksi sesuai dengan rangsangan yang diterimanya.⁵

Jika nasabah simpati atas sosialisasi yang diberikan karyawannya maka akan menimbulkan kepercayaan hingga nasabah akan tertarik menggunakan produk dari lembaga keuangan syariah. Disamping faktor-faktor sikap, norma subjektif merupakan penilaian yang dimiliki oleh orang lain atas tindakan tertentu.⁶

Menurut Hee dan Paul Justin menyoroti norma subjektif merupakan pengaruh atau pendapat orang lain “teman dekat, kerabat, rekan, atau mitra bisnis” dalam melakukan perilaku.⁷

Dalam teori tindakan beralasan (*Theory of Reasoned Action*) Adzen dan Martin Fishbein, ini berusaha untuk menetapkan faktor-faktor apa yang menentukan konsistensi sikap perilaku, yang mulai dengan asumsi bahwa orang

⁴ Rahma, ”pengaruh sikap, Norma Subjektif dan Perceived Behavioral Control Terhadap Intensi Membeli Buku Referensi Kuliah Ilegal Pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta”. Skripsi. (Jakarta: Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011). h. 23-24

⁵ Mar’at. Sikap Manusia Perubahan Serta Pengukurannya. (Jakarta: Balai Aksara 1984). h. 9

⁶ Leonardus Dwi Satya. Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Intensi menjadi Wirausaha Sukses (Studi Kasus: Usaha Mikro Kecil Menengah Agribisnis di Kecamatan Ciampea, Bogor). Skripsi. (Bogor: Fakultas Ekonomi Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2010). h. 21

⁷ Amanda Anindia Ita Wibowo. “Analisis Pengaruh Sikap Norma Subjektif dan Kontrol Perilaku yang Dirasakan Terhadap Minat Beli Produk *Private Brand* Alfamart di Sekitar Universitas Muhammadiyah Surakarta. Naskah Publikasi”. (Surakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis 2016). h. 5

berprilaku secara rasional. Teori tersebut bertujuan untuk membangun hubungan antara keyakinan (*belief*), sikap (*attitude*), minat (*Intention*) dan perilaku (*behavior*), teori tersebut dinamakan Teori Tindakan Beralasan atau *Theory of Reasoned Action*. Teori tersebut merupakan peluasan model yang berfokus pada penentuan perilaku yang diharapkan.

Teori tindakan beralasan mengatakan bahwa sikap mempengaruhi perilaku lewat suatu proses pengambilan keputusan yang teliti serta beralasan dan dampaknya terbatas hanya pada 3 hal: Pertama, perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum tapi oleh sikap yang spesifik terhadap sesuatu. Kedua, perilaku dipengaruhi tidak hanya oleh sikap tapi juga oleh norma-norma subjektif (*subjektif norms*) yaitu keyakinan kita mengenai apa yang orang lain inginkan agar kita perbuat. Ketiga, sikap terhadap suatu perilaku bersama norma-norma subjektif membentuk suatu *intensi*(minat) atau niat berperilaku tertentu.⁸

⁸ Dafid. O., *Etall Psikologi Sosial*. (Jakarta Erlangga, 1988). h. 154

Laporan Master Gadai Aktif
 PT Bank Syariah Mandiri
 User Akses: Tisa Larasati
 Tanggal/Waktu Akses: 23-09-2019/21-11-2019
 Cabang Akses: ID0010262 / KCP TANGERANG CIRENDEU

Tabel 1.1
Laba

Tahun	Laba (in milion rupiah)
2017	2.902.302.520,82
2018	2.615.103.746,73
2019	2.090.072.630,80

Dari data tersebut penurunan terjadi pada tahun 2017 sampai tahun 2019, dengan melihat potensi market share Bank Syariah. Melihat banyaknya kaum muslim di Indonesia 87% dan tingginya animo masyarakat menggunakan produk gadai, seharusnya produk gadai meningkat tetapi, realitanya di BSM Cirendeudeu produk gadai tidak diterapkan.⁹

Berdasarkan dari permasalahan diatas penulis ingin melakukan penelitian dengan judul “**ANALISIS *THEORY OF REASON ED ACTION* PADA NASABAH BANK SYARIAH MANDIRI (STUDI KASUS PRODUK GADAI EMAS DI BSM KCP CIRENDEU)**”

B. Identifikasi Masalah

1. Bagaimanakah pengetahuan masyarakat Indonesia khususnya beragama islam tentang produk gadai emas di BSM KCP Cirendeudeu?
2. Bagaimanakah minat masyarakat beraga Islam di Indonesia terhadap produk gadai emas di BSM KCP Cirendeudeu?

⁹ Egin Ginanjar, Branch Manager, Wawancara, Cirendeudeu, 23 September 2019

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, peneliti perlu membatasi permasalahan. Hal ini dimaksud agar masalah tidak terjadi bias, sehingga di peroleh pemahaman yang sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Berikut pembatasan penelitian yang dimaksud:

1. Variabel independen (X) yang dijadikan dalam penelitian ini adalah *Behavioral Belief* (Keyakinan Perilaku) dan *Normative Belief* (Keyakinan Normative) dengan tidak mengabaikan faktor eksternal seperti kemampuan ekonomi. Sedangkan variabel dependen (Y) dalam penelitian ini adalah *Behavioral* (Perilaku)
2. Produk Gadai Emas Syariah yang dimaksud ialah Logam Mulia Antam (Emas Batangan)
3. Objek penelitian ini adalah Nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Cirendeu

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi maupun batasan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka rumusan masalah ini ialah:

Bagaimanakah hubungan antara Keyakinan Perilaku (*Behavioral Belief*) dan Keyakinan Normative (*Normative Belief*) dengan Perilaku (*Behavioral*) Produk Gadai Emas?

E. Kegunaan Hasil Penelitian

1. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan yang lebih empiris mengenai *Theory of Reasoned Action* pada pengguna produk gadai di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Pembantu Cirendeu.

2. Aspek Praktis

a. Bagi Penulis

Untuk menambah dan memperdalam pengetahuan mengenai analisa *Theory of Reasoned Action* pada salah satu produk di BSM, serta menjadi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

b. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan untuk menjadi salah satu referensi bagi mahasiswa lain yang melakukan penelitian yang sejenis..

c. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini diharapkan nantinya dapat menjadi referensi bagi pihak bank mengenai pentingnya menarik minat nasabah dan dapat mengambil langkah yang tepat untuk meningkatkan strategi marketing guna mencapai target yang telah ditentukan.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan bertujuan untuk mempermudah pemahaman dan penelaahan penelitian. Dalam penelitian ini, sistematika penulisan terdiri

atas lima bab, masing-masing uraian yang secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini merupakan pendahuluan yang materinya sebagian besar menyempurnakan usulan penelitian yang berisikan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, kegunaan hasil penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORITIS, KERANGKA BERPIKIR DAN HIPOTESIS

Dalam bab ini menguraikan teori-teori yang mendasari pembahasan secara terperinci yang memuat tentang landasan teori, hasil penelitian yang relevan, kerangka berpikir dan hipotesis penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisikan tentang pengembangan metodologi yang terdiri dari tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode penelitian, variabel penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, teknik analisis data dan hipotesis statistik.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisikan tentang hasil penelitian serta pembahasan hasil penelitian yang terdiri dari deskripsi data, uji persyaratan analisis, pengujian hipotesis dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisikan tentang kesimpulan dari hasil penelitian serta saran yang akan diberikan penulis kepada pihak yang membutuhkan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS, KERANGKA BERPIKIR DAN HIPOTESIS

A. Landasan Teoritis

1. Gadai Syariah

a. Pengertian

Transaksi hukum gadai dalam Fikih Islam disebut *ar-rahn* ialah jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan utang.¹⁰ Sedangkan Ar- rhan (Gadai) menurut bahasa berarti al-tsubut dan al-habs yaitu penetapan dan penahan, terkurung atau terjerat, selain itu juga rahn diatikan pula sebagai tetap, kekal, dan jaminan.¹¹

Menurut Zainuddin dan Jamhari, gadai merupakan menyerahkan benda berharga dari seseorang kepada orang lain sebagai penguat atau tanggungan dalam utang piutang. Borg adalah benda yang dijadikan jaminan . Benda sebagai borg ini akan diambil kembali setelah utangnya terbayar. Jika waktu pembayaran telah ditentukan telah tiba dan utang belum dibayar, maka borg ini

¹⁰ Rahmat Syafei, "Konsep Gadai; *Ar-rahn* dalam Fikih Islam antara Nilai Sosial dan Nilai Komersial" dalam Huzaimah T. Yanggo, *Problematika Hukum Islam Kontemporer III*, (Jakarta: Lembaga Studi Islam dan Kemasyarakatan, 1995), cet. II, h. 59.

¹¹ H. Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Cet. I; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 105.

digunakan sebagai ganti yaitu dengan cara dijual sebagai bayaran dan jika ada kelebihan dikembalikan kepada orang yang berutang.¹²

Menurut istilah syara *ar-rahn* terdapat beberapa pengertian di antaranya:

- 1) Gadai adalah akad perjanjian pinjam meminjam dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan utang.
- 2) Gadai adalah suatu barang yang dijadikan peneguhan atau penguat kepercayaan dalam utang piutang.
- 3) Akad yang obyeknya menahan harga terhadap sesuatu hak yang mungkin diperoleh bayaran dengan sempurna darinya.¹³

Menurut beberapa mazhab, *rahn* berarti perjanjian penyerahan harta yang oleh pemiliknya dijadikan jaminan utang yang nantinya dapat digunakan sebagai pembayaran hak piutang tersebut, baik seluruhnya maupun sebagainya. Penyerahan jaminan tersebut tidak harus bersifat aktual (berwujud), namun yang terlebih penting penyerahan itu bersifat legal, misalnya berupa penyerahan sertifikat atau bukti kepemilikan yang sah suatu harta jaminan.¹⁴

Rahn dalam hukum Islam dilakukan secara sukarela atas dasar tolong menolong dan tidak untuk mencari keuntungan. Sedangkan gadai dalam hukum perdata, di samping berprinsip tolong menolong juga menarik keuntungan melalui sistem bunga atau sewa modal yang

¹² A. Zainuddin dan Muhammad Jamhari. *Al-Islam 2. Muamalah dan Akhlaq* (Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 1999), h. 21

¹³ H. Hendi Suhendi. *Op.cit.* h. 105-106

¹⁴ Hassan Sadily, *Ensiklopedi Islam*. Jilid V (Jakarta: PT. Ichtiar van Hoove, 2000), h.

ditetapkan di muka. Dalam hukum islam tidak dikenal “bunga uang”, dengan demikian dalam transaksi *rahn* (gadai syari’ah) pemberi gadai tidak dikenakan tambahan pembayaran atas pinjaman yang diterimanya. Namun demikian masih dimungkinkan bagi penerima gadai untuk memperoleh imbalan berupa sewa tempat penyimpanan *marhun* (barang jaminan/agunan).¹⁵

Dari beberapa pengertian yang dikemukakan oleh para ahli penulis menyimpulkan bahwa *Ar-rahn* (gadai) merupakan suatu sistem muamalah dimana menahan barang jaminan yang bersifat materi milik si peminjam (rahim) dan pihak yang lain menyimpan barang berharga atau bernilai sebagai jaminan atas pinjaman terhadap orang yang menerima gadai.

Gadai menjadikan harta sebagai jaminan atas hutang-piutang atau pinjam meminjam dimana harta berupa emas/perhiasan sebagai penguat kepercayaan terhadap akad tersebut terdapat pilihan mengembalikan atau mengambil barang. Jika hutang tidak dapat mengembalikan pinjamannya sesuai dengan waktu yang disepakati jika hutang tidak dapat dilunasi maka barang jaminan tersebut dapat diambil oleh si pemberi hutang tersebut.

¹⁵ Perum Pengadaian. Manual Operasi Unit Layanan Gadai Syariah, h. 1 dari 2

b. Dalil-dalil Gadai Syariah

Pada dasarnya gadai menurut islam, hukumnya adalah boleh (Jaiz). seperti yang tercantum, baik dalam Al-Qurr'an, dan Al-Sunnah maupun Ijma'.

1) Dalil kebolehan gadai, seperti yang tercantum dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah, ayat 282 dan 283 yang berbunyi sebagai berikut:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
 وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا
 عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
 يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا
 يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ
 مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ
 مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا
 يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا
 إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ
 جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا
 شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمِ اللَّهُ
 وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾ * وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا

كَاتِبًا فَرِهْنُ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَصَابَكُمْ بَعْضُ الَّذِي أَوْتُمْنَ
 أَمْنَتُهُ ۖ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ
 ءَاثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’alah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan persiapkanlah dengan dua orang saksi laki-laki diantaramu. Jika tak ada dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan jadi saksi yang kau ridhoi, supaya jika seorang lupa, maka seorang lagi mengingatkannya”.

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai), sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (utang) dan hendaklah ia bertaqwa Kepada Allah Swt.”¹⁶

2) Dalil-dalil yang berasal dari hadits Nabi Saw.

“Nabi Saw pernah menggadaikan baju besinya kepada orang Yahudi untuk ditukar dengan gandum. Lalu orang mereka berkata: ‘*Sungguh Muhammad ingin me bawa lari hartaku*’, Rasulullah Saw. Kemudian menjawab: Bohong! Sesungguhnya Aku orang yang jujur di atas bumi ini dan di langit. Jika kamu berikan amanat kepadaku, pasti aku tunaikan. Pergilah kalian dengan baju besiku menemuinya”.¹⁷

Dalam hadits yang berasal dari ‘Aisyah r.a. disebutkan bahwa: “Nabi Saw. Pernah membeli makanan dengann berhutang

¹⁶ Alqur’an dan Terjemahan

¹⁷ Sayyid Sabiq, Fiqh Sunnah, Jilid 12, Al Ma’arif, Bandung: 1996. h. 139.

dari seorang Yahudi dan beliau ‘menggadaikkan’ baju besi kepadanya”(HR. Bukhari).¹⁸

Dalam hadits lain yang diriwayatkan berasal dari Ibnu ‘Abbas r.a. dinyatakan bahwa: “ketika Nabi Saw, baju besinya masih dalam keadaan menjaadi tanggungan utang 20 sha’ (I.k. 50 kg) bahan makanan yang dibelinya untuk nafkah keluarganya” (HR. Turmudhi).

Dalam hadits lain, dari Anas, katanya: “Rasalullah Saw. Telah merengguhkan baju besi beliau kepada seorang Yahudi di Madinah, sewaktu beliau menghitung syair (gandum) dari orang Yahudi itu untuk keluarga beliau” (HR. Ahmad, Bukhari, Nasa’i dan Ibnu Majah).

c. Ijma’ Ulama

Jumhur ulama menyepakati kebolehan status hukum gadai. Maksudnya ialah berdasarkan pada kisah Nabi Muahammad Saw. Yang menggadaikan baju besinya untuk mendapat makanan dari seorang Yahudi. Para ulama mengambil kesimpulan indikasi dari contoh Nabi Muhammad Saw, ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang Yahudi, bahwa hal itu tidak lebih sebagai sikap Nabi Muhammad Saw. Yang tidak mau memberatkan para sahabat yang biasanya enggan

¹⁸ Muhammad Akram Khan, Economic Teaching of Prophet Muahammad: A Select Anthology of Hadith Literature on Economics, Alih Bahasa Team Bank Muamalat, Jakarta: 1996. h. 200

mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi Muhammad saw kepada mereka.¹⁹

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan gadai syariah, diantaranya sebagai berikut.

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 25/DSN-MUI/III/2002, tentang Rahn
- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 26/DSN-MUI/III/2002, tentang Rahn Emas
- 3) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 09/DSN-MUI/IV/2000, tentang Pembiayaan Ijarah
- 4) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 10/DSN-MUI/IV/2000, tentang Wakalah
- 5) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 43/DSN-MUI/VIII/2004 tentang Ganti Rugi

e. Rukun dan Syarat *Ar-rah*n

Transaksi rahn antara nasabah dengan bank syariah/lembaga keuangan syariah akan sah apabila memenuhi rukun dan syarat yang telah di tentukan sesuai syariah Islam.

¹⁹Wahbah Zuhaily, *Al-Fiqh Al-Islam wa Adillatuhu*, (Beirut: Dar Al-Fikr, 2002), juz VI, Cet. 4, h. 4210 ; Lihat juga *Asy-Sya'rany*, Mizan Al-Kubra, (ttp: Dar Al-Kutub Al-Islamiyyah, tt), h. 75; Faizal bin Abdul Aziz Ali Mubarak, *Nail Al-Awthar*, terj. Mu'amal Hamady, (Surabay: PT. Bina Ilmu, 1987), h. 1787

1) Rahin (Nasabah)

Nasabah harus ca kap bertindak hukum, baliqh, dan berakal.

2) Murtahin (Bank Syariah/Lembaga Keuangan Syariah)

Bank atau lembaga keuangan syariah yang menawarkan produk rahn sesuai dengan prinsip syariah

3) Marhun Bih (Pembiayaan)

Pembiayaan yang diberikan oleh murtahin harus jelas dan spesifik, wajib dikembalikan oleh rahin. Dalam rahin tidak mampu mengembalikan pembiayaan yang telah diterima dalam waktu yang telah diperjanjikan, maka barang jaminan dapat dijual sebagai sumber pembayaran

4) Marhun (Barang Jaminan)

Marhun atau al-marhun merupakan barang yang digunakan sebagai agunan, harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a) Agunan harus dapat dijual dan nilainya seimbang dengan pembiayaan
- b) Agunan harus bernilai dan bermanfaat menurut ketentuan syariah
- c) Agunan harus jelas dan dapat ditentukan secara spesifik
- d) Agunan merupakan harta yang utuh dan tidak bertebaran dibeberapa tempat²⁰

²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 216-217

- e) Al-Marhun bih (Utang) sejumlah dana yang diberikan murtahin kepada rahin atas dasar besarnya tafsiran marhun
- f) Shighat, Ijab dan Qabul²¹

f. Hak dan kewajiban pihak yang berakad

1) Pemberi Gadai (*rahin*)

a) hak

- (1) Setelah melunasi pinjaman, rahin berhak atas barang gadai yang diserahkan kepada murtahin
- (2) Apabila terjadi kerusakan atau hilangnya barang gadai akibat kelalaian murtahin, rahin berhak menuntut ganti rugi atas marhun
- (3) Rahin berhak menerima sisa hasil penjualan marhun, apabila setelah dikurangi biaya pinjaman dan biaya-biaya lainnya yang masih tersisa kelebihanannya
- (4) Rahin berhak meminta marhunnya kembali, apabila diketahui terdapat penyalagunaan marhun oleh murtahin

b) Kewajiban

- (1) Rahin wajib melunasi pinjaman yang telah diterima serta biaya-biaya yang ada dalam jangka waktu yang telah disepakati

²¹ Heri Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi. Ekonisia, Yogyakarta, 2003, h. 160

(2) Rahin wajib merelakan penjualan atas marhun miliknya, apabila dalam jangka waktu yang telah ditentukan apabila rahin tidak dapat melunasi pinjamannya

2) Penerima Gadai (murtahin)

a) Hak

(1) Murtahin berhak menjual marhun apabila rahin tidak dapat melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo

(2) Murtahin berhak mendapatkan penggantian biaya yang dikeluarkan olehnya untuk menjaga keselamatan marhun

(3) Murtahin berhak menahan marhun dari rahin selama biaya pinjaman belum dilunasi

b) Kewajiban

(1) Murtahin wajib bertanggung jawab apabila marhun hilang, cacat, rusak akibat kelalaiannya

(2) Murtahin wajib untuk tidak menggunakan marhun untuk kepentingan pribadi

(3) Murtahin wajib memberitaukan rahin sebelum pelelangan diadakan

g. Manfaat *Ar-rah*n

Dari prinsip *ar-rah*n dapat diambil manfaatnya seperti sebagai berikut.

1) Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank.

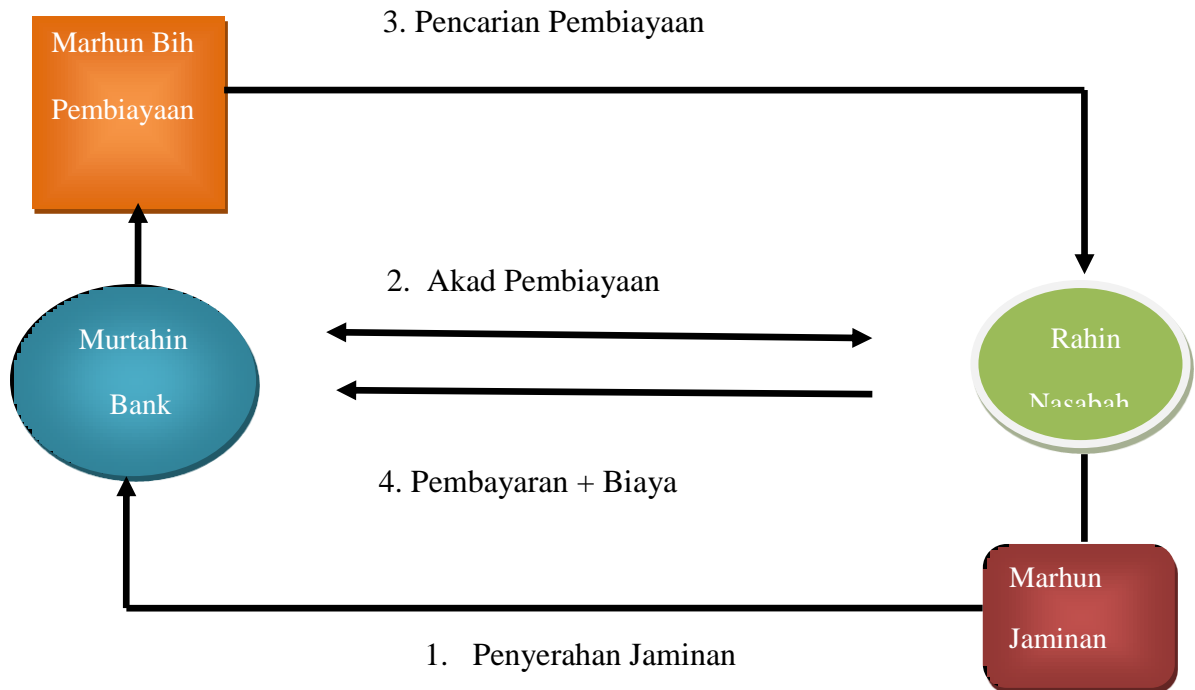
- 2) Memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah pemimjam ingkar janji karena ada suatu aset atau barang (marhun) yang dipegang oleh bank sendiri.
- 3) Jika rahn diterapkan dalam mekanisme pengadaian, sudah barang tentu akan sangat membantu saudara kita yang kesulitan dana, terutama di daerah-daerah tertntu.

Jadi segala manfaat yang langsung didapat bank ialah biaya-biaya konkrit yang harus dibayar oleh nasabah untuk pemeliharaan dan keamanan aset tersebut. Jika penahanan aset berdasarkan *fidusia* (penahanan barang bergerak sebagai jaminan pembayaran), nasabah juga harus membayar biaya asuransi yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum.

h. Skema *Ar-Rahn*

Dalam skema *ar-rahn*, menggambarkan mekanisme transaksi *rahn* dalam Bank Syariah atau Lembaga keuangan Syariah.

Gambar 2.1
Skema 10.4 Ar-rahn



1. Nasabah menyerahkan jaminan (marhun) kepada bank syariah (murtahin). Jaminan ini berupa barang bergerak.
2. Akad pembiayaan dilaksanakan antara rahin (nasabah) dan murtahin (Bank Syariah)
3. Setelah kontrak ditandatangani, dan agunan diterima oleh Bank Syariah, maka bank syariah mencairkan pembiayaan.
4. Rahin melakukan pembayaran kembali ditambah dengan *fee* yang telah disepakati. Fee ini berasal dari sewa tempat dan biaya untuk pemeliharaan agunan.

2. *Theory of Reasoned Action* (Teori Tindakan Beralasan)

Theory of Reasoned Action (TRA) pertama kali diperkenalkan oleh Martin Fishbein dan Ajzen dalam Jogiyanto. Teori ini menggambarkan tentang antara keyakinan (belief), sikap (attitude), dan perilaku (behavior). TRA menjelaskan bahwa keyakinan dapat mempengaruhi sikap dan norma sosial yang mana bentuk keinginan konsumen dalam berperilaku baik dipandu ataupun terjadi begitu saja dalam sebuah perilaku individu. Kehendak merupakan prediktor terbaik perilaku, artinya bahwa jika suatu perusahaan ingin mempromosikan suatu produk mereka kepada konsumen, perusahaan harus mengetahui apa yang akan dilakukan seseorang, dimana cara terbaik yang dapat dilakukan ialah mengetahui kehendak orang tersebut.

Menurut Fishbein dan Ajzen mendefinisikan sikap menunjukkan kecenderungan (*predispositions*) yang dipelajari untuk menanggapi suatu objek dalam cara *menyukai* atau tidak menyukai (*favourable or unfavourable*) secara konsisten. Perilaku konsumen dalam membeli suatu produk tidak hanya dipengaruhi oleh sikap seseorang, tetapi juga norma subyektif, dalam mempelajari perilaku banyak faktor yang mempengaruhinya salah satu faktor penting yaitu mempelajari faktor psikologis (sikap konsumen). Perilaku seseorang dapat dilihat pada

minat/niatnya (*intention*), dan niat untuk berperilaku dapat dilihat dari segi sikap (*attitude*) norma subyektif atas perilaku.²²

a. Sikap

Menurut Ajzen sikap merupakan suatu disposisi untuk merespon secara positif atau negatif suatu perilaku. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh *belief* tentang konsekuensi dari sebuah perilaku, yang disebut sebagai *Behavioral Belief*. Seorang individu akan berminat untuk menampilkan suatu perilaku tertentu oleh kepercayaan-kepercayaan individu mengenai konsekuensi dari menampilkan suatu perilaku (*Behavioral Belief*).²³

Sikap merupakan produk dari proses sosialisasi di mana seseorang bereaksi sesuai dengan rangsang yang diterimanya. Jika sikap mengarah pada objek tertentu, berarti bahwa penyesuaian dari terhadap objek tersebut dipengaruhi oleh lingkungan sosial dan kesediaan untuk bereaksi dari orang tersebut terhadap objek.²⁴

1) Ciri-ciri Sikap

Sikap menentukan jenis atau tabiat tingkah laku dalam hubungannya dengan perangsang yang *relevan*, orang-orang atau kejadian-kejadian. Diantaranya sebagai berikut:

²²Sahat Simbolon. "Aplikai *Theory of Reasoned Action* Untuk Memprediksi Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Sepeda Motor Yamaha Vixion. Jurnal. Diunduh pada tanggal 27 september 2019

²³Ekawati Labibah Handayani Rios. "Pengaruh Religiusitas, Norma Subyektif dan Percived Behavioral Control Terhadap Niat Membeli Produk Makanan Ringan Berlabel Halal (Studi Pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta). Skripsi. (yogyakarta Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2016). h. 14

²⁴Mar'at. "*Sikap Manusia Perubahan Serta Pengukurannya*". (Jakarta: Balai Aksara 1984). h. 9

- a) Sikap itu dipelajari (*Learnability*) merupakan hasil belajar ini perlu dibedakan dari motif-motif psikologis lainnya. Misalnya, lapar, haus adalah motif psikologis yang tidak dipelajari, sedangkan pilihan kepada makanan Eropa adalah sikap.
- b) *Personal-societal significance* yaitu sikap yang melibatkan hubungan antara seseorang dan orang lain, juga antara orang dan barang atau situasi. Jika seseorang merasa bahwa orang lain menyenangkan terbuka serta hangat, maka ini akan sangat berarti bagi dirinya ia merasa bebas dan *favorable*.
- c) *Approach-avoidance directionality* bila seseorang memiliki sikap yang *favorable* terhadap sesuatu objek, mereka akan mendekati dan membantunya, sebaliknya bila seseorang memiliki sikap yang *unfavorable*, mereka akan menghindarinya.²⁵

2) Fungsi Sikap

- a) Sikap berfungsi sebagai alat pengukur tingkah laku, kita tahu bahwa tingkah laku anak kecil dan binatang pada umumnya merupakan aksi yang spontan terhadap sekitarnya. Antara perangsang dan reaksi tidak ada pertimbangan, tetapi pada anak dewasa dan yang lanjut usianya perangsang itu pada umumnya tidak diberi reaksi secara spontan, akan tetapi terdapat adanya proses secara sadar untuk menilai perangsang-perangsang itu.

²⁵ Abu Ahmadi. "Psikologi Sosial". (Jakarta: Rineka Cipta, 2009). h. 164-165

- b) Sikap berfungsi sebagai alat pengatur pengalaman-pengalaman, dalam hal ini perlu dikemukakan bahwa manusia didalam menerima pengalaman-pengalaman dari dunia luar sikapnya tidak pasif, tetapi diterima secara aktif, artinya semua pengalaman yang berasal dari dunia luar itu tidak, artinya bahwa semua pengalaman yang berasal dari dunia luar itu tidak semuanya dilayani oleh manusia, tetapi manusia memilih mana-mana yang perlu dan mana yang tidak perlu dilayani. Jadi semua pengalaman ini diberi penilaian lalu di pilih.
- c) Sikap berfungsi sebagai pernyataan kepribadian, sikap sering mencerminkan pribadi seseorang. Ini sebabnya karena sikap tidak pernah terpisah dari pribadi yang mendukungnya. Oleh karena itu dengan melihat sikap-sikap pada objek tertentu, sedikit banyak orang bisa mengetahui pribadi orang tersebut.²⁶
- 3) Komponen sikap menurut Fishbein dan Ajzen, berpendapat bahwa ada dua dalam pembentukan sikap:
- a) *Behavioral Belief* adalah keyakinan-keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap perilaku dan merupakan keyakinan yang akan mendorong terbentuknya sikap.

²⁶ *Ibid.* h. 165-167

b) *Evaluation of behavioral belief* merupakan evaluasi positif dan negatif individu terhadap perilaku tertentu berdasarkan keyakinan-keyakinan yang dimiliki.²⁷

b. Norma Subjektif

Norma subjektif terdiri dari dua indikator utama yaitu nilai normatif (*normative belief*) motivasi untuk mengikuti saran dari orang lain (*motivation to comply*). Norma subjektif merupakan penilaian yang memiliki olrh orang lain atas tindakan tertentu. Norma subjektif merupakan persepsi bagaimana keluarga dan teman kita akan menerima hasil dari perilaku sertatingkatan yang mempengaruhi apakah suatu perilaku merupakan hasil dari bujukan (motivasi untuk memenuhi keinginan orang lain).²⁸

Menurut Peter dan Olson mengatakan bahwa norma subjektif atau sosial mencerminkan persepsi konsumen tentang apa yang mereka anggap bahwa orang lain agar mereka lakukan. Norma subjektif mencerminkan persepsi konsumen tentang apa yang mereka anggap bahwa orang lain ingin agar mereka melakukan perilaku khusus. Keyakinan normatif utama konsumen sehubungan dengan “melakukan apa yang orang lain ingin mereka lakukan” dan motivasi untuk

²⁷ Rahmah. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Perceived Behavioral Control Terhadap Intensi Membeli Buku Referensi Kuliyah Ilegal pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Skripsi. (Jakarta: Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011). h. 34

²⁸ Leonardus Dwi Satya. “Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Intensi Mejadi Wirausaha Sukses (Studi Kasus: Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2010). h. 21

memenuhi harapan orang lain tersebut dikomunikasikan untuk membentuk norma subjektif.²⁹

Menurut Fishbein dan Ajzen norma subjektif secara umum mempunyai dua komponen berikut:

- 1) *Normatives Belief*, Persepsi atau keyakinan mengenai harapan orang lain terhadap dirinya yang menjadi acuan untuk menampilkan perilaku atau tidak. Keyakinan berhubungan dengan pendapat tokoh atau orang lain yang penting dan berpengaruh bagi individu atau tokoh panutan tersebut apakah subjek harus melakukan atau tidak suatu perilaku tertentu.
- 2) *Motivation to Comply*, motivasi individu untuk memenuhi harapan tersebut. Norma subjektif dapat dilihat sebagai dinamika antara dorongan-dorongan yang di persepsikan individu disekitarnya (*motivation to comply*) dalam melakukan atau tidak melakukan tingkah laku tersebut.³⁰

c. Minat

Perhatian utama *Reasoned Action Model* adalah minat seseorang untuk melakukan sesuatu perilaku sikap dan niat. Niat menunjukkan seberapa besar seseorang berani mencoba dan seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukan. Maka definisi tersebut

²⁹ Munandar. "Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif terhadap Niat Menggunakan Produk Perbankan Syariah Pada Bank Aceh Syariah di Kota Lhokseumawe." *Jurnal Visioner & Strategis* 2014. Vol 3. No 2

³⁰ Rahmah. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Perceived Behavioral Control Terhadap Intensi Membeli Buku Referensi Kuliyah Ilegal pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Skripsi. (Jakarta: Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011). h. 38

sama dengan makna minat dimana minat merupakan hasrat atau keinginan untuk melakukan suatu tindakan meskipun belum dilaksanakan. Oleh karena itu kata niat diganti dengan kata minat tanpa mengurangi makna di dalamnya.

Menurut Peter/Olson Minat kegiatan penggunaan yang dilakukan lebih dari satu kali atau beberapa kali. Sedangkan menurut Engel mengatakan bahwa minat berperilaku adalah suatu fungsi dari kenyataan dan evaluasi tentang sikap ditambah keyakinan perharapan tersebut. Keyakinan dimaksud adalah keyakinan dari sifat-sifat normatif yang berupa keyakinan orang bahwa referens tertentu berpendapat orang-orang seharusnya melakukan perilaku tertentu dan motivasi untuk menuruti referensi.³¹

Menurut kamus lengkap psikologi, Minat (*interest*) adalah suatu sikap yang berlangsung terus menerus yang menolakan perhatian seseorang, sehingga membuat dirinya jadi selektif terhadap objek minatnya.³² Menurut Abdul Rahman Shaleh minat adalah suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.³³

³¹ Sri Imelda, Rof'i dan Hikmayanti dan Huwalda. "pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Minat Konsumen (Studi Pada Penggunaan Refil Tinta Printer Dataprint di Banjarmasin)". *Jurnal Study dan Mangement Research*, 2014 Vol. 11, No. 2

³² Chaplin, J.P. "*Kamus psikologi Lengkap*". (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008). h. 255

³³ Abdul Rahman Sholeh dan Muhib Abdul Wahab. "*Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perpektif Islam*." (Jakarta: Kencana, 2004). h. 262

Menurut Ferdinand minat dapat didefinisikan melalui indikator-indikator sebagai berikut:

- 1) Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk menggunakan produk
- 2) Minat refrensial, yaitu kecendrungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain
- 3) Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.
- 4) Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang di minatnya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.³⁴

Teori tindakan berlasan mengatakan bahwa sikap mempengaruhi perilaku lewat proses pengambilan keputusan yang teliti dan beralasan dampaknya terbatas hanya pada tiga hal, pertama, perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum tapi oleh sikap yang spesifik terhadap sesuatu. Ke dua, perilaku dipengaruhi tidak hanya oleh sikap tapi juga oleh norma-norma (*subjektif norms*) yaitu keyakinan kita mengenai apa yang orang lain inginkan agar kita

³⁴ Remalya Foti Fera manasye Lunggu. “Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Pada Minat Membeli Ulang di Centro Departement Store Yogyakarta”. Skripsi. (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, 2016). h. 11

perbuat. Ke tiga, sikap terhadap suatu perilaku bersama norma-norma subjektif membentuk suatu minat atau niat untuk berperilaku tertentu.

Gambar 2.2
Model tindakan yang masuk akal tentang faktor-faktor yang menentukan perilaku seseorang

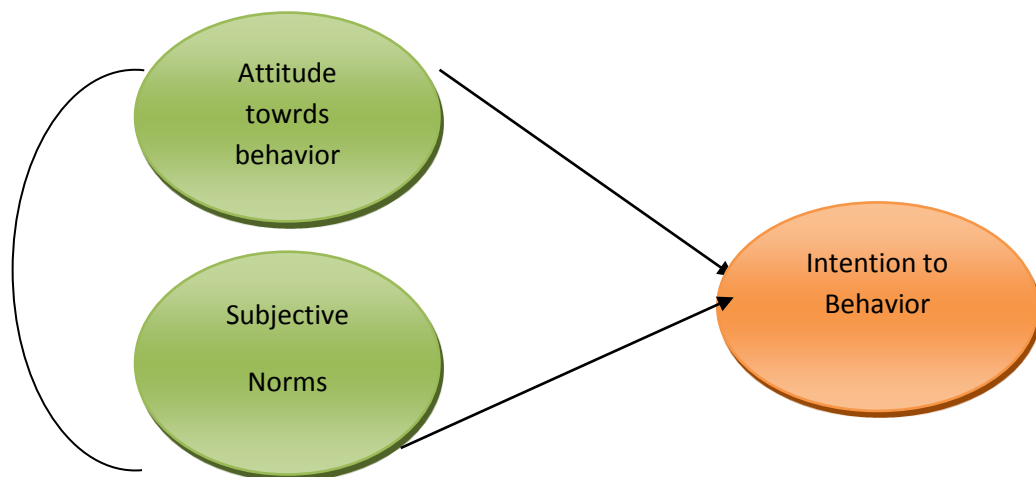


Figure 2.2. *Theory of Reasoned Action*, (Ajzen and Fishbein, 1980, Fishbein and Ajzen, 1975).³⁵

Jogiyanto mengemukakan bahwa intensi atau niat ialah suatu fungsi dimana dari dua determinan dasar, yaitu sikap individu terhadap tekanan sosial untuk melakukan atau untuk tidak melakukan perilaku yang disebut dengan norma subyektif. Secara singkat, praktek atau perilaku menurut *Theory of Reasoned Action* (TRA) dipengaruhi oleh niat, sedangkan niat dipengaruhi oleh sikap dan norma subyektif. Sikap sendiri dipengaruhi oleh keyakinan akan hasil dari tindakan yang telah lalu. Norma subyektif dipengaruhi oleh keyakinan akan pendapat orang lain serta motivasi untuk menaati pendapat tersebut.

³⁵ Gokhan Ozer and Emine Yilmaz. "Comparison of The *Theory of Reasoned Action* and The Theory of Planned Behavior: An Application On Accountants' Information Technology Usage" *African Journal of Business Management*, 2011 Vol.5 (I), pp. 50-58

Jadi sikap akan mempengaruhi perilaku melalui suatu proses pengambilan keputusan dan berdampak pada beberapa hal diantaranya:

- 1) Sikap yang dilakukan terhadap perilaku, didasari oleh perhatian atas hasil yang terjadi pada saat perilaku tersebut dilakukan.
- 2) Perilaku yang dijalankan oleh seorang individu, tidak saja didasari oleh pandangan atau persepsi yang dianggap benar oleh individu, melainkan juga memperhatikan pandangan atau persepsi orang lain, teman, bahkan keluarga.
- 3) Sikap yang muncul dari pandangan atau persepsi seorang individu, dapat diperhatikan pandangan atau persepsi orang lain juga atas perilaku tersebut, akan menimbulkan niat perilaku yang dapat menjadi perilaku.

Dari beberapa penjelasan di atas dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa praktek atau perilaku menurut *Theory of Reasoned Action* akan dipengaruhi oleh niat individu, dan niat individu tersebut terbentuk dari sikap norma subyektif. Salah satu variable yang mempengaruhi, ialah sikap, dipengaruhi oleh hasil tindakan yang sudah dilakukan pada masa yang lalu. Sedangkan Norma Subyektif, akan dipengaruhi oleh keyakinan akan pendapat orang lain serta motivasi untuk menaati keyakinan atau pendapat orang lain tersebut. Secara sederhana teori ini mengatakan seseorang atau individu akan melakukan suatu tindakan apabila perbuatan itu memiliki nilai yang berdampak positif terhadap perbuatan tersebut, dari pengalaman

yang sudah ada dan tindakan tersebut didukung oleh lingkungan individu atau bahwa ia percaya orang lain tersebut juga ingin melakukannya.

B. Hasil Penelitian yang Relevan

Untuk mengadakan penelitian, tidak terlepas dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dengan tujuan untuk memperkuat hasil dari penelitian yang sedang dilakukan, selain itu juga bertujuan untuk membandingkan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya. Penelitian relevan yang menjadi acuan dalam penelitian ini dapat disajikan sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Munandar (2014) dalam judul **“Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif terhadap Niat Menggunakan Produk Perbankan Syariah Pada Bank Aceh Syariah di Kota Lhokseumawe”**, Dari hasil penelitian ini bahwa terdapat hubungan yang positif antara variable sikap dan norma subjektif terhadap niat menggunakan produk perbankan syariah pada Bank Aceh Syariah di kota Lhokseumawe dengan nilai korelasi sebesar 0,681 atau 68,1%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel bebas mempunyai hubungan yang kuat dan positif terhadap variabel terikat.
2. Penelitian yang dilakukan oleh M. Mukhyi (2009) dalam judul **“Pengaruh Positioning, Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Minat Konsumen Dalam Menggunakan Kartu Shar-e (Study Analisis pada BMT Yogyakarta)”**, dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa

pengaruh variabel independen secara simultan, nilai F hitung sebesar 49,910 dari tingkat signifikan F sebesar 0,000 berarti bahwa apabila variabel positionig, sikap dan norma subjektif di perlakukan secara bersama-sama maka akan mempengaruhi minat konsumen untuk memilih produk shar-e. Dapat memperdiksikan perilaku konsumen terhadap produk tersebut. Semakin baik nilai dari variabel-variabel tersebut maka akan meningkatkan minat konsumen untuk memilih produk shar-e.

3. Penelitian (Bukhori Muslim 2011) berjudul **“Pembiayaan Gadai Emas pada Bank Syariah mandiri Cabang Bekasi”**. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan Mix-Research (penelitian campuran), tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui akad yang digunakan dalam pembiayaan gadai emas pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bekasi, untuk mengetahui mekanisme dan operasional pembiayaan gadai emas, mengetahui perkembangannya, dan mengetahui prospek dengan menganalisis pembiayaan infestasi emas ini melalui SWOT.

Dari hasil penelitian ini diperoleh data bahwa tingkat perkembangan layanan pembiayaan ini cukup baik, walaupun tidak setiap bulannya mengalami peningkatan yang pasti dikarenakan ada beberapa bulan mengalami penurunan Total dari bulan juni 2010 hingga april 2011 jumlah nasabah Gadai Emas BSM IB di kantor cabang Bekasi adalah 1.173 nasabah dan 10% dari jumlah tersebut adalah merupakan nsabah pembiayaan infestasi emas ini. Nasabah yang masih aktif saat ini berjumlah 451 nasabah dan 55

darinya adalah nasabah layanan pembiayaan kepemilikan aset emas untuk infestasi ini.

C. Kerangka Berpikir

Sikap adalah produk dari proses sosialisasi di mana seseorang bereaksi sesuai dengan rangsangan yang diterimanya, serta Ajzen dan Fishbein mengatakan bahwa ada dua komponen dalam sikap yaitu *Behavioral Belief* dan *Evaluation of Behavioral Belief* yang akan mempengaruhi suatu sikap. Sikap nasabah Gadai Emas sangat di pengaruhi oleh keyakinan seseorang terhadap perilaku serta evaluasi positif dan negatif individu terhadap perilaku tertentu berdasarkan keyakinan-keyakinan yang dimilikinya untuk menggunakan produk pembiayaan Gadai Emas pada Bank Syariah Mandiri Cirendeu.

Norma subjektif merupakan persepsi bagaimana keluarga dan teman kita akan menerima hasil dari perilaku serta tingkatan yang mempengaruhi apakah suatu perilaku merupakan hasil dari bujukan (motivasi untuk memenuhi keyakinan orang lain).³⁶ Maka dapat disimpulkan bahwa norma subjektif di nasabah gadai emas merupakan adanya tindakan yang di pengaruhi oleh orang sekitar seperti orang yang berpengaruh keluarga dan teman terdekatnya terhadap Pembiayaan Gadai Emas pada Bank Syariah Mandiri Cirendeu.

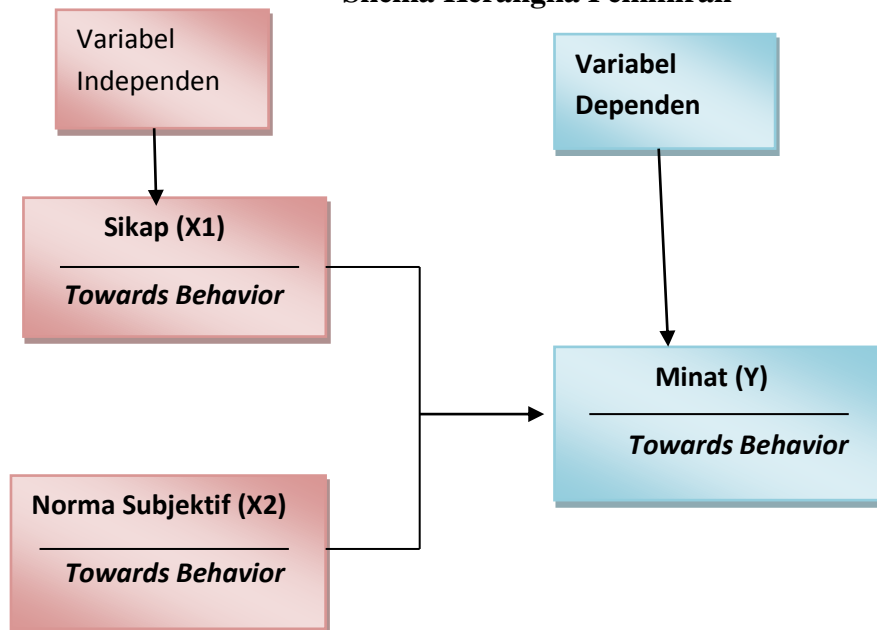
³⁶ Leonardus Dwi Satya. "Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Intensi Menjadi wirausaha sukses (Studi Kasus: Usaha Mikro Kecil Menengah Agribisnis di Kecamatan Ciampea, Bogor)". Skripsi. (Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor. 2010). h. 21

Menurut Peter/Olson Minat adalah kegiatan penggunaan yang dilakukan lebih dari satu kali atau beberapa kali. Minat nasabah gadai emas mempunyai rasa untuk mendapatkan pembiayaan yang dibutuhkan dengan cepat. Sedangkan menurut Ferdinan Minat dapat didefinisikan melalui indikator-indikator sebagai berikut:

- a. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk menggunakan produk
- b. Minat refrensial, yaitu kecendrungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain
- c. Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.
- d. Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang di minatnya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.³⁷

³⁷ Remalya Foti Fera manasye Lunggu. "Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Pada Minat Membeli Ulang di Centro Departement Store Yogyakarta". Skripsi. (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, 2016). h. 11

Gambar 2.3
Skema Kerangka Pemikiran



Keterangan:

Berdasarkan kerangka teori di atas, dapat dilihat bahwa Sikap berpengaruh Terhadap Minat. Norma Subjektif berpengaruh terhadap minat. Sumber menurut *Theory of Reasoned Action* yang dikemukakan oleh Ajzen dan Fishbein.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian merupakan asumsi sementara penyusunan yang bersifat tentative, kebenarannya perlu di uji dan dibuktikan melalui riset yang berkenan dengan *topic* permasalahan yang akan dikembangkan dalam penelitian. Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis yang digambarkan, maka dapat di ajukan hipotesis sebagai berikut:

1. Sikap terhadap Minat Nasabah

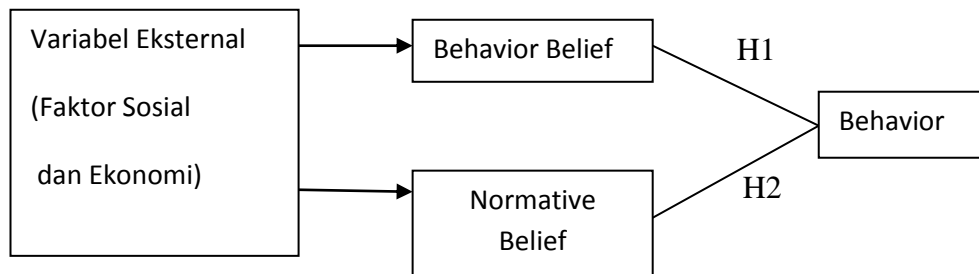
Sikap adalah proses sosialisasi dimana seseorang bereaksi dengan rangsangan yang akan menimbulkan sebuah ketertarikan terhadap objek atau aktivitas tertentu tanpa ada yang menyuruh. Hubungan positif antara sikap

konsumen berpengaruh secara signifikan terhadap minat konsumen. Dengan demikian, semakin baik nilai sikap maka minat konsumen dalam memilih produk akan semakin baik pula.

2. Norma Subjektif terhadap Minat Nasabah

Norma subjektif merupakan pengaruh dari teman terdekat atau keluarga untuk mengikuti saran mereka kemudian ditimbang dengan motivasi untuk menuruti perintah tersebut sehingga akan menimbulkan sebuah rasa minat untuk menampilkan suatu tindakan tertentu.³⁸ Mengatakan bahwa norma subjektif memiliki pengaruh yang lebih kuat kepada peningkatan minat. Hal ini berarti bahwa semakin baik norma subjektif maka minat nasabah dalam memilih produk akan semakin baik pula.

Model Penelitian



1. Hipotesis variabel Behavioral Belief

Berdasarkan teori TRA, persepsi keyakinan perilaku di duga memiliki korelasi signifikan terhadap sikap penggunaan produk gadai emas. Oleh karenanya hipotesis yang menguji pengaruh persepsi keyakinan perilaku dengan penggunaan berbunyi

³⁸ Leonardus Dwi Satya. "Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Intensi Menjadi wirausaha sukses (Studi Kasus: Usaha Mikro Kecil Menengah Agribisnis di Kecamatan Ciampea, Bogor)". Skripsi. (Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor. 2010). h. 21

Ho: $b_1 \neq 0$: Variabel persepsi Keyakinan Perilaku tidak memiliki korelasi positif signifikan dengan sikap penggunaan Produk Gadai Emas

Ha: $b_1 = 0$: Variabel persepsi Keyakinan Perilaku memiliki korelasi positif signifikan dengan sikap penggunaan Gadai Emas

2. Hipotesis Variabel Persepsi Normative Belief

Berdasarkan teori TRA, persepsi Keyakinan Normative diduga memiliki korelasi positif signifikan dengan sikap penggunaan Gadai Emas. Oleh karenanya hipotesis yang menguji pengaruh persepsi Keyakinan Normatif dengan Sikap Penggunaan berbunyi

Ho: $b_2 \neq 0$: Variabel persepsi Keyakinan Normatif memiliki korelasi positif dengan sikap penggunaan Gadai Emas

Ha: $b_2 = 0$: Variabel persepsi Keyakinan Normatif memiliki korelasi positif signifikan dengan sikap penggunaan Gadai Emas

Untuk menguji kedua hipotesis tersebut, peneliti menggunakan uji korelasi rank/berjenjang yang dikembangkan oleh Spearman. Untuk mengetahui apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak, metode Rank Spearman memiliki pedoman sebagai berikut, jika angka korelasi di atas 0.05 ($r > 0.05$) menunjukkan korelasi yang cukup kuat, sedangkan jika dibawah 0.05 ($r < 0.05$) maka menunjukkan korelasi lemah.

Selain besar korelasi, tanda korelasi juga berpengaruh pada penafsiran hasil. Tanda korelasi negatif menunjukkan bahwa adanya arah yang berlawanan sementara tanda positif menunjukkan arah yang sama³⁹.

³⁹ Santoso, Singgih. *SPSS Versi 10, Mengelolah Data Statistik Secara Profesional cet. Ke 2*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2002.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai ialah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh *behavioral belief* terhadap *behavioral* seberapa besar minat pada nasabah gadai emas syariah di BSM KCP Cirendeudeu
2. Untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh *subjective norms* terhadap *behavioral* sikap dan minat nasabah gadai emas di BSM KCP Cirendeudeu

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Cirendeudeu

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan selama Agustus-November 2019

C. Metode Penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat

kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.⁴⁰

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey lapangan dengan instrumen penelitian berupa kuesioner. Survey lapangan adalah usaha pengumpulan data dan informasi secara intensif disertai analisis dan pengujian kembali atas semua yang telah dikumpulkan. Sedangkan kuesione atau angker bermakna suatu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan yang dijawab secara tertulis.⁴¹

D. Variable Penelitian

Variable penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya.⁴² Variable yang digunakan dalam penelitian dapat di klarifikasikan menjadi:

1. Variabel independen (bebas), yaitu variabel yang menjelaskan dan mempengaruhi variabel lain. Variabel independen adalah variabel yang sering disebut sebagai variabel stimulus, prediktor, dan antesenden. Variabel ini mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini adalah bukti langsung (Behavioral Belief) XI dan keandalan (Normative Belief) X2.

⁴⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 8.

⁴¹ Gorys Keraf. *Komposisi, Sebuah Kemahiran Berbahasa*. (Jakarta: Nusa Indah, 1993). h. 75.

⁴² Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 43.

2. Variabel dependen (terikat), yaitu variabel yang dijelaskan dan dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel dependen sering disebut sebagai variabel output, kriteria, dan konsekuen. Variabel terikat merupakan yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.⁴³

E. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Populasi adalah suatu kumpulan menyeluruh dari suatu obyek yang merupakan perhatian peneliti.⁴⁴ Obyek penelitian dapat berupa makhluk hidup, benda, system dan prosedur, fenomena, dan lain-lain. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri yang mempunyai produk gadai emas syariah

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi .⁴⁵ Pada umumnya, kita tidak melakukan penelitian pada semua populasi. Karena selain terlalu banyak juga akan memakan waktu serta biaya yang banyak pula. Maka perlu adanya kreteria atau ciri-ciri tertentu untuk menentukan sampel yang akan diteliti.

Adapun kreteria dalam pengambilan sampel yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

⁴³ Ibid, h. 38-39.

⁴⁴ Kountur Ronny, *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis, Edisi Revisi* (Jakarta: Buana Printing, 2007), h. 145

⁴⁵ Ibid, h. 146

- a. Nasabah Bank Syariah Mandiri yang melakukan transaksi selama masa penelitian.
- b. Nasabah Bank Syariah Mandiri yang menggunakan produk gadai emas syariah.

Berdasarkan kriteria yang telah ditentukan di atas maka sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah nasabah Bank Syariah Mandiri yang menggunakan produk gadai emas syariah selama masa penelitian.

Sampel pada penelitian ini adalah proses pemilihan sejumlah elemen secukupnya dari populasi, sehingga 30 penelitian terhadap sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristiknya akan membuat kita dapat mengeneralisasikan sifat atau karakteristik tersebut pada elemen populasi.⁴⁶ Jumlah sampel penelitian ini sebanyak 30 orang.

F. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono, metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dan kegunaan tertentu.⁴⁷ Penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian kuantitatif. Adapun teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara :

Kuesioner merupakan suatu mekanisme pengumpulan data yang efisien bila peneliti mengetahui secara jelas apa yang di syaratkan dan bagaimana mengukur variable yang diminati. Suatu kuesioner adalah satu set

⁴⁶ Sekaran, U. *Metode Penelitian Untuk Bisnis 1*. (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 123

⁴⁷Trianto Mulyandaru, *Metode Penelitian Sugiyono (2013)*, diunduh secara online pada tanggal 2 oktober 2019, pukul : 17.29, rayendar.blogspot.com/2015/06/metode-penelitian-menurut-sugiyono-2013.html?m=1

tulisan tentang pertanyaan yang diformulasi untuk mana responden mencatat jawabannya, biasanya secara terbuka alternatif jawaban ditentukan.⁴⁸ Kuesioner ini nantinya terdapat rancangan pertanyaan yang secara logis berhubungandengan masalah penelitian tiap pertanyaan merupakan jawaban-jawaban yang mempunyai makna dalam menguji hipotesis. Dibandingkan dengan interview guide, daftar pertanyaan atau kuesioner lebih terperinci dan lengkap. Peneliti menggunakan likert untuk mengetahui tingkat komitmen kerja karyawan dengan menentukan skor pada setiap pertanyaan.

Skala likert didesain untuk menelaah seberapa kuat objek setuju atau tidak setuju dengan pertanyaan sekala lima titik skala ini banyak digunakan karena mudah dibuat, bebas memasukkan pertanyaan yang relevan, realibilitasyang tinggi dan aplikatif pada berbagai aplikasi. Penelitian ini menggunakan sejumlah pertanyaan dengan skala 5 yang menunjukkan setuju atau tidak setuju terhadap pertanyaan yang tertera pada kuesioner.⁴⁹

1 = Sangat Tidak Setuju

2 = Tidak Setuju

3 = Netral

4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

G. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan agar kegiatan tersebut

⁴⁸ Op. Cit. Ulber Silalahi. h. 441

⁴⁹ *op.cit*, h. 31 dan 82.

menjadi sistematis dan dipermudah olehnya. instrumen pengumpulan data adalah cara yang dapat digunakan oleh penelitian untuk mengumpulkan data. Instrumen sebagai alat bantu dalam menggunakan metode pengumpulan data merupakan sarana yang dapat diwujudkan dalam benda. Jadi instrumen dari penelitian ini ialah menggunakan angket atau kuesioner.

H. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil catatan data lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Dalam penelitian ini, penulis atau peneliti menggunakan alat piranti lunak SPSS dalam mengolah data. Penulis menguraikan dan memberikan gambaran mengenai semua data yang diperoleh kemudian membuat analisis komperatif sesuai rumusan masalah dan tujuan penelitian.

I. Hipotesis Statistik

Hipotesis yang akan di kembangkan dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Hipotesis Variabel Behavioral Belief

Berdasarkan teori TRA, Keyakinan Perilaku diduga memiliki korelasi signifikan terhadap Perilaku Nasabah pada produk gadai emas. Oleh karenanya hipotesis yang menguji pengaruh keyakinan perilaku terhadap Perilaku Nasabah pada produk gadai emas berbunyi:

$H_0: b_1 \neq 0$: Variabel Keyakinan Perilaku tidak memiliki korelasi positif signifikan dengan Perilaku Nasabah pada produk gadai emas

$H_a : b_1 = 0$: Variabel Keyakinan Perilaku memiliki korelasi positif signifikan dengan Perilaku Nasabah pada produk gadai emas

2. Hipotesis Variabel Normative Belief

Berdasarkan teori TRA, Keyakinan Normative diduga memiliki korelasi positif signifikan terhadap Perilaku Nasabah pada produk gadai emas. Oleh karenanya hipotesis yang menguji korelasi hubungan Keyakinan Normative dengan Perilaku Nasabah pada produk gadai emas berbunyi:

$H_0: b_2 \neq 0$: Variabel Keyakinan Normative tidak memiliki korelasi positif signifikan dengan Perilaku Nasabah pada produk gadai emas

$H_a : b_2 = 0$: Variabel Keyakinan Normative memiliki korelasi positif signifikan dengan Perilaku Nasabah pada produk gadai emas

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Kehadiran Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah dari krisis menerapkan negeri ini. Sebagaimana kita ketahui, krisis ekonomi moneter sejak juli 1997 yang disusul dengan krisis politik nasional sehingga menimbulkan dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat. Selain dunia usaha, industri perbankan di Indonesia yang di dominasi oleh bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah Indonesia akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagai bank-bank di Indonesia⁵⁰

PT Bank Susila Baki (BSB) yang dimiliki Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah tengah melakukan merger empat bank (Bank Dagang, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) ke dalam PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. PT Bank

⁵⁰ Undang-Undang Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Susila Baki (BKB) memproses pemilik baru, yaitu PT Bank Mandiri (Persero).

Dalam proses merger, Bank Mandiri sambil melakukan konsolidasi juga membentuk tim pengembangan perbankan syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di group Bank Mandiri sebagai respon atas diberlakukannya UU No.10 tahun 1998.yang memberi peluang bank umum melayani transaksi syariah (dual banking system).

Pada tanggal 1 November 1999 berdirilah bank Syariah Mandiri dengan jenis usaha Banking (Sharia Principle).

Dengan Modal awal yang disetor sebesar IDR 1 Triliun, dan modal ditempatkan sebesar Modal ditempatkan sebesar IDR 658 Miliar. Adapun pemegang saham PT Bank Syariah Mandiri, yaitu PT Bank Mandiri Tbk (99,999999%) dan PT Mandiri Sekuritas (0,000001%). Dan saat ini, PT Bank Syariah Mandiri (Pusat) berada di Gedung Bank Syariah Mandiri Jl. MH Thamrin No. 5 Jakarta 10340 – Indonesia.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri⁵¹

Visi adalah suatu tujuan atau sasaran yang ingin dicapai. Visi dari Bank Syariah Mandiri adalah “Menjadi Bank Syariah yang Terdepan dan Modern”. Maksud dari visi tersebut adalah Bank Syariah Mandiri (BSM) berusaha untuk dapat menjadi salah satu Lembaga Keuangan Syariah yang dapat selalu unggul di antara pelaku Industri perbankan

⁵¹ Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

syariah di Indonesia pada segmen Consumer, Micro, SME, commercial, dan corporate serta menjadi Bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi Mutakhir yang melampaui harapan Nasabah. Sedangkan misi adalah cara untuk mencapai visi itu sendiri. Sehingga untuk menjadi Bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha, Bank Syariah Mandiri memiliki misi berikut ini :

- b. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata Industri yangberkesinambungan.
- c. Meningkatkan Kualitas Produk dan Layanan berbasis Teknologi yangMelampaui harapan Nasabah
- d. Mengutamakan penghimpunan dana Murah dan penyaluranpembiayaan pada segmen Ritel.
- e. Mengembangkan Bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- f. Meningkatkan Manajemen Talenta dan Lingkungan Kerja yang Sehat.
- g. Meningkatkan Kepedulian Terhadap Masyarakat dan Lingkungan.

Setelah melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran pegawai sejak pertengahan 2005, lahirilah nilai-nilai perusahaan baru yang disepakati bersama untuk dijadikan pedoman oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri yang disebut Bank Syariah Mandiri Shared Values. BSM Shared Values disingkat “ETHIC”. Nilai-nilai tersebut diupayakan untuk selalu ditanamkan dalam organisasi Bank Syariah Mandiri. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut :

a. *Excellence*

Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan, meningkatkan keahlian sesuai dengan tugas yang diberikan dan sesuai dengan tuntutan profesi bankir, serta berkomitmen pada kesempurnaan.

b. *Teamwork*

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi dengan cara mewujudkan iklim lalu lintas pesan yang lancar dan sehat, menghargai pendapat dan kontribusi orang lain, serta memiliki orientasi pada hasil dan nilai tambah bagi *stakeholders*.

c. *Humanity*

Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan religius dan meluruskan niat untuk mendapatkan ridha Allah.

d. *Integrity*

Menaati kode etik profesi dan berpikir serta berperilaku terpuji dengan cara menerima tugas dan kewajiban sebagai amanah dan menjalankannya dengan penuh tanggung jawab sesuai ketentuan dan tuntutan perusahaan.

e. *Customer Focus*

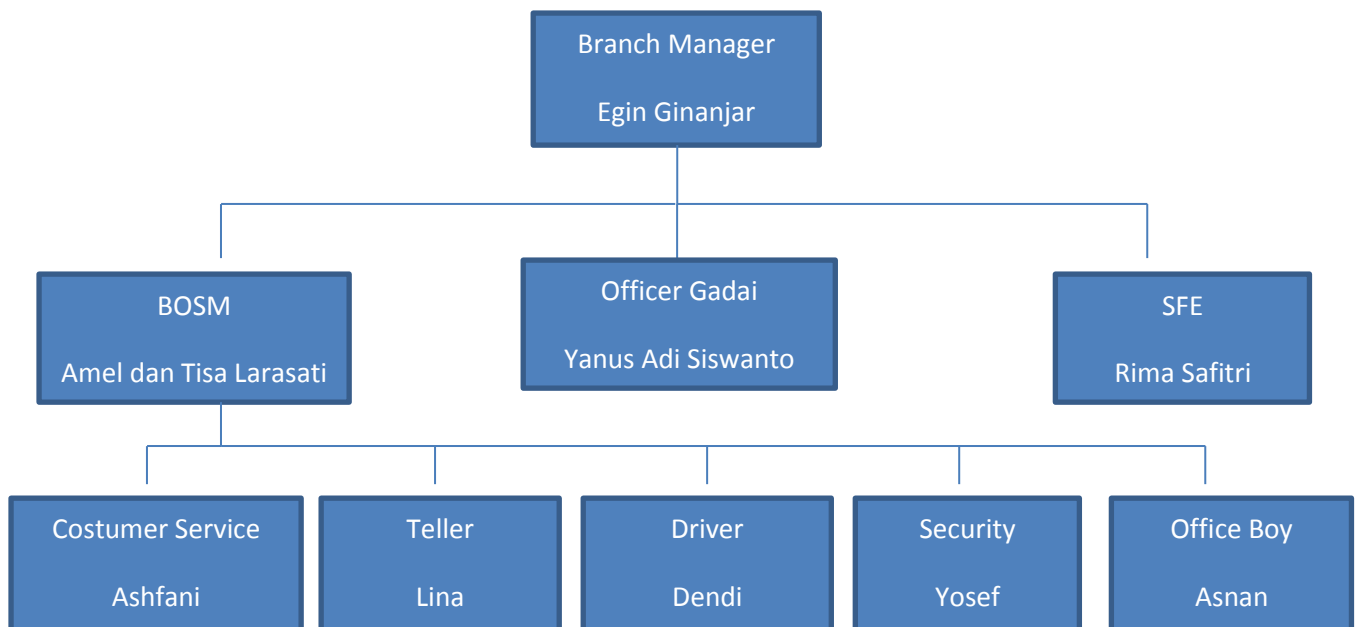
Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan dengan cara proaktif dalam menggali dan

mengimplementasikan ide-ide baru untuk memberikan layanan yang lebih baik dan lebih cepat dibandingkan kompetitor.

3. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

Struktur Organisasi Bank Syaiah Mandiri KCP Cirendeuh dan Deskripsi Tugas

Gambar 4.1
Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas



a. Branch Manager

Tanggung jawab utamanya adalah :

- 1) Memastikan tercapainya target bisnis cabang yang telah ditetapkan berikut unit kerja dibawa koordinasinya, meliputi : pendanaan, pembiayaan, *fee based*, dan laba bersih baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

- 2) Memastikan kepatuhan, tingkat kesehatan dan prudensialitas seluruh aktifitas cabang.
- 3) Memastikan pengendalian dan pembinaan cabang dan jaringan yang ada di bawah koordinasinya
- 4) Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah di Cabang dan jaringan yang di bawahnya
- 5) Memastikan pelaporan (intern dan ekstern) dilakukan secara akurat dan tepat waktu
- 6) Memastikan kelengkapan, kerapihan dan keamanan dari dokumentasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 7) Memastikan tindaklanjut hasil audit intern / ekstern

b. BOSM (Branch Operation & Service Management)

Tanggung jawabnya adalah :

- 1) Memastikan layanan nasabah yang optimal dan sesuai standar
- 2) Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan.
- 3) Memastikan ketersediaan likuiditas
- 4) Memastikan terkendalinya biaya operasional dengan efisien
- 5) Mengesahkan pembukuan dan penutupan rekening
- 6) Melakukan approval pada Complaint Management System (CMS)
- 7) Melakukan approval permintaan kartu ATM instant & regular

c. Officer Gadai

Adapun tugas dan wewenang dari Officer Gadai adalah sebagai berikut :

- 1) Memberikan pelayanan pada nasabah secara tepat, cepat, cermat, lancar dan ramah sehubungan dengan transaksi gadai emas yang dilakukan.
- 2) Menerima dan menghitung secara hati-hati setiap emas dari nasabah.
- 3) Bertanggung jawab atas kebenaran perhitungan pembiayaan atas jaminan emas dan juga bertanggung jawab hingga pelunasan cicilan emas.

d. Syariah Funding Executive (SFE)

Adapun karyawan outsourcing yang mendapat tugas penempatan dicabang untuk membantu cabang dalam peningkatan pertumbuhan dana consumer. Dengan kata lain SFE merupakan marketing funding bertugas hanya mencari dana-dana consum yang memiliki arti dan maksud yang sama dengan syariah funding executive.

Adapun tanggung jawab dari SFE adalah :

- 1) Menjelaskan ketentuan tabungan pada saat nasabah akan membuka rekening tabungan.
- 2) SFE bertanggung jawab dalam melakukan pemeriksaan atas kelengkapan dokumen nasabah dengan melakukan verifikasi serta membubuhkan stempel verifikasi dan paraf pada seluruh dokumen

data nasabah yang akan membuka rekening tabungan sebelum diberikan ke customer service.

- 3) SFE ikut serta dalam program- program consumer funding
- 4) SFE wajib melaporkan perolehan target tepat waktu sesuai ketentuan
- 5) SFE tidak boleh mengendapkan dana nasabah ke rekening pribadi
- 6) SFE membubuhkan paraf semua dokumen persyaratan legalitas asli yang sudah difotokopi dan stempel “foto copy sesuai asli” beserta tanggal.

e. Costumer Service

Melakukan kegiatan operasional dan pelayanan nasabah sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan.

Adapun tugas dan tanggung jawab customer service:

- 1) Memberikan informasi produk dan jasa bank kepada nasabah
- 2) Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito
- 3) Memblokir kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah
- 4) Melayani permintaan buku cek atau bilyet giro, surat referensi Bank/surat keterangan Bank dan sebagainya
- 5) Mendistribusikan salinan rekening koran kepada nasabah
- 6) Menginput data customer dan loan facility yang lengkap dan akurat
- 7) Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan

- 8) Menyampaikan dokumen berharga Bank dan kartu ATM kepada nasabah
- 9) Membuat laporan pembukuan dan penutupan rekening, keluhan nasabah serta stock opname kartu ATM

f. Teller

Melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai, pengambilan atau penyetoran non tunai dan surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya serta terselenggaranya layanan di bagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar pelayanan Bank

Adapun tugas dan tanggung jawab teller:

- 1) Melakukan transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan ketentuan standar operational prosedur (SOP)
- 2) Mengelola saldo kas teller sesuai limit yang ditentukan
- 3) Menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu specimen tanda tangan
- 4) Melakukan cash count akhir hari
- 5) Mengisi uang tunai dimesin ATM BSM
- 6) Menyediakan laporan transaksi harian

g. Driver

Menjaga kelancaran operasional kendaraan dinas berjalan dengan baik, Adapun tugas dan tanggung jawab driver :

- 1) Menjaga dan memastikan kendaraan dinas dalam kondisi yang terawat dengan baik, aman, dan layak jalan.

- 2) Mengoperasikan kendaraan dengan baik dan benar
- 3) Memastikan ketersediaan BBM dalam kondisi yang stabil
- 4) Memastikan pegawai yang menggunakan kendaraan sampai ke tujuan dengan selamat dan tepat waktu
- 5) Memastikan setiap karyawan yang menggunakan kendaraan dinas sudah mendapatkan izin dari pejabat yang berwenang

h. Security

Menciptakan kondisi yang aman dan nyaman pada lingkungan kantor, baik selama jam operasional maupun diluar jam operasional.

i. Office Boy(OB)

Adapun tanggung jawabnya adalah :

- 1) Menjaga kebersihan dan perawatan gedung beserta fasilitas dan inventaris kantor.
- 2) Mengatur dan menjaga stok kebutuhan logistik kantor
- 3) Mengatur pengiriman surat atau barang, mencatat surat-surat masuk, serta mendistribusikan dan mengarsipnya dengan baik
- 4) Menjawab telfon masuk pada meja operator dengan benar
- 5) Mengoprasikan mesin fotocopy dan membantu mendokumentasikan file pembiayaan dengan baik
- 6) Memastikan sarana dan prasarana kantor dapat berfungsi dengan baik

- 7) Menjaga dan memelihara sepeda motor kantor, ketersediaan BBM, termasuk pembiayaan pajak, serta pengurusan surat-surat kendaraan
- 8) Memastikan ketersediaan konsumsi bagi karyawan yang bekerja lembur.

B. Uji Persyaratan Analisis

			Correlations		
			Behavior Belief	Normative Belief	Behavior
Kendall's tau_b	Behavior Belief	Correlation Coefficient	1.000	.659**	.173
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.215
		N	30	30	30
	Normative Belief	Correlation Coefficient	.659**	1.000	.127
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.361
		N	30	30	30
	Behavior	Correlation Coefficient	.173	.127	1.000
		Sig. (2-tailed)	.215	.361	.
		N	30	30	30
Spearman's rho	Behavior Belief	Correlation Coefficient	1.000	.791**	.236
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.210
		N	30	30	30
	Normative Belief	Correlation Coefficient	.791**	1.000	.182
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.335
		N	30	30	30
	Behavior	Correlation Coefficient	.236	.182	1.000
		Sig. (2-tailed)	.210	.335	.
		N	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.850	18

C. Pengujian Hipotesis

Berdasarkan jenis penelitian deskriptif dengan permasalahan sosiatif yakni penelitian yang bersifat hubungan kausal, sebab akibat, maka analisis data yang digunakan adalah **Korelasi Rank Spearman**.

Adapun rumus atau perhitungan untuk pengujian hipotesis rank spearman adalah

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_2}{n(n^2 - 1)}$$

dimana r_s = Koefisien Korelasi Rank Spearman

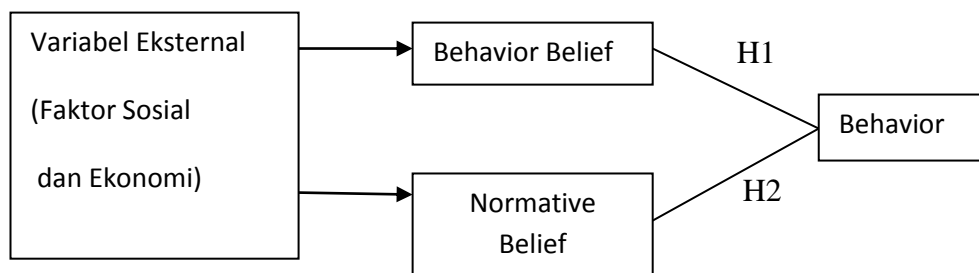
n = Jumlah Sampel

d_2 = Selisih rank X dan Y

Uji Hipotesis Korelasi Rank Spearman

Pada bab sebelumnya dapat ditemui bahwa pada penelitian ini, penulis mengajukan dua hipotesis yang akan diuji. Hipotesis yang akan dikembangkan dalam penelitian ini merujuk pada model penelitian sebagai berikut.

Model Penelitian



Seperti yang di uraikan di atas oleh peneliti, bahwa penelitian ini menggunakan model Theory of Reasoned Action dengan modifikasi pada bagian variabel eksternal. Model penelitian ini berfokus pada variabel utama. Sedangkan variabel bebas sengaja tidak dibuat hipotesis karena bukan variabel utama dari model ini. Atas gambar tersebut diuraikan beberapa hipotesis sebagai berikut:

3. Hipotesis variabel Behavioral Belief

Berdasarkan teori TRA, persepsi keyakinan perilaku di duga memiliki korelasi signifikan terhadap sikap penggunaan produk gadai emas. Oleh karenanya hipotesis yang menguji pengaruh persepsi keyakinan perilaku dengan penggunaan berbunyi

Ho: $b_1 \neq 0$: Variabel persepsi Keyakinan Perilaku tidak memiliki korelasi positif signifikan dengan sikap penggunaan Produk Gadai Emas

Ha: $b_1 = 0$: Variabel persepsi Keyakinan Perilaku memiliki korelasi positif signifikan dengan sikap penggunaan Gadai Emas

4. Hipotesis Variabel Persepsi Normative Belief

Berdasarkan teori TRA, persepsi Keyakinan Normative diduga memiliki korelasi positif signifikan dengan sikap penggunaan Gadai Emas. Oleh karenanya hipotesis yang menguji pengaruh persepsi Keyakinan Normatif dengan Sikap Penggunaan berbunyi

Ho: $b_2 \neq 0$: Variabel persepsi Keyakinan Normatif memiliki korelasi positif dengan sikap penggunaan Gadai Emas

Ha: $b_2 = 0$: Variabel persepsi Keyakinan Normatif memiliki korelasi positif signifikan dengan sikap penggunaan Gadai Emas

Untuk menguji kedua hipotesis tersebut, peneliti menggunakan uji korelasi rank/berjenjang yang dikembangkan oleh spearman. Untuk mengetahui apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak, metode Rank Spearman memiliki pedoman sebagai berikut, jika angka korelasi diatas 0.05 ($r > 0.05$) menunjukkan korelasi yang cukup kuat, sedangkan jika dibawah 0.05 ($r < 0.05$) maka menunjukkan korelasi lemah.

Selain besar korelasi, tanda korelasi juga berpengaruh pada penafsiran hasil. Tanda korelasi negatif menunjukkan bahwa adanya arah yang berlawanan sementara tanda positif menunjukkan arah yang sama⁵².

5. Uji Hipotesis Persepsi Behavior Belief dan Behavior

Nilai spearman's rho yang di dapat dari hasil perhitungangan SPSS menunjukkan nilai sebesar **0,236** yang berarti bahwa adanya korelasi yang sangat lemah antara Behavior Belief dengan Behavior. Hal ini menunjukkan bahwa secara statistik semakin tinggi Behavior Belief yang diterima oleh pengguna semakin tinggi intensitas penggunaan Produk Gadai Emas oleh si pengguna.

Dengan demikian keputusan uji hipotesis menyatakan, karena nilai **spearman's rho** lebih besar dari nilai signifikansi 0.05 maka Ho, yang

⁵² Santoso, Singgih. *SPSS Versi 10, Mengelolah Data Statistik Secara Profesional cet. Ke 2*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2002

menyatakan tidak ada korelasi antara persepsi Behavior Belief terhadap Behavior penggunaan ditolak dan H_a yang menyatakan ada korelasi antara persepsi Behavior Belief dengan Behavior penggunaan diterima.

Nonparametric Correlations

			Correlations		
			Behavior Belief	Normative Belief	Behavior
Kendall's tau_b	Behavior Belief	Correlation Coefficient	1.000	.659**	.173
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.215
		N	30	30	30
	Normative Belief	Correlation Coefficient	.659**	1.000	.127
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.361
		N	30	30	30
	Behavior	Correlation Coefficient	.173	.127	1.000
		Sig. (2-tailed)	.215	.361	.
		N	30	30	30
Spearman's rho	Behavior Belief	Correlation Coefficient	1.000	.791**	.236
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.210
		N	30	30	30
	Normative Belief	Correlation Coefficient	.791**	1.000	.182
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.335
		N	30	30	30
	Behavior	Correlation Coefficient	.236	.182	1.000
		Sig. (2-tailed)	.210	.335	.
		N	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

6. Uji Hipotesis Variabel Persepsi Normative Belief dengan Behavior

Nilai **spearman's rho** yang dapat dari hasil perhitungan SPSS menunjukkan nilai sebesar **0.182** yang berarti bahwa adanya korelasi yang sangat lemah antara Normative Belief dengan Behavior. Tanda positif menunjukkan bahwa, secara statistik semakin tinggi Normative Belief yang diterima oleh pengguna maka akan semakin tinggi intensitas penggunaan Gadai Emas oleh si pengguna.

Dengan demikian keputusan uji hipotesis menyatakan, karena nilai **spearman's rho** lebih besar dari nilai signifikansi 0.05 maka H_0 , yang menyatakan tidak ada korelasi antara Normative Belief terhadap Behavior penggunaan di tolak. dan H_a yang menyatakan adanya korelasi antara Normative Belief terhadap Behavior penggunaan diterima

Correlations			Behavior Belief	Normative Belief	Behavior
Kendall's tau_b	Behavior Belief	Correlation Coefficient	1.000	.659**	.173
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.215
		N	30	30	30
	Normative Belief	Correlation Coefficient	.659**	1.000	.127
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.361
		N	30	30	30
Spearman's rho	Behavior Belief	Correlation Coefficient	.173	.127	1.000
		Sig. (2-tailed)	.215	.361	.
		N	30	30	30
	Normative Belief	Correlation Coefficient	1.000	.791**	.236
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.210
		N	30	30	30
Spearman's rho	Normative Belief	Correlation Coefficient	.791**	1.000	.182
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.335
		N	30	30	30
	Behavior	Correlation Coefficient	.236	.182	1.000
		Sig. (2-tailed)	.210	.335	.
		N	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Dari data yang diungkapkan dalam penelitian ini ialah bahwasannya sebagian besar responden mengetahui jika pada perbankan syariah telah menawarkan produk gadai emas syariah sebanyak dari informasi yang di dapat oleh nasabah ialah 8 orang dari keluarga, 8 orang dari majalah dan 14 orang dari teman dekat. Dari hasil penelitian ini juga membuktikan bahwa responden sebagian besar belum pernah

menggunakan produk Gadai Emas untuk memudahkan nasabah dalam mendapatkan dana untuk memenuhi kebutuhan hidup dan dalam waktu yang relatif singkat serta dengan prosedur yang sangat mudah. Dapat dilihat dari hasil data yang menunjukkan bahwa sebanyak 6 orang menjawab pernah menggunakannya dan 24 orang menjawab tidak pernah menggunakannya adanya produk Gadai Emas. Data ini juga membuktikan bahwa responden sebagian besar belum mengenal produk gadai emas pada BSM Cirendeu

D. Pembahasan Hasil Penelitian

4. Uji Validitas dan Realibilitas

Peneliti telah menyebar sebanyak 40 angket kepada 40 nasabah, namun hanya sekitar 30 saja angket yang benar-benar dinyatakan sah dengan jumlah 30 nasabah. Angket-angket lain yang dinyatakan tidak sah, karena tidak memenuhi kriteria. Sebelum di sebar penulis telah melakukan uji validitas dan reliabilitas terlebih dahulu untuk menguji keabsahan instrumen penelitian.

a. Uji Validitas

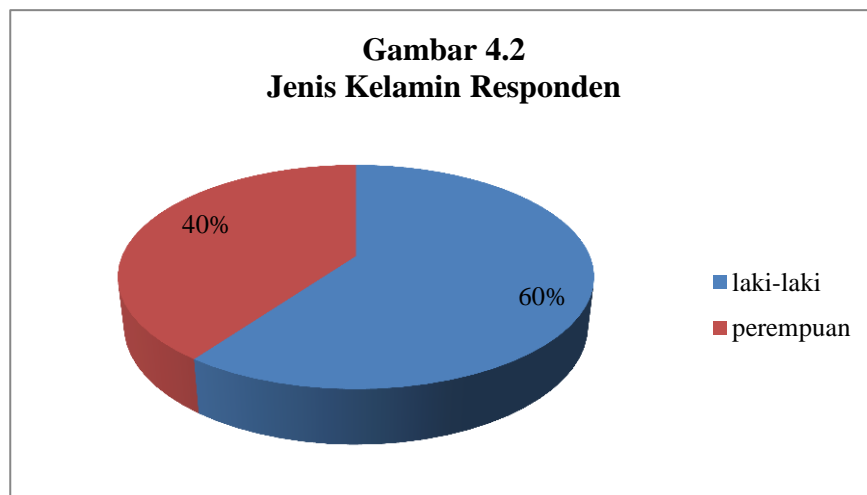
Uji ini dilakukan dengan cara membandingkan angka r hitung dan r tabel. Jika r hitung lebih besar dari r tabel maka item dikatakan valid. R hitung dicari dengan menggunakan program SPSS, sedangkan r tabel dicari dengan cara melihat tabel r dengan ketentuan r adalah 0,5.

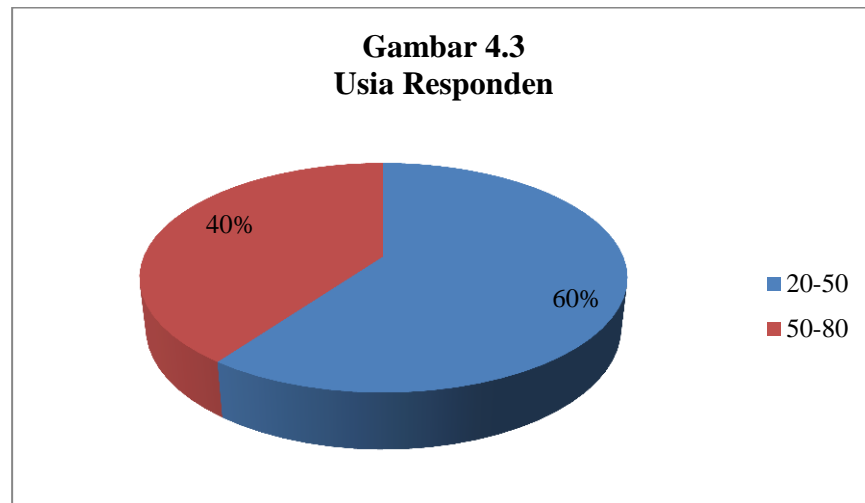
b. Uji Reliabilitas

Uji ini dilakukan dengan cara membandingkan angka cronbach alpha dengan ketentuan nilai cronbach alpha minimal 0,6. Artinya jika nilai cronbach alpha yang didapatkan dari hasil perhitungan SPSS lebih besar dari 0,6 maka disimpulkan kuesioner tersebut reliabel, jika sebaliknya jika cronbach alpha lebih kecil dari 0,6 maka dikatakan tidak reliabel.

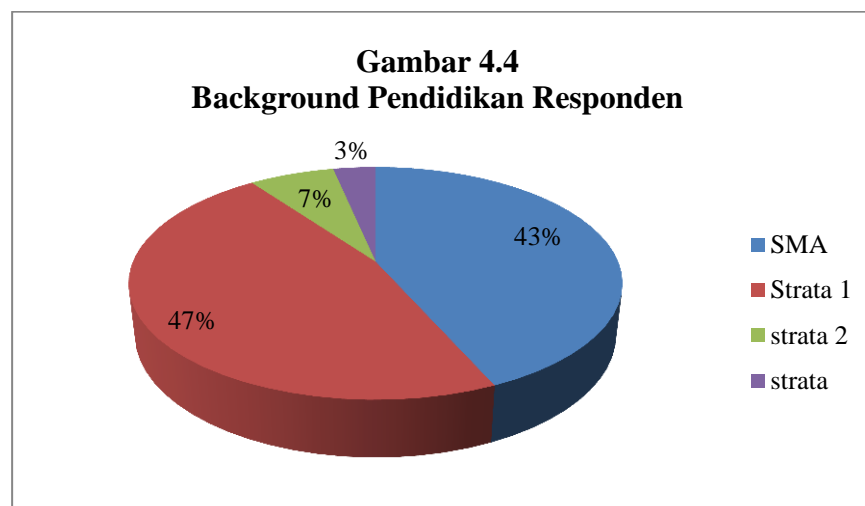
5. Sebaran Data Faktor Sosial Ekonomi Pada Nasabah Produk Gadai Emas

Dari 30 angket didapati data karakteristik responden sebagai berikut: data profil responden menunjukkan mayoritas responden berjenis kelamin wanita/perempuan sebanyak 12 (40%) sedangkan responden yang berjenis laki laki sebanyak 18 (60%).



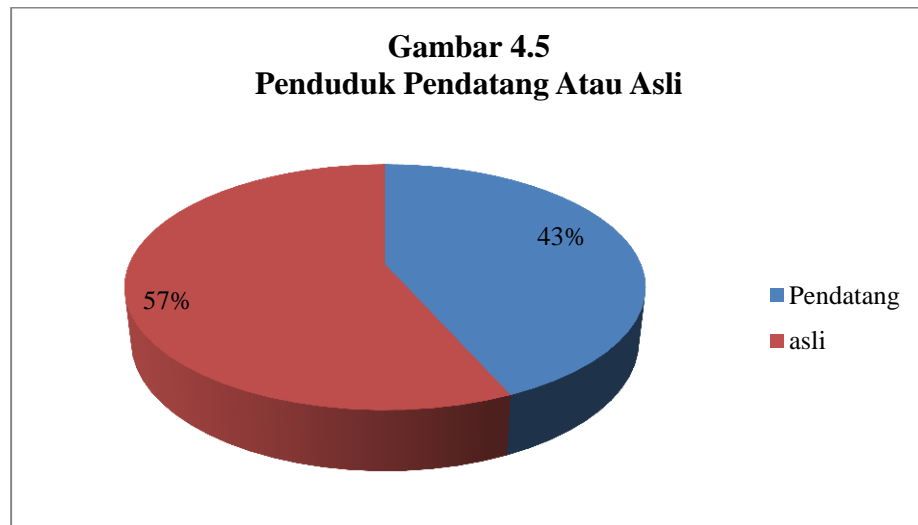


Dilihat dari sisi usia, berdasarkan data profil responden sebagian besar berusia 20 s/d 50 tahun dengan persentasi 18 orang (60%) selebihnya berusia 50-80 tahun sebanyak 12 orang (40%). Hal ini bisa dilihat bahwa usia sample diperoleh dalam penelitian ini hampir semuanya 100% merupakan responden dengan usia produktif yang masih muda.



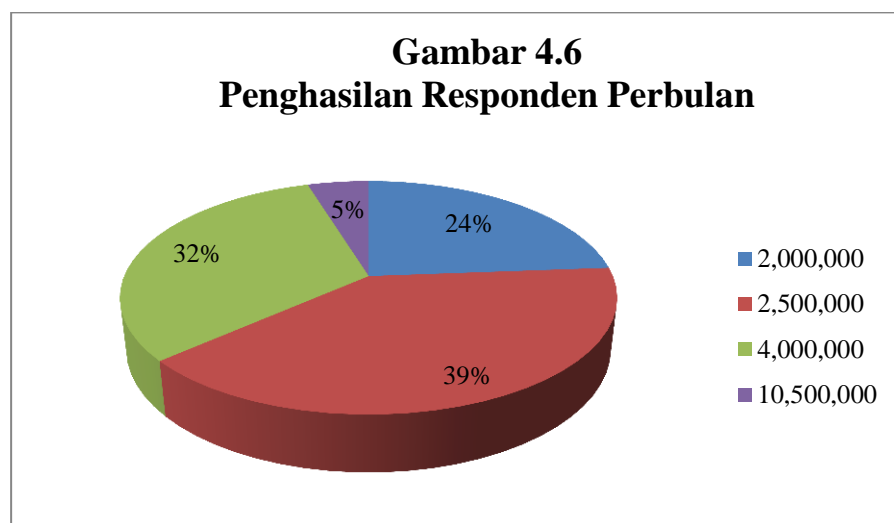
Jika dilihat dari latar pendidikan responden sebanyak 13 orang (43%) merupakan lulusan SMA, 14 orang (47%) merupakan lulusan strata 1, dan sebanyak 2 orang (7%) merupakan lulusan strata 2, sedangkan lulusan strata 3 terdapat 1 orang (3%).

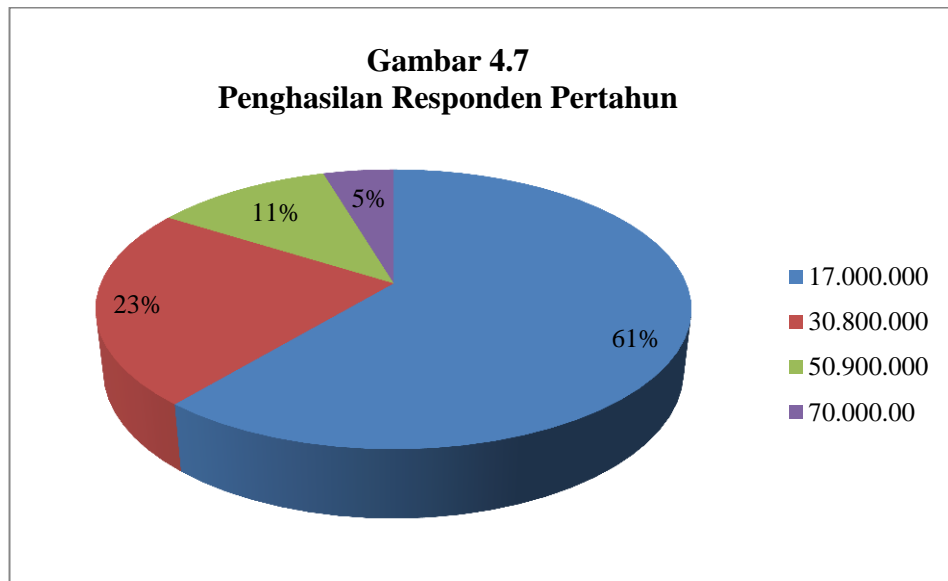
Gambar 4.5
Penduduk Pendetang Atau Asli



Dari data nasabah yang bertransaksi terdapat 13 orang (43%) merupakan nasabah penduduk pendatang asli, sedangkan selebihnya terdapat 17 orang (57%) yang berpenduduk Asli.

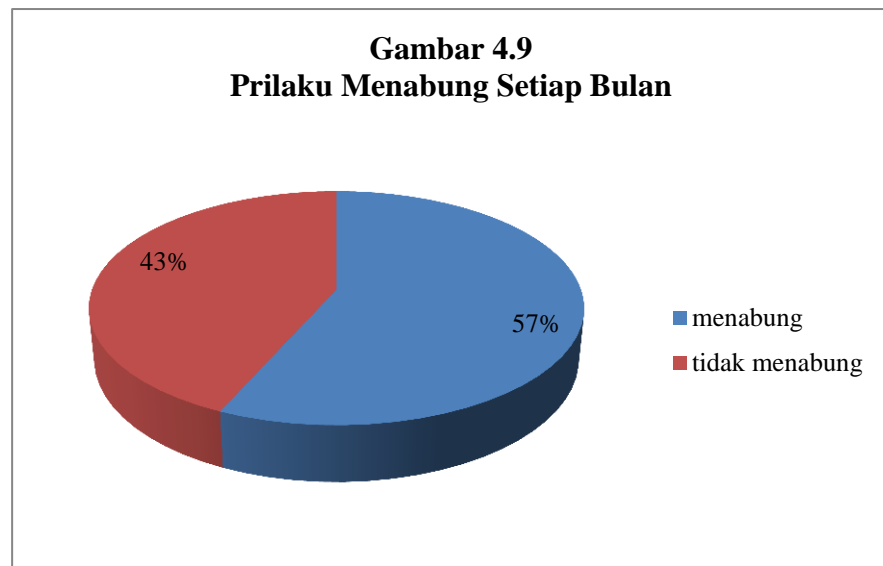
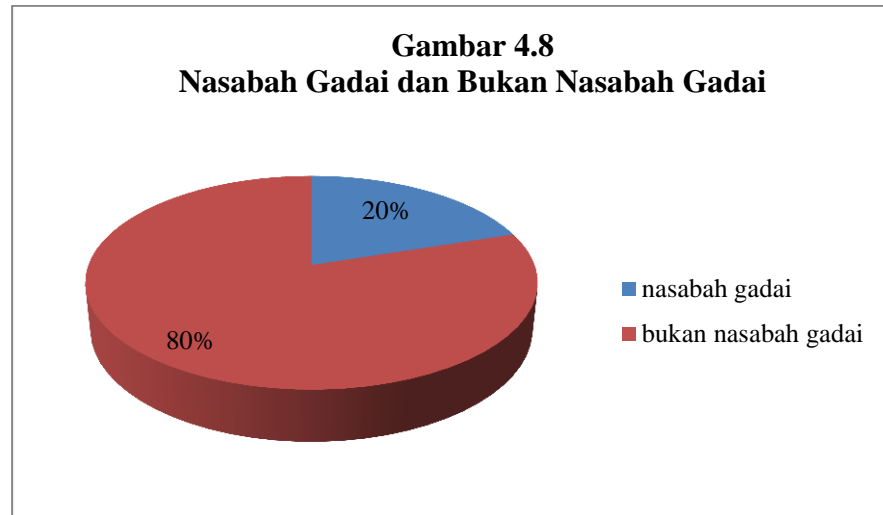
Gambar 4.6
Penghasilan Responden Perbulan



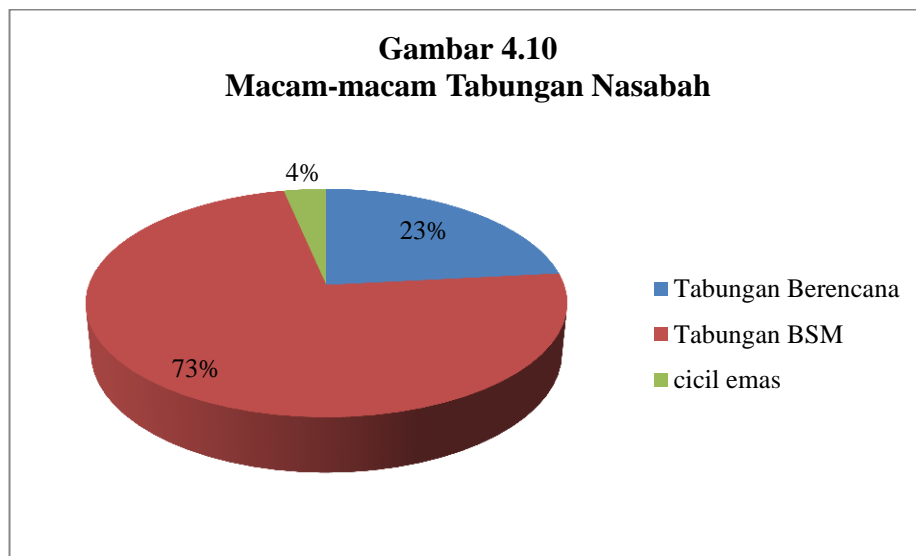


Sementara itu jika di tinjau dari sudut ekonomi mayoritas responden yang berpenghasilan 2.000.000 perbulan sebanyak 6 orang, penghasilan 2.500.000 sebanyak 10 orang, penghasilan 4.000.000 sebanyak 8 orang dan penghasilan 10.500.000 perbulan sebanyak 6 Orang. Dari segi kemampuan penghasilan responden pertahunnya sebesar 17.000.000 sebanyak 16 orang, 30.800.000 sebanyak 6 orang, 50.900.000 sebanyak 3 orang, dan 70.000.000 sebanyak 5 orang. Sebagian menisihkan dananya untuk menabung setiap bulannya sebanyak 17 orang menjawab mereka menabungkan dana setiap bulannya sedangkan sisanya sebanyak 13 orang menjawab tidak menabung setiap bulannya.

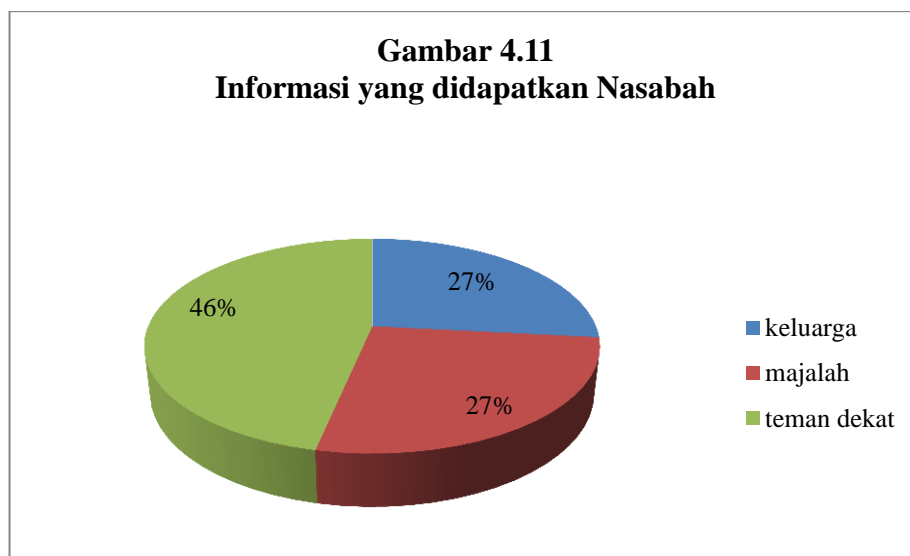
6. Sebaran Data Nasabah Gadai emas



Gambar 4.10
Macam-macam Tabungan Nasabah



Gambar 4.11
Informasi yang didapatkan Nasabah



Dalam penelitian ini juga mencoba data-data penggunaan produk gadai emas. Dari hasil penelitian ini ditemukan sebagian besar responden sudah melakukan pembiayaan gadai emas yaitu 6 orang (20%) sedangkan yang bukan nasabah gadai terdapat 24 orang (80%). Dari data di atas juga menunjukkan bahwa nasabah yang memiliki tabungan berencana sebanyak 7 orang, tabungan BSM sebanyak 22 orang dan tabungan cicil emas sebanyak 1

orang. Di lihat dari sisi informasi yang di dapat nasabah terdapat sebagian nasabah yang mendapatkan informasi dari keluarga yaitu 8 orang (27 %), selain itu ada juga yang mendapatkan informasi dari majalah yaitu 8 orang (27%), dan selebihnya informasi yang di dapatkan dari teman dekat yaitu 14 orang (46%).

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Bab ini secara khusus meringkas semua aspek, baik dari segi urgensi penggunaan produk Gadai Emas syariah, keyakinan perilaku (Behavioral Belief), keyakinan normative (Normative Belief), hingga (Behavioral) perilaku penggunaan produk Gadai Emas Syariah itu sendiri di kalangan Nasabah Bank Syariah Mandiri Cirendeu.

1. Perilaku nasabah terhadap produk Gadai Emas Syariah, menurut Theory of Reasoned Action di perkenalkan oleh Martin Fishbein dan Ajzen, dipengaruhi oleh dua variabel yaitu keyakinan perilaku atau *Behavioral Belief* dan keyakinan normative atau *Normative Belief*.
2. Hasil pengujian dua hipotesis tentang Behavioral Belief dan Normative Belief terhadap perilaku nasabah dengan menggunakan metode uji korelasi rank/berjenjang yang dikembangkan oleh spearman menunjukkan Ha yang menyatakan adanya pengaruh signifikan antara Behavioral Belief dan Normative Belief terhadap perilaku Nasabah Gadai Emas Syariah diterima. Hipotesis ini menunjukkan bahwa semakin banyak Behavioral Belief maka nasabah semakin yakin dengan Bank Syariah Mandiri dan BSM sangat mudah memperoleh data berbasis akurat tentang Perilaku Nasabah yang akan meningkatkan jumlah nasabah.

3. Faktor yang memiliki hubungan paling kuat yang bisa dapat mendorong penggunaan produk Gadai Emas di lingkungan BSM Cirendeudeu adalah Behavioral Belief. Hal ini ditunjukkan dengan Spearman's Rho Behavioral Belief sebesar 0,236 yang lebih besar dibandingkan nilai Spearman's Rho Normative Belief yang hanya sebesar 0,182.

B. Saran

Kesimpulan atas hasil penelitian ini memberikan ide pada peneliti untuk memberikan saran-saran penting nan bermanfaat, baik bagi pihak bank yang memiliki produk Gadai Emas maupun pembaca.

1. Bagi pihak Bank, pemanfaatan yang lebih besar pada produk Gadai Emas yang dilakukan dengan memperbanyak dan memperbaiki layanan yang akan ditawarkan pada pengguna Gadai Emas Khususnya bagi Nasabah yang ingin menggadaikan emasnya guna mengiginkan dana cepat.
2. Selain itu, Bank juga di harapkan lebih mengembangkan dan juga memperluas sistem pemasaran bagi produk-produknya terlebih lagi khususnya Gadai Emas yang ada di Bank Syariah Mandiri Cirendeudeu itu tak kalah lebih baik dari lembaga keuangan lainnya bahkan lebih baik dari Bank Konvensional
3. Bagi para pembaca atau penulis selanjutnya penelitian ini belum bisa dikatakan sempurna hasilnya, oleh karena itu peneliti menyarankan dalam penelitian ini agar dapat meneliti lebih dalam penelitian (dalam penulisan skripsi) ataupunmenambah variabel-variabel judul lain yang mungkin

dapat dikaitkan dengan penelitian ini hal ini bertujuan agar lebih menyempurnakan variabel dan melengkapi kekurangan dalam skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Rahman Sholeh dan Muhib Abdul Wahab. “*Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perpektif Islam.*” (Jakarta: Kencana, 2004).

Abu Ahmadi. “*Psikologi Sosial.*” (Jakarta: Rineka Cipta, 2009).

Adrian, Sutedi. 2011. *Hukum Gadai Syariah.* Bandung: Alfabeta

Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Gadai Syariah.* Jakarta: Sinar Grafika

Alqur’an dan Terjemahan

Amanda Anindia Ita Wibowo. “*Analisis Pengaruh Sikap Norma Subjektif dan Kontrol Prilaku yang Dirasakan Terhadap Minat Beli Produk Private Brand Alfamart di Sekitar Universitas Muhammadiyah Surakarta. Naskah Publikasih.*” (Surakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis 2016)

Chaplin, J.P. “*Kamus psikologi Lengkap.*” (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008).

Dafid. O., *Etall Psikologi Sosial.* (Jakarta Erlangga, 1988)

Sahat Simbolon. “*Aplikai Theory Of Reasoned Action Untuk Memprediksi Perilaku Konsumen Dalam Pemblian Sepeda Motor Yamaha Vixion.* Jurnal. Diunduh pada tanggal

Gokhan Ozer and Emine Yilmaz. “*Comparison of The Theory of Reasoned Action and The Theory of Planned Behavior: An Aplication On Accountants’ Information Technology Usage.*” *African Journal of Business Management*, 2011 Vol.5 (I).

Gorys Keraf. *Komposisi, Sebuah Kemahiran Berbahasa.* (Jakarta: Nusa Indah, 1993).

H. Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah (Cet. I; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002).*

Hassan Sadily, *Ensiklopedi Islam. Jilid V* (Jakarta: PT. Ichtiar van Hoove, 2000).

Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi.* Ekonisia, Yoqyakarta, 2003.

<http://www.syariahmandiri.co.id> di akses pada tanggal 22 september 2019 01.22 WIB

<http://www.syariahmandiri.co.id> di akses pada tanggal 22 september 2019 01.22 WIB

Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta Kencana Prenada Media Group, 2011)

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT Kharisma Putra Utama

Kountur Ronny, *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsidan Tesis, Edisi Revisi*(Jakarta: Buana Printing, 2007).

Leonardus Dwi Satya. “Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Intensi Mejadi Wirausaha Sukses (Studi Kasus: Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2010).

Leonardus Dwi Satya. Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Intensi menjadi Wirausaha Sukses (Studi Kasus: Usaha Mikro Kecil Menengah Agrebisnis di Kecamatan Ciampea, Bogor). Skripsi. (Bogor: Fakultas Ekonomi Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2010)

Lihat, Wahbah Zuhaily, *Al-Fiqh Al-Islam wa Adillatuhu*, (Beirut: Dar Al-Fikr, 2002), juz VI, Cet. 4, hlm. 4210 ; Lihat juga Asy-Sya’rany, Mizan Al-Kubra, (ttp: Dar Al-Kutub Al-Islamiyyah, tt), hlm. 75; Faizal bin Abdul Aziz Ali Mubarak, Nail Al-Awthar, terj. Mu’amal Hamady, (Surabay: PT. Bina Ilmu, 1987).

Mar’at. “*Sikap Manusia Perubahan Serta Pengukurannya*”. (Jakarta: Balai Aksara 1984).

Mar’at. *Sikap Manusia Perubahan Serta Pengukurannya*. (Jakarta: Balai Aksara 1984)

Muhammad Akram Khan, *Economic Teaching of Prophet Muahammad: A Select Anthology of Hadith Literature on Economics*, Alih Bahasa Team Bank Muamalat, Jakarta: 1996.

Munandar. “Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif terhadap Niat Menggunakan Produk Perbankan Syariah Pada Bank Aceh Syariah di Kota Lhokseumawe.”*Jurnal Visioner & Strategis* 2014. Vol 3. No 2

Perum Pengadaian. *Manual Operasi Unit Layanan Gadai Syariah*, hal. 1 dari 2

Rahma, ”pengaruh sikap,Norma Subjektif dan Perceived Behavioral Control Terhadap Intensi Membeli Buku Referensi Kuliah Ilegal Pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta”. Skripsi. (Jakarta: Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011)

- Rahmah. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Perceived Behavioral Control Terhadap Intensi Membeli Buku Referensi Kuliyah Ilegal pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Skripsi. (Jakarta: Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).
- Rahmat Syafei, “Konsep Gadai; Ar-Rahn dalam Fikih Islam antara Nilai Sosial dan Nilai Komersial” dalam Huzaimah T. Yanggo, *Problematika Hukum Islam Kontemporer III*, (Jakarta: Lembaga Studi Islam dan Kemasyarakatan, 1995), cet. II.
- Rais, Sali. 2008. *Pegadaian Syariah*. Jakarta: UI-Press
- Remalya Foti Fera manasye Lenggu. “Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Pada Minat Membeli Ulang di Centro Departement Store Yogyakarta”. Skripsi. (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, 2016).
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 12, Al Ma’arif, Bandung: 1996.
- Sekaran, U. *Metode Penelitian Untuk Bisnis 1*. (Jakarta: Salemba Empat, 2006).
- Sri Imelda, Rof’i dan Hikmayanti dan Huwalda. “pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Minat Konsumen (Studi Pada Penggunaan Refil Tinta Printer Dataprint di Banjarmasin)”. *Jurnal Study dan Management Research*, 2014 Vol. 11, No. 2
- Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2005).
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012).
- Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia
- Zainuddin dan Muhammad Jamhari. *Al-Islam 2. Muamalah dan Akhlaq* (Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 1999).

Lampiran 1

KUSIONER PENELITIAN

ANALISIS *THEORY OF REASONED ACTION* PADA NASABAH BANK SYARIAH MANDIRI (STUDI KASUS PRODUK GADAI EMAS DI BSM KCP CIRENDEU

Angket ini disusun, dibuat dan disebarakan dalam rangka penyusunan tugas akhir atau skripsi sebagai syarat kelulusan Starata 1 pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah di fakultas agama islam Universitas Muhammadiyah Jakarta. Sehingga demikian partisipasi bapak/ibu/sdr/i dosen dibutuhkan dalam penyusunan ini. Di ucapkan banyak terimakasih atas waktu luang yang diberikan.

Ketentuan pengisian (terms and condition)

1. Terima kasih atas waktu yang diberikan. Saya mengapresiasi atas waktu yang bapak/ibu/sdr/i berikan ketika mengisiangket penelitian ini. Tanpa bantuan bapak/ibu/sdr/i saya menyadari penelitian ini tidak akan memberikan hasil sebagaimana yang diharapkan.
2. Angket di isi hanya oleh pengguna nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Cirendeou
3. Semua informasi pribadi yang bersifat rahasia dijamin kerahasiaanya
4. Teknik memberikan jawaban dengan melingkari atau memberi tanda sialang(x) nomor/item pilihan yang tersedia sesuai dengan piliha bapak/ibu/sdr/i atau dengan cara mengisi tempat kosong yang suda tersedia
5. Diharapkan memberiakn jawaban seobyektif mungkin

INFORMASI BERIKUT SIFATNYA RAHASIA. DATA YANG BERHASIL DIHIMPUN TIDAK AKAN DIPUBLIKASI DALAM HASIL PENELITIAN ATAUPUN DIGUNAKAN DALAM HAL YANG SIFATNYA KOMERSIAL. DIHARAPKAN UNTUK BISA MENGISI KALAU PUN KEBERATAN BOLEH TIDAK DI ISI.

NAMA RESPONDEN :

ALAMAT RESPONDEN :

NO. TELP/PONSEL :

EMAIL :

SCREENING

1. Apakah bapak/ibu/sdr/i merupakan nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Cirendeudeu?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Apakah bapak/ibu/sdr/i merupakan pengguna produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Cirendeudeu?
 - a. Ya
 - b. Tidak
3. Apakah bapak/ibu/sdr/i pernah menggunakan produk gadai di Bank Syariah lainnya?
 - a. Ya
 - b. Tidak

PROFIL RESPONDEN

1. Apa jenis kelamin bapak/ibu/sdr/i?
 - a. Pria
 - b. Wanita
2. Berapa usia bapak/ibu/sdr/i?
→ Tahun
3. Apa status bapak/ibu/sdr/i?
 - a. Belum menikah
 - b. Menikah
 - c. Single divorce (duda/janda)
4. Apakah bapak/ibu/sdr/i sudah memiliki anak?
 - a. Ya
 - b. Tidak
5. Jika ya, berapa jumlah anak bapak/ibu/sdr/i miliki?
→ Anak

FAKTOR SOSIAL EKONOMI

1. Apakah bapak/ibu/sdr/i penduduk asli di tempat yang sekarang ditinggali?
 - a. Penduduk asli
 - b. Pendatang
2. Apa tingkat pendidikan terakhir yang pernah bapak/ibu/sdr/i tamatkan?
 - a. SMA
 - b. Starata 1
 - c. Starata2
 - d. Starata 3
3. Berapa rata-rata penghasilan gabungan bulanan bapak/ibu/sdr/i
 - a. Kurang dari Rp.2.000.000
 - b. Rp.2.500.000- Rp.3.500.000
 - c. Rp.4.000.000- Rp.8.000.000
 - d. Rp.10.500.00- Rp.Rp.25.500.00
4. Berapa rata-rata penghasilan gabungan bapak/ibu/sdr/i per tahun
 - a. Rp.17.000.000- Rp.27.600.000
 - b. Rp.30.800.000- Rp.48.000.000
 - c. Rp.50.900.000- Rp.69.000.000
 - d. Rp.70.000.000- Rp.100.000.000
5. Apakah bapak/ibu/sdr/i menabung setiap bulan?
 - a. Ya
 - b. Tidak
6. Apa jenis tabungan yang bapak/ibu/sdr/i miliki di BSM KCP Cirendeu?
 - a. BSM Tabungan Berencana
 - b. BSM Tabungan Simpati
 - c. BSM Tabungan Pensiun
 - d. Tabungan BSM
 - e. Dll (sebutkan).....
7. Dari manakah bapak/ibu/sdr/i memperoleh informasi atau mengetahui tentang BSM KCP Cirendeu?
 - a. Keluarga
 - b. Majalah/surat kabar
 - c. Televisi
 - d. Teman dekat
8. Apakah bapak/ibu/sdr/i memilih BSM di bandingkan Bank Konvensional (non syariah) karena syariah-an-nya?
 - a. Ya
 - b. Tidak

Berilah tanda (√) pada jawaban yang menurut bapak/ibu/sdr/i paling sesuai

SS: sangat setuju

S: setuju

N: netral

TS: tidak setuju

STS: sangat tidak setuju

Sikap						
No	Pertanyaan	Jawab				
		SS	S	N	TS	STS
Keyakinan perilaku (Behavioral belief)						
1.	Saya yakin dengan produk-produk yang ditawarkan BSM KCP Cirendeudeu tak kalah baik dari produk-produk lembaga keuangan lainnya.					
2.	Saya yakin BSM KCP Cirendeudeu lebih terjamin dari pada lembaga keuangan lainnya					
3.	Saya yakin pembiayaan gadai emas di BSM KCP Cirendeudeu merupakan salah satu pilihan yang tepat bagi orang yang menginginkan pembiayaan.					
4.	Saya yakin BSM KCP Cirendeudeu lebih terpercaya di bandingkan dengan lembaga keuangan lainnya					
5.	Saya yakin pembiayaan gadai emas di BSM KCP Cirendeudeu sudah sesuai dengan prinsip syariah					
6.	Saya yakin produk gadai emas di BSM KCP Cirendeudeu terhindar dari riba					

Norma Subjektif						
No	Pertanyaan	Jawab				
		SS	S	N	TS	STS
Keyakinan normatif (Normative belief)						
1.	Keluarga saya menyarankan untuk melakukan pembiayaan di BSM KCP Cirendeudeu					
2.	Teman- teman saya menyarankan untuk melakukan pembiayaan di BSM KCP Cirendeudeu					
3.	Tokoh agama menyarankan saya untuk melakukan pembiayaan di BSM KCP Cirendeudeu					
4.	Karyawan BSM KCP Cirendeudeu menyarankan untuk melakukan pembiayaan di BSM KCP Cirendeudeu					
5.	Relasi usaha saya menyarankan untuk melakukan pembiayaan di BSM KCP Cirendeudeu					
7.	Promosi yang dilakukan oleh BSM KCP Cirendeudeu lebih menarik dari lembaga keuangan lainnya sehingga saya tertarik melakukan pembiayaan.					
8.	Produk pembiayaan gadai emas BSM KCP Cirendeudeu sangat membantu kebutuhan saya					
9.	Saya yakin pelayanan BSM KCP Cirendeudeu sangat baik					

Behavior						
No	Pertanyaan	Jawab				
		SS	S	N	TS	STS
Perilaku (Behavior)						
1.	Saya akan terus menggunakan produk pembiayaan gadai emas pada BSM KCP Cirendeudeu ketimbang lembaga lainnya					
2.	Saya akan merekomendasiakan produk pembiayaan gadai emas pada BSM KCP Cirendeudeu kepada orang lain					
3.	Saya akan terus mengikuti informasi dan mengajarkan hal yang positif tentang pembiayaan gadai emas pada BSM KCP Cirendeudeu					
4.	Saya akan menggunakan produk gadai emas pada BSM KCP Cirendeudeu di masa yang akan datang					

Lampiran 2

Data Tabulasi X1 (Behaviour Belief)

Behaviour Belief X1					Total
X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1
4	3	4	4	4	19
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	5	4	3	20
3	3	4	4	3	17
3	3	4	4	5	19
4	4	4	5	5	22
4	4	4	4	4	20
4	3	4	4	5	20
4	3	4	4	3	18
3	3	3	3	3	15
3	3	3	4	4	17
4	2	3	2	5	16
4	3	4	3	3	17
4	2	3	4	4	17
5	4	4	4	4	21
5	5	5	5	5	25
4	3	4	3	3	17
4	3	4	3	4	18
4	4	4	5	5	22
4	5	5	5	5	24
4	4	4	5	4	21
4	4	4	4	4	20
3	4	3	4	5	19
3	2	3	4	5	17
4	3	4	3	4	18
3	3	3	5	2	16
4	5	4	5	5	23
4	5	5	5	5	24
3	3	3	4	4	17

Data Tabulasi X2 (Normatif Belief)

Normatif Belief X2								Total
X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2
4	2	3	4	3	4	4	4	28
3	3	3	3	3	3	3	4	25
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	3	3	4	4	4	3	4	29
3	3	3	4	3	4	3	5	28
4	2	3	4	4	4	4	4	29
3	3	3	3	3	3	5	5	28
4	4	3	4	4	3	4	4	30
5	3	3	5	3	4	2	5	30
4	1	3	4	3	3	2	4	24
3	3	3	3	3	3	3	3	24
3	3	3	3	3	3	3	4	25
3	3	3	3	3	3	2	5	25
3	3	2	5	2	3	3	4	25
3	3	3	3	3	3	4	3	25
5	4	3	5	4	3	3	5	32
5	3	5	5	5	3	5	5	36
3	5	3	3	3	3	3	5	28
4	4	4	3	2	4	3	4	28
3	5	3	4	3	3	5	5	31
4	4	4	5	5	4	5	5	36
2	5	2	4	2	3	5	5	28
3	5	3	4	3	3	5	5	31
3	3	3	3	3	3	3	4	25
3	4	3	4	3	3	3	5	28
2	4	3	2	2	4	3	2	22
3	2	2	2	2	3	3	2	19
4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	3	4	4	3	4	5	31
3	3	3	3	2	2	3	4	23

Data Tabulasi Y (Behaviour)

Behaviour Y				Total
Y1	Y2	Y3	Y4	Y
2	1	1	1	5
3	3	3	3	12
2	2	2	1	7
3	3	3	3	12
3	4	4	3	14
4	4	3	3	14
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
1	1	3	1	6
1	1	1	1	4
3	3	3	3	12
2	2	2	2	8
2	2	2	1	7
2	2	4	1	9
2	1	2	1	6
3	3	3	4	13
3	3	5	3	14
2	2	2	1	7
2	3	3	3	11
2	2	3	1	8
4	4	5	4	17
4	4	5	1	14
1	1	3	1	6
3	4	4	4	15
1	1	1	1	4
3	3	3	3	12
2	3	4	3	12
4	4	4	4	16
1	1	1	1	4
3	3	3	3	12

Lampiran 3 PRODUCT MOMENT

Correlations

	Item _1	Item _2	Item _3	Item _4	item _5	item _6	item _7	item _8	item _9	item _10	item _11	item _12	item _13	item _14	Item _15	item _16	item _17	item _18	VAR00 001	Valid/ Tidak	
Item _1	Pearson Correlation	1	.397*	.176	.167	.362*	.338	.151	.175	-.030	.355	.133	-.102	.263	.351	-.156	-.185	.180	-.175	.295	Tidak Valid
	Sig. (2-tailed)		.030	.352	.377	.049	.068	.425	.354	.875	.054	.482	.591	.160	.057	.411	.328	.342	.355	.113	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Item _2	Pearson Correlation	.397*	1	.436*	.617*	.098	.193	.468*	.284	.371*	.464*	.375*	.094	.281	.321	.000	-.147	.097	-.073	.463*	Valid
	Sig. (2-tailed)	.030		.016	.000	.606	.308	.009	.128	.044	.010	.041	.623	.133	.084	1.000	.437	.609	.702	.010	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Item _3	Pearson Correlation	.176	.436*	1	.701*	.654*	.308	.361*	.331	.429*	.407*	.600*	.112	.598*	.303	.391*	.381*	.466*	.400*	.831**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.352	.016		.000	.000	.098	.050	.074	.018	.026	.000	.555	.000	.103	.033	.038	.009	.029	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Item _4	Pearson Correlation	.167	.617*	.701*	1	.368*	.156	.485*	.204	.397*	.577*	.570*	.431*	.417*	.379*	.169	.113	.230	.094	.667**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.377	.000	.000		.045	.411	.007	.280	.030	.001	.001	.018	.022	.039	.372	.554	.221	.620	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _5	Pearson Correlation	.362*	.098	.654*	.368*	1	.261	.205	.074	.141	.286	.369*	-.025	.648*	.198	.208	.181	.312	.178	.567**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.049	.606	.000	.045		.163	.277	.696	.457	.126	.045	.895	.000	.295	.269	.339	.093	.348	.001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _6	Pearson Correlation	.338	.193	.308	.156	.261	1	.242	.244	.450*	.288	.416*	.084	.366*	.490*	.105	.011	.004	.041	.484**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.068	.308	.098	.411	.163		.198	.193	.013	.123	.022	.659	.047	.006	.582	.954	.985	.831	.007	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _7	Pearson Correlation	.151	.468*	.361*	.485*	.205	.242	1	-.211	.556*	.648*	.675*	.316	-.022	.297	-.046	-.078	-.020	.195	.466**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.425	.009	.050	.007	.277	.198		.263	.001	.000	.000	.089	.908	.111	.811	.683	.915	.302	.009	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _8	Pearson Correlation	.175	.284	.331	.204	.074	.244	-.211	1	.106	.111	.043	-.040	.441*	.382*	.073	.071	.197	-.095	.355	Valid
	Sig. (2-tailed)	.354	.128	.074	.280	.696	.193	.263		.579	.561	.823	.834	.015	.037	.701	.710	.298	.618	.054	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _9	Pearson Correlation	.030	.371*	.429*	.397*	.141	.450*	.556*	.106	1	.265	.647*	.329	.267	.218	.146	.118	.103	.293	.556**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.875	.044	.018	.030	.457	.013	.001	.579		.158	.000	.076	.154	.247	.442	.534	.589	.116	.001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _10	Pearson Correlation	.355	.464*	.407*	.577*	.286	.288	.648*	.111	.265	1	.568*	.208	.255	.629*	.021	-.071	.203	-.089	.570**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.054	.010	.026	.001	.126	.123	.000	.561	.158		.001	.270	.174	.000	.912	.710	.283	.639	.001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _11	Pearson Correlation	.133	.375*	.600*	.570*	.369*	.416*	.675*	.043	.647*	.568*	1	.271	.368*	.377*	.276	.156	.113	.298	.708**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.482	.041	.000	.001	.045	.022	.000	.823	.000	.001		.148	.046	.040	.140	.410	.552	.109	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _12	Pearson Correlation	.102	.094	.112	.431*	-.025	.084	.316	-.040	.329	.208	.271	1	.014	-.083	.165	.169	.072	.139	.280	Tidak Valid
	Sig. (2-tailed)	.591	.623	.555	.018	.895	.659	.089	.834	.076	.270	.148		.942	.664	.382	.371	.704	.462	.134	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _13	Pearson Correlation	.263	.281	.598*	.417*	.648*	.366*	-.022	.441*	.267	.255	.368*	.014	1	.269	.340	.198	.366*	.053	.633**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.160	.133	.000	.022	.000	.047	.908	.015	.154	.174	.046	.942		.151	.066	.295	.047	.781	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _14	Pearson Correlation	.351	.321	.303	.379*	.198	.490*	.297	.382*	.218	.629*	.377*	-.083	.269	1	-.103	-.108	.008	-.230	.439*	Valid
	Sig. (2-tailed)	.057	.084	.103	.039	.295	.006	.111	.037	.247	.000	.040	.664	.151		.588	.570	.966	.222	.015	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _15	Pearson Correlation	.156	.000	.391*	.169	.208	.105	-.046	.073	.146	.021	.276	.165	.340	-.103	1	.914*	.687*	.737*	.605**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.411	1.000	.033	.372	.269	.582	.811	.701	.442	.912	.140	.382	.066	.588		.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _16	Pearson Correlation	.185	-.147	.381*	.113	.181	.011	-.078	.071	.118	-.071	.156	.169	.198	-.108	.914**	1	.770*	.818*	.557**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.328	.437	.038	.554	.339	.954	.683	.710	.534	.710	.410	.371	.295	.570	.000		.000	.000	.001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _17	Pearson Correlation	.180	.097	.466*	.230	.312	.004	-.020	.197	.103	.203	.113	.072	.366*	.008	.687**	.770*	1	.576*	.635**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.342	.609	.009	.221	.093	.985	.915	.298	.589	.283	.552	.704	.047	.966	.000	.000		.001	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
item _18	Pearson Correlation	.175	-.073	.400*	.094	.178	.041	.195	-.095	.293	-.089	.298	.139	.053	-.230	.737**	.818*	.576*	1	.520**	Valid
	Sig. (2-tailed)	.355	.702	.029	.620	.348	.831	.302	.618	.116	.639	.109	.462	.781	.222	.000	.000	.001		.003	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
VAR 0000 1	Pearson Correlation	.295	.463*	.831*	.667*	.567*	.484*	.466*	.355	.556*	.570*	.708*	.280	.633*	.439*	.605**	.557*	.635*	.520*	1	
	Sig. (2-tailed)	.113	.010	.000	.000	.001	.007	.009	.054	.001	.001	.000	.134	.000	.015	.000	.001	.000	.003		
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Angket valid karena hanya terjadi dua responden yang tidak valid

R Hitung > r Table = VAlid

R hitung < R table = Tidka valid

R table 0,3494

Cronbach's Alpha	N of Items
.850	18

Angket realibilitas atau konsisten karena nilai alpha 0,850 > r table 0,3494

Hasil pengujian Validitas dan Reabilitas

➤ Validitas

Berdasarkan data di atas diketahui angka r hitung

1. Item 1 sebesar 295
2. Item 2 sebesar 463
3. Item 3 sebesar 831
4. Item 4 sebesar 667
5. Item 5 sebesar 567
6. Item 6 sebesar 484
7. Item 7 sebesar 466
8. Item 8 sebesar 355
9. Item 9 sebesar 566
10. Item 10 sebesar 570
11. Item 11 sebesar 708
12. Item 12 sebesar 280
13. Item 13 sebesar 633
14. Item 14 sebesar 439
15. Item 15 sebesar 605
16. Item 16 sebesar 557
17. Item 17 sebesar 635

18. Item 18 sebesar 520

Hasil tersebut menunjukkan bahwa item no 1 dan 12 tidak valid (0,295 dan 0,280) karena angkanya lebih kecil dari r tabel (0,3). Sedangkan item 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18 adalah valid karena nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,3)

➤ Reabilitas

Berdasarkan hasil pengujian reabilitas di atas, diketahui angka cronbach alpha adalah sebesar 0,850. Jadi angka tersebut lebih besar dari nilai r tabel 0,3. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa instrumen penelitian yang digunakan untuk mengukur variabel dikatakan reliabel.

Nonparametric Correlations

			Correlations		
			Behavior Belief	Normative Belief	Behavior
Kendall's tau_b	Behavior Belief	Correlation Coefficient	1.000	.659**	.173
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.215
		N	30	30	30
	Normative Belief	Correlation Coefficient	.659**	1.000	.127
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.361
		N	30	30	30
	Behavior	Correlation Coefficient	.173	.127	1.000
		Sig. (2-tailed)	.215	.361	.
		N	30	30	30
Spearman's rho	Behavior Belief	Correlation Coefficient	1.000	.791**	.236
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.210
		N	30	30	30
	Normative Belief	Correlation Coefficient	.791**	1.000	.182
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.335
		N	30	30	30
	Behavior	Correlation Coefficient	.236	.182	1.000
		Sig. (2-tailed)	.210	.335	.
		N	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 4
Dokumentasi

