

**PENGARUH BUDAYA, HUBUNGAN SOSIAL, DAN KEPRIBADIAN  
MASYARAKAT TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MENABUNG DI BANK SYARIAH  
(STUDI KASUS PADA MASYARAKAT DI KECAMATAN MEDAN  
PERJUANGAN)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada  
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

**Adek Irma Suryani Pane**

**NPM : 1601270019**



**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**

**PENGARUH BUDAYA, HUBUNGAN SOSIAL, DAN KEPERIBADIAN  
MASYARAKAT TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MENABUNG DI BANK SYARIAH  
(STUDI KASUS PADA MASYARAKAT DI KECAMATAN MEDAN  
PERJUANGAN)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada  
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

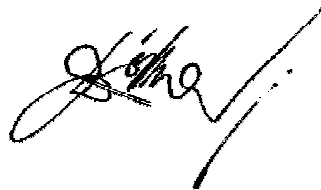
Adek Irma Suryani Pane

NPM : 1601270019

**PROGRAM STUDI: PERBANKAN SYARIAH**

**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**PEMBIMBING**



**DODY FIRMAN, SE.MM**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2020**

## *PERSEMBAHAN*

*Karya Ilmiah Ini Kupersembahkan Kepada Keluargaku*

*Ayahanda Chairuddin Pane  
Ibunda Nur Halimah Hasibuan*

*Adinda Nurhadijah Pane  
Kakanda Abdullah Rahmad Pane  
Adinda Nur Hasani Pane  
Adinda Sepri Yanna Yulita Sari Pane  
Adinda Suci Maharani Pane*

*Tak lekang selalu memberikan doa kesuksesan dan keberhasilan bagi diriku*

*Moto :*

*Sukses adalah perjalanan bukan tujuan  
Tidak penting seberapa lambat melaju, selagi tidak berhenti untuk  
berusaha.*

## PERNYATAAN ORISINALITAS

saya yang bertanda tangan dibawah ini:


Nama : Adek Irma Suryani Pane  
NPM : 1601270019  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)  
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul: **Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Masyarakat Medan Perjuangan)** merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarism, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 05 Agustus 2020



  
Adek Irma Suryani Pane

NPM: 1601270019

**PERSETUJUAN**

**Skripsi Berjudul**

**Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial Dan Kepribadian  
Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di  
Bank Syariah (Studi Kasus Di Masyarakat Medan Perjuangan)**

**Oleh:**

**Adek Irma Suryani Pane**

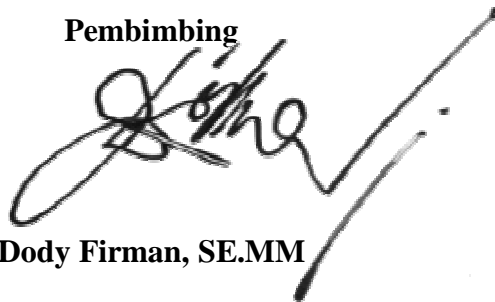
**NPM: 1601270019**

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah  
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan  
dalam ujian skripsi*

**U M S U**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**Medan, 05 Agustus 2020**

**Pembimbing**



**Dody Firman, SE.MM**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**

Medan 05 Agustus 2020

Nomor : Istimewa  
Hal : Skripsian Adek Irma Suryani Pane  
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU

Di  
Medan

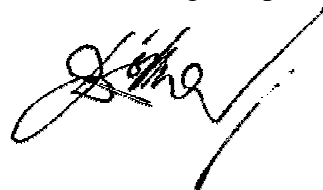
*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa. Adek Irma Suryani Pane yang berjudul **Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kecamatan Medan Perjuangan)**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat gelar sarjana strata satu (S1) perbankan syariah pada fakultas agama islam umsu.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Pembimbing Skripsi



**Dody Firman, SE.MM**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Dasar penyelenggaraan studi ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi ini disusun oleh :

**Nama Mahasiswa** : Adek Irma Suryani Pane  
**Npm** : 1601270019  
**Program Studi** : Perbankan Syariah  
**Judul Skripsi** : Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung (Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kecamatan Medan Perjuangan).

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 05 Agustus 2020

Pembimbing Skripsi

Dody Firman, SE, MM

Disetujui Oleh

Diketahui/Disetujui  
Dekan  
Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/Disetujui  
Ketua Program  
Studi Perbankan Syariah

Selamat Pohan, S.Ag, MA



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

دائمًا نلتزم بأعلى معايير الأمانة  
Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan dalam ujian skripsi oleh:

**Nama Mahasiswa** : Adek Irma Suryani Pane  
**Npm** : 1601270019  
**Program Studi** : Perbankan Syariah  
**Judul Skripsi** : Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung (Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kecamatan Medan Perjuangan).

Medan, 05 Agustus 2020

Pembimbing Skripsi

Dody Firman SE,MM

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Disetujui Oleh

Diketahui/Disetujui  
Dekan  
Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/Disetujui  
Ketua Program  
Studi Perbankan Syariah

Selamat Pohan, S.Ag, MA



**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN KEPUTUSAN BERSAMA  
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN  
KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA**

**Nomor : 158 th. 1987**

**Nomor : 0543bJU/1987**

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

**1. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

<b>Huruf Arab</b>	<b>Nama</b>	<b>Huruf Latin</b>	<b>Nama</b>
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	□	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	Ha	□	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)

ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syim	Sy	esdan ye
ص	Sad	□	es (dengan titik di bawah)
ض	□ad	□	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	□	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	□	zet (dengan titik di bawah )
ع	$\frac{3}{4}$ Ain	,	Komater balik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Waw	W	we
ه	Ha	H	ha
ء	Hamzah	$\frac{3}{4}$	apostrof
ي	Ya	Y	ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

### a. Vokal Tunggal

vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	fatāh	A	a
اِ	Kasrah	I	i
اُ —	āammah	U	u

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
اِي	fatāh dan ya	Ai	a dan i
اُو	fatāh dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- kataba: كتب
- fa'ala: فعل
- kaifa: كيف

### c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ	fatāh dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
اِ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
اُ —	āammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ : قال ramā : مار qāla : قيل

#### d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) *Ta marbūtah* hidup

ta marbūtah yang hidup atau mendapat ◻arkat *fat◻ah*, *kasrah* dan «*ammah*, transliterasinya (t).

2) *Ta marbūtah* mati

*Ta marbūtah* yang mati mendapat harkat *sukun*, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- *Raudah al-afal-raudatul afal*

لروضه الاطفا

- *Al-madinah al-munawaroh*

المدينه المنوره

◻al◻ah:

طلحه

#### e. Syaddah (tasydid)

*Syaddah* atau *tasydid* yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, dalam transliterasi ini tanda *tasydid* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

- rabbanā : ربنا

- nazzala : نزل

- al-birr : البير
- al-hajj : الحج
- nu'ima : نعم

**f. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: الرجل
- as-sayyidatu: السيدة
- asy-syamsu: الشمس
- al-qalamu: القلم
- al-jalalu: الجلال

**g. hamzah**

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- *ta'khuzūna*: تاخذون
- *an-nau'*: النوع
- *syai'un*: شيء
- *inna*: ان
- *umirtu*: امرت
- *akala*: اكل

#### **h. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

#### **i. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillasūl
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallażibibakkatamubarkan
- Syahru Ramadan al-laż<sup>3</sup>unzilafihi al-Qur'anu
- SyahruRamadanal-lażiunzilafihil-Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- Na□runminallahi wafat□unqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

**j. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu *tajwid*.

## **ABSTRAK**

### **Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Dalam Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat Kecamatan Medan Perjuangan)**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh budaya, hubungan sosial dan kepribadian masyarakat dalam pengambilan keputusan menabung di bank syariah. Dalam penelitian ini di ambil sampel sebanyak 100 responden kepada masyarakat di kecamatan medan perjuangan, pengguna jasa bank syariah. Pengambilan sampel ini dilakukan dengan cara *convenience sampling* yaitu penyebaran kuesioner pada populasi masyarakat medan perjuangan. Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisis regresi, dengan metode uji F dan uji T. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel budaya, hubungan sosial, dan kepribadian, berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah. Variabel kepribadian memiliki pengaruh yang paling dominan.

**Kata Kunci** : Budaya, Hubungan Sosial, Kepribadian, Analisis Regresi.



## **ABSTRACT**

### ***The Influence Of Culture. Social Relations And People's Personalities On Decision Making To Save In Islamic Banks. (Case Study In the Community of medan perjuangan District)***

*This study aims to determine the influence of culture, social relations and people personalities in making decisions about saving in Islamic banks. In this study a sample of 100 respondents was taken to the community in the battlefield district, users of Islamic banking services. Sampling was carried out by means of convenience sampling namely distributing questionnaires to the population of the battlefield community. The analysis model used in this research is a regression analysis model, with the F test method and T test. The results show that the variabel of culture, sosial relation, and personality have a significant effect on decision making on saving in islamic banks. The personality variable have the most dominant influence*

**Keyword** : Culture, Social Relations, Personality, Regression Analysis

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang masih memberikan nikmat kesehatan dan keselamatan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi dengan judul “Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kecamatan Medan Perjuangan)”.

Shalawat berangkaikan salam kepada nabi Muhammad SAW, yang telah membawahkan risalah kepada umat manusia dan membawa dari alam jahiliyah menuju alam dengan ilmu pengetahuan dan sampai sekarang masih dapat kita rasakan bersama.

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan sarjana satu (S1) Prodi Perbankan Syariah di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari sepenuhnya telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu dan tenaganya. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Ayahanda Chairuddin Pane Dan Ibunda Tercinta Nur Halimah Hasibuan, Dan Tersayang Nur Hadijah Pane, Rachmat Abdullah Pane, Nur Hasani Pane, Sepri Yanna Yulita Sari Pane, Suci Maharani Pane, yang tidak hentinya memberikan dukungan dan doa restu yang sangat mempengaruhi dalam kehidupan penulis.
2. Bapak Dr. Agussani M.A.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA, selaku dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Bapak Zailani S.Pd.I, MA, selaku wakil dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Munawir Pasaribu S.Pd.I, MA, selaku wakil dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan S.Ag, MA selaku ketua program studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Dody Firman SE,MM selaku Dosen Pembimbing yang banyak membantu dan memberikan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Seluruh Staf Dosen Pengajar Dan Biro Akademik Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Kepada sahabat yang penulis sayangi Awal Saputra Hasibuan, Dwi Charnina Tarigan, Yuhelmi, Erviana Kusuma, Nabila Utari Siregar dan seluruh mahasiswa kelas A Perbankan Syariah yang ikut membantu dan memberikan support kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Akhirnya penulis berharap semoga pengalaman dan pengetahuan yang penulis peroleh selama menulis skripsi ini bisa berguna dan bermanfaat bagi semua.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Medan, 05 Agustus 2020

Penulis

**Adek Irma Suryani Pane**

**16012270019**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	7
E. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORETIS .....</b>	<b>10</b>
A. Deskripsi Teori.....	10
1. Budaya .....	10
2. Hubungan Sosial.....	12
3. Kepribadian .....	13
4. Minat .....	14
a. Pengertian Minat.....	14
b. Minat Konsumen .....	15
5. Keputusan Menjadi Nasabah .....	16
a. Pengertian Keputusan .....	16
b. Proses Pengambilan Keputusan.....	17
c. Hubungan Perilaku Konsumen dengan Keputusan .....	18
6. Menabung Dalam Perspektif Islam .....	19
7. Perbankan Syariah.....	20
a. Pengertian Perbankan Syariah.....	20
b. Landasan Hukum Bank Syariah .....	20
c. Produk Penghimpun Dana.....	21
B. Penelitian Terdahulu.....	23

C. Kerangka Pemikiran .....	24
D. Hipotesis .....	25
<b>BAB III : METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
A. Jenis Penelitian .....	26
B. Tempat Dan Waktu Penelitian .....	26
C. Populasi Dan Sampel.....	27
D. Variabel Penelitian .....	28
E. Defenisi Operasional Variabel .....	29
F. Teknik Pengumpulan Data.....	29
G. Instrumen Penelitian .....	30
H. Teknik Analisis Data .....	31
1. Uji Validitas .....	32
2. Uji Realibilitas .....	32
3. Uji Asumsi Klasik .....	33
4. Uji Regresi Linear Berganda .....	34
5. Uji Koefisien Derteminasi .....	34
6. Pengujian Hipotesis.....	35
7. Uji Parsial .....	35
8. Uji Simultan.....	35
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHSAN .....</b>	<b>36</b>
A. Hasil Penelitian .....	36
1. Sejarah .....	37
2. Visi Dan Misi.....	37
B. Uji Insrumen Angket .....	38
1. Uji Validitas .....	38
2. Uji Realibilitas .....	39
C. Deskriptif Responden .....	40
D. Deskripsi Variabel Penelitian.....	42
1. Distribusi Jawaban Variabel Budaya .....	42
2. Distribusi Jawaban Variabel Hubungan Sosial.....	46
3. Distribusi Jawaban Variabel Kepribadian .....	51
4. Distribusi Jawaban Variabel Menabung.....	55

E. Analisi Data.....	59
1. Uji Asumsi Klasik .....	60
F. Regresi Linear Berganda .....	62
1. Hasil Regresi Linear Berganda .....	63
2. Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian.....	64
G. Hasil Pembahasan.....	65
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>67</b>
Kesimpulan .....	67
Saran .....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 .....	4
Tabel 2.1 .....	23
Tabel 3.1 .....	27
Tabel 3.2 .....	30
Tabel 3.3 .....	31
Tabel 3.4 .....	31
Tabel 4.1 .....	38
Tabel 4.2 .....	40
Tabel 4.3 .....	40
Tabel 4.4 .....	41
Tabel 4.5 .....	41
Tabel 4.6 .....	42
Tabel 4.7 .....	42
Tabel 4.8 .....	43
Tabel 4.9 .....	43
Tabel 4.10 .....	44
Tabel 4.11 .....	45
Tabel 4.12 .....	45
Tabel 4.13 .....	46
Tabel 4.14 .....	47
Tabel 4.15 .....	47
Tabel 4.16 .....	48
Tabel 4.17 .....	49
Tabel 4.18 .....	49
Tabel 4.19 .....	50
Tabel 4.20 .....	50
Tabel 4.21 .....	51
Tabel 4.22 .....	51
Tabel 4.23 .....	52
Tabel 4.24 .....	53

Tabel 4.25 .....	53
Tabel 4.26 .....	54
Tabel 4.27 .....	54
Tabel 4.28 .....	55
1Tabel 4.29 .....	56
Tabel 4.30 .....	56
Tabel 4.31 .....	57
Tabel 4.32 .....	57
Tabel 4.33 .....	58
Tabel 4.34 .....	58
Tabel 4.35 .....	59
Tabel 4.36 .....	61
Tabel 4.37 .....	63
Tabel 4.38 .....	64
Tabel 4.39 .....	64



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.....	17
Gambar 2.2.....	25
Gambar 4.1.....	60
Gambar 4.2.....	62

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Menabung adalah menyisihkan sebagian uang yang dimiliki untuk disimpan dan salah satu cara dalam mengelola keuangan untuk mencapai keinginan. Adapun tujuan menabung adalah menghemat pengeluaran agar tidak boros, mengatur keuangan dengan baik, dan merencanakan serta mempersiapkan untuk masa depan. Menabung juga memiliki banyak manfaat yaitu mengajarkan hidup agar lebih hemat, memiliki cadangan keuangan dalam keadaan mendesak, dan investas jangka panjang.<sup>1</sup>

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan.<sup>2</sup> Menabung bisa dilakukan oleh siapapun, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, maupun tua. Aktivitas menabung sudah di kenal sejak dulu. Bahkan anak-anak selalu diajarkan untuk menabung ketika masih berada di taman kanak-kanak (TK). Hal tersebut dapat menjadi tanda bahwa menabung merupakan salah satu budaya Indonesia. Tetapi budaya menabung di Indonesia sangat rendah, karena kecenderungan masyarakat yang konsumtif mengakibatkan kegiatan menabung sulit untuk dilakukan.

Wimboh santoso, Ketua Dewan Komisioner OJK, mengatakan bahwa budaya menabung di Indonesia terbilang rendah, rata-rata rasio tabungan rumah tangga Indonesia terhadap total pendapatan juga rendah, yakni hanya sebesar 8,5 persen. Wimboh menyebutkan, rumah tangga yang memiliki pendapatan paling rendah hanya mempunyai rasio tabungan sebesar 5,2 persen. Sedangkan rumah tangga yang berpendapatan paling tinggi memiliki rasio sebesar 12,6 persen.

Rasio Saving to GDP Indonesia pun masih sangat rendah yaitu sekitar 31 persen. Rendahnya rasio tersebut. membuktikan bahwa menabung bukan menjadi

---

<sup>1</sup>Parta Ibeng, “pengertian menabung, macam, tujuan dan manfaat menabung”.<https://Pendidikan.Co.Id/Pengertian-Menabung-Macam-Tujuan-DanManfaat/#:~:Text=Menabung%20adalah%20menyisihkan%20sebagian%20uang,Dari%20kata%20dasar%20yakni%20tabung.> ( Diakses Pada Tanggal 5 Maret 2020)

<sup>2</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah* (Jakarta: Gema Insani, 2001), Hlm 153

pilihan yang menarik bagi masyarakat saat Ini. Sebagai gambaran rendahnya budaya menabung ini ditunjukkan dengan menurunnya *Marginal Propensity To Save* (MPS/ keinginan untuk menabung). Rendahnya budaya menabung disebabkan oleh kepribadian masyarakat masing-masing yaitu : pribadi yang tidak sabar, pribadi yang gelisah, pribadi yang penakut, dan gaya hidup yang terlalu tinggi.

Sesuai data dari ojk bahwa pada tahun 2017 jumlah nasabah di bank syariah sekitar 15 juta sedangkan di bank konvensional sekitar 80 juta atau baru sekitar 18,75% jumlah nasabah bank syariah dari total nasabah bank secara maksimal. salah satu penyebab rendahnya market share bank syariah adalah masih kurangnya sosialisasi mengenai perbankan syariah menyebabkan masyarakat kurang memahami tentang perbankan syariah sehingga masyarakat lebih mengenal perbankan konvensional dibanding bank syariah. Selain itu Departemen perbankan syariah otoritas jasa keuangan (OJK) Ahmad Bukhori mengungkapkan, rendahnya nasabah bank syariah terjadi karena banyaknya masyarakat yang beranggapan bahwa bank syariah belum selengkap, semodren dan sebagus bank konvensional. Baik dalam layanan maupun produk.<sup>3</sup>

Maka perlu dilakukan sosialisasi yang masif untuk menghancurkan paradigma para masyarakat, agar tertanam budaya menabung. Potensi dana masyarakat yang bisa dimobilisasi cukup besar yaitu, dari pelajar dan mahasiswa. Pemerintah bersama OJK mendorong program-program inklusi keuangan, diantaranya melalui gerakan pembukaan rekening bagi pelajar, gerakan menabung, dan peningkatan literasi keuangan. Program tersebut untuk menciptakan budaya menabung bagi masyarakat

sesuatu yang tidak bisa dipungkiri bahwa seorang nasabah merupakan makhluk sosial, yaitu makhluk yang hidup bersama dengan individu atau kelompok lain dan ber-intraksi dengan sesamanya. individu-individu di sekelilingnya itulah yang disebut dengan lingkungan sosial nasabah. nasabah saling ber-intraksi satu dengan yang lainnya, saling mempengaruhi dalam membentuk perilaku, kebiasaan, sikap,

---

<sup>3</sup>[Http://Eprints.Unm.Ac.Id/15007/1/%28IRNAWATI%20INDI%29%20JURNAL.Pdf](http://Eprints.Unm.Ac.Id/15007/1/%28IRNAWATI%20INDI%29%20JURNAL.Pdf) .  
Di Akses Pada Tanggal 17 Maret 2020

kepercayaan, dan nilai-nilai yang dianggap penting.<sup>4</sup> Perilaku nasabah di pengaruhi oleh beberapa faktor seperti faktor kebudayaan, sosial dan kepribadian.

Faktor budaya mempengaruhi perilaku nasabah dalam menabung di bank berdasarkan lingkungan masyarakat dan memiliki pengaruh yang paling luas untuk mempengaruhi perilaku konsumen. Kebudayaan merupakan suatu hal yang kompleks yang meliputi ilmu pengetahuan, kepercayaan, seni, moral, adat, kebiasaan dan norma-norma yang berlaku di masyarakat.<sup>5</sup> Kebudayaan dalam masyarakat tidaklah muncul dan berkembang begitu saja, namun budaya tersebut dikuasai oleh anggota masyarakat melalui proses pembelajaran. Budaya akan mempengaruhi cara berpikir dan bagaimana anggota masyarakat mengambil keputusan.

Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan didalam status atau penghargaan komunitas yang secara terus menerus bersosialisasi di antara mereka sendiri, baik secara formal dan informal.<sup>6</sup> Dimana faktor sosial bisa di pengaruhi oleh kelompok acuan, keluarga, peran dan status. Faktor ini bisa berwujud keinginan, kekaguman dan juga perilaku meniru. Umumnya seseorang akan mengikuti perilaku lingkungan, termasuk dalam pengambilan keputusan menabung.

Faktor kepribadian merupakan cara mengumpulkan dan mengelompokkan kekonsistenan reaksi seorang individu terhadap situasi yang sedang terjadi.<sup>7</sup> Kepribadian dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya. Keputusan menabung juga di pengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik tersebut meliputi : usia dan tahap dalam siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta nilai dan gaya hidup. Faktor pribadi termasuk watak dasar seseorang terutama karakteristik dominan mereka.

---

<sup>4</sup>Roni Andespa, "Faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di bank syariah". <https://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/almasraf/article/view/90>, diakses pada tanggal 20 maret 2020

<sup>5</sup>Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung, PT Remaja Rosdakarya, 2005) Hlm. 39

<sup>6</sup>Charles W. Lamb, Joseph F. Hair, Carl Mcdaniel. *Pemasaran*, (Jakarta, Salemba Empat, 2001) Hlm. 210

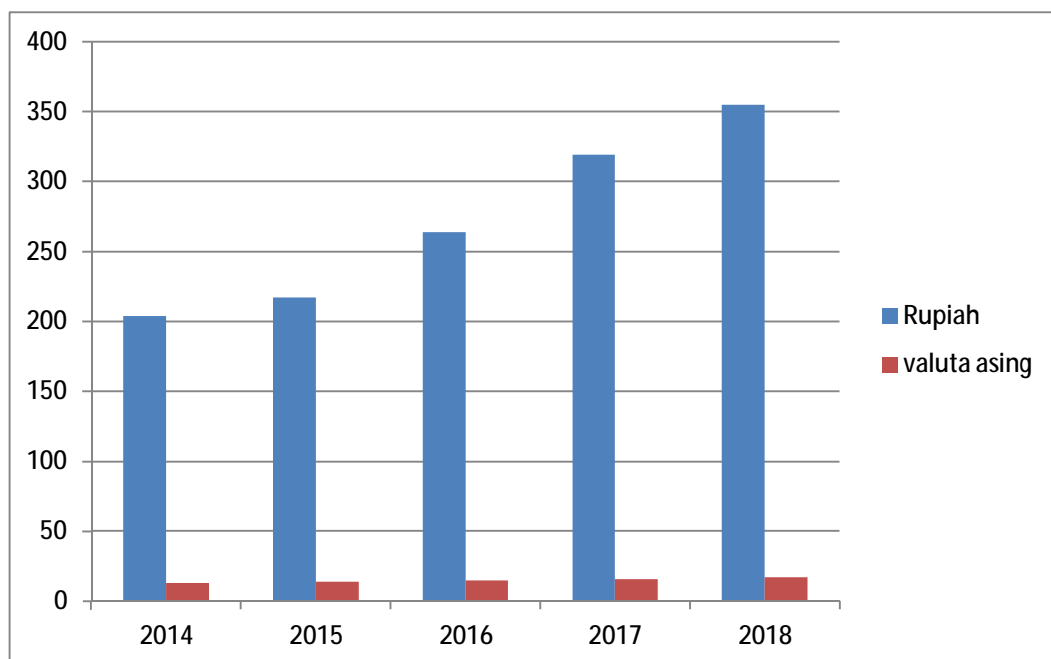
<sup>7</sup>Ibid., Hlm 221

**Table 1.1**  
**Perkembangan dana pihak ketiga perbankan syariah**  
**Tahun 2014-2018**

Sumber :Badan Pusat Statistik (BPS)

<b>Dana pihak ketiga</b>	<b>2014 (triliun)</b>	<b>2015 (triliun)</b>	<b>2016 (triliun)</b>	<b>2017 (triliun)</b>	<b>2018 (triliun)</b>
Uang Rupiah	204,4	217	264,4	319	355,3
Valuta asing	13,5	14,2	15	15,9	16,5

**Grafik 1.1**



Dana Pihak Ketiga (DPK) Perbankan Syariah Indonesia telah mengalami pertumbuhan 70,67% menjadi Rp 371,83 triliun pada akhir 2018 dibanding posisi 2014. Jumlah tersebut terdiri atas mata uang rupiah Rp 355,32 triliun dan valuta asing (valas) Rp 16, 51 triliun. Pengumpulan dana perbankan syariah terbesar dalam bentuk deposit mudharabah, yaitu mencapai 213,79 triliun atau lebih dari

separuh dari total DPK. Terbesar kedua berasal dari tabungan mudharabah, yakni mencapai Rp 114,44 triliun atau 30,78% dari total DPK. Sepanjang tahun lalu, DPK perbankan syariah mengalami pertumbuhan 11,03% dari posisi akhir tahun sebelumnya. Untuk deposito mudharabah tumbuh 8,97% tabungan mudharabah meningkat 16,18% dan giro wadiah naik 8,48% menjadi Rp 43,6 triliun.

Dana Pihak Ketiga adalah dana yang dihimpun dari masyarakat, dalam arti masyarakat sebagai individu, perusahaan, pemerintah, rumah tangga, koperasi, yayasan, dan lain lain baik dalam mata uang rupiah maupun dalam valuta asing.<sup>8</sup> Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan penghimpunan dana masyarakat baik berskala kecil, maupun besar dengan masa investasi yang memadai.<sup>9</sup> Masalah utama bank adalah dana, tanpa dana yang cukup bank tidak akan berfungsi sebagaimana mestinya. Penghimpun dana pada bank dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito.

Provinsi Sumatera utara memiliki Bank Umum Syariah sebanyak 25 kantor cabang, 51 kantor cabang pembantu dan 4 kantor kas, yang tercatat di OJK. Hal ini dapat mempengaruhi rendahnya minat masyarakat dalam bank syariah. Sedikit nya persebaran kantor cabang bank syariah di kalangan masyarakat sehingga dapat mempengaruhi pelayanan masyarakat yang akan menggunakan bank syariah. Bagi lembaga perbankan, nasabah ibarat nafas yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan usaha suatu bank. Oleh karena itu, bank harus dapat mencari nasabah sebanyak-banyaknya agar dana yang terkumpul dari nasabah tersebut dapat di putar oleh bank yang nantinya disalurkan kembali kepada masyarakat

Medan perjuangan adalah salah satu dari 21 kecamatan di kota medan. Kecamatan medan perjuangan merupakan kecamatan termuda berasal dari pemekaran kecamatan medan timur dan dibentuk berdasarkan peraturan pemerintah nomor 35 tahun1992 tanggal 13 juli 1992 dan diresmikan oleh gubernur sumatera utara pada tanggal 2 september 1992 dengan 9 kelurahan dan

---

<sup>8</sup>Veitzhal Rivai, Et Al., *Bank And Finansial Institution Management: Conventional & Sharia System* (Jakarta: Rajawali Pers, 2007), Hlm 413.

<sup>9</sup>Teti Rahmawati, “Analisis Perbandingan Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah Sebelum Dan Sesudah Penerapan Kebijakan Office Chanelling”, *Jurnal Riset Keuangan Dan Akuntansi*, Vol. 1 No. 2 (2015), Hlm 76.

123 lingkungan. Pada tahun 2005 terjadi pemekaran lingkungan menjadi 128 lingkungan. Kecamatan medan perjuangan mempunyai luas sekitar 4,36 km<sup>2</sup>.

Kecamatan medan perjuangan dihuni oleh 96.848 orang penduduk. Sebagian besar penduduk di kecamatan ini adalah suku-suku pendatang seperti batak, tionghoa, aceh, dan jawa sedangkan suku aslinya adalah suku melayu deli 40% aja. Sebagian besar masyarakat banyak yang bekerja sebagai wirausaha baik berdagang diruko maupun dipasar. Hal ini menuntut masyarakat untuk memilih jasa perbankan yang cocok melaksanakan sirkulasi dana yang ada, baik perorangan maupun organisasi. salah satu faktor yang paling mendasar didalam masyarakat terhadap minat menabung yakni faktor pendapatan. Banyak masyarakat yang memiliki tingkat pendapatan yang berbeda-beda sehingga minat menabung individu juga berbeda-beda.

Tidak bisa dipungkiri lagi bahwa kita hidup di era yang banyak gaya hidup. Bisa diamatin dari kecenderungan pola hidup, aktivitas, kebiasaan, serta minat masyarakat yang berubah-ubah. Hal ini menjadikan kebutuhan sekunder dan tersier sangat di prioritaskan karena membuat masyarakat menjadi konsumtif. Perilaku masyarakat yang konsumtif mereka perlu menabung agar bisa memenuhi kebutuhan di masa depan. Berdasarkan uraian permasalahan di atas penulis tertarik memutuskan untuk mengambil judul “ **Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah**”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang masalah yang terdapat di atas, maka Identifikasi permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Budaya masyarakat yang konsumtif mengakibatkan sulitnya untuk menabung.
2. Akibat hubungan sosial dilingkungan masyarakat, dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dalam menabung di bank syariah.
3. Kurangnya kepercayaan masyarakat untuk menabung di perbankan syariah.
4. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang menabung di bank syariah.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah ada pengaruh kurangnya pemahaman masyarakat tentang bank syariah?
2. Apakah ada pengaruh akibat kurangnya sosialisasi ke masyarakat tentang bank syariah?
3. Apakah ada pengaruh kurang kepercayaan masyarakat untuk menabung terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah?
4. Apakah ada pengaruh budaya, hubungan sosial, dan kepribadian terhadap pengambilan keputusan masyarakat kecamatan medan perjuangan dalam menabung di bank syariah?

### **D. Tujuan Penelitian**

1. Tujuan Penelitian
  - a. Untuk mengetahui pengaruh budaya terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah.
  - b. Untuk mengetahui pengaruh hubungan sosial terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah.
  - c. Untuk mengetahui pengaruh kepribadian masyarakat terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah.
  - d. Untuk mengetahui pengaruh budaya, hubungan sosial dan kepribadian terhadap pengambilan keputusan masyarakat kecamatan medan perjuangan menabung di bank syariah.

### **E. Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat Penelitian**

Secara praktis penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut:

- a. Bagi penulis
  - 1) Sebagai persyaratan guna menyelesaikan tugas akhir mahasiswa untuk memperoleh gelar sarjana (S1) Program studi perbankan syariah di universitas sumatera utara.



- 2) Memperoleh pengalaman dan wawasan baru mengenai perbankan syariah dan penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai pengaruh budaya, hubungan sosial, dan kepribadian masyarakat dalam pengambilan keputusan menabung di bank syariah.
- b. Bagi Akademis
    - 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi dan masukan bagi penulis lainnya.
    - 2) Sebagai acuan dalam penelitian selanjutnya untuk lebih baik lagi.
  - c. Bagi pembaca
    - 1) Sebagai penambah wawasan ilmu pengetahuan tentang bank syariah

## **F. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan untuk memperoleh pembahasan yang sistematis sehingga dapat menunjukkan hasil penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika tersebut adalah sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN.**

Pada bab ini penulis memuat tentang gambaran umum dalam penelitian yaitu latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Berisi tentang landasan terhadap masalah yang akan dibahas dan memaparkan teori-teori yang digunakan sebagai dasar dalam menganalisa pengaruh budaya, hubungan sosial, dan kepribadian masyarakat dalam pengambilan keputusan menabung di bank syariah, penelitian yang relevan, kerangka berpikir dan hipotesis.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini menggunakan sejumlah cara yang memuat uraian tentang metode penelitian, jenis penelitian, definisi operasional, populasi, sampel, dan teknik pengambilan sampel, lokasi dan waktu

penelitian, jenis data, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data.

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini terdiri dari deskripsi institusi, deskripsi karakteristik responden, penyajian data analisis data, interpretasi hasil penelitian data, serta menjawab permasalahan yang diajukan.

#### **BAB V PENUTUP**

Berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan pengelolaan data, dan saran yang diperlukan dalam penulisan.

## BAB II

### LANDASAN TEORETIS

#### A. Deskripsi Teori

##### 1. Budaya

Budaya didefinisikan sebagai simbol dan fakta yang kompleks, yang diciptakan manusia, yang diturunkan dari generasi ke generasi yang lain sebagai faktor penentu dan pengatur manusia dalam masyarakat.<sup>10</sup> Budaya melalui bahasa dan cara-cara lain pada anggota dari masyarakat tertentu.<sup>11</sup> Dapat disimpulkan bahwa budaya merupakan perilaku manusia yang tersusun dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidup kemudian diwariskan dari generasi ke generasi sebagai faktor penentu dan pengatur perilaku anggotanya. Didalam budaya terdapat empat komponen, yaitu

- a. Bersifat komprehensif atau menyeluruh, sebab budaya hampir semua hal yang mempengaruhi proses pemikiran individu dan perilakunya. Budaya tidak hanya mempengaruhi preferensi kita, akan tetapi bagaimana kita membuat keputusan dan bahkan bagaimana kita memahami dunia di sekeliling kita.
- b. Budaya diperoleh (*culture is acquired*). Budaya tidak meliputi respond dan prediposisi yang diwariskan. Namun sebagian besar perilaku manusia dipelajari dari pembawaan sejak lahir (*learned rather than innate*) maka budaya benar-benar mempengaruhi perilaku.
- c. Kekompakan manusia modern sedemikian rupa, sehingga budaya jarang memberikan resep yang rinci untuk perilaku yang tepat. Di dalam masyarakat industri, budaya memberikan batas (*boundaries*) di dalam batas mana individu atau perorangan berfikir atau bertindak.

---

<sup>10</sup>Sri Hartiyah, *Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Gas Elpiji Tabung 5,5*, Jurnal: fakultas ekonomi universitas sains Al-Qur'an, vol 12, hlm 6

<sup>11</sup>Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran*, (Jakarta: Penerbit Prenada Media, 2003), Hlm 261

- d. Ciri pengaruh budaya ialah bahwa kita jarang menyadarinya. Seseorang yang berperilaku, berfikir dan merasa konsisten dengan anggota lainnya dari budaya yang sama, sebab kelihatannya memang alamiah atau memang sudah benar apa yang mereka lakukan.<sup>12</sup>

Adapun faktor pertama yang mempengaruhi perilaku pengambilan keputusan adalah faktor budaya. Faktor budaya mempengaruhi perilaku nasabah dalam menabung di bank berdasarkan lingkungan masyarakat dan memiliki pengaruh yang paling luas untuk mempengaruhi perilaku konsumen. Faktor budaya meliputi kebudayaan, sub-budaya dan kelas sosial.<sup>13</sup>

- a. Kebudayaan merupakan wujud sebuah kreativitas manusia secara bersamaan yang berkumpul dalam suatu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk kesamaan hasrat, ekspektasi, kebutuhan dan keinginan, dalam kehidupan sebagai anggota masyarakat. Keanekaragaman budaya suatu daerah akan membentuk perilaku konsumen yang beragama pula.
- b. Sub kebudayaan merupakan sebuah kebudayaan yang memiliki sedikit perbedaan dalam hal perilaku dan kepercayaan dari kebudayaan induknya. Munculnya sub kebudayaan disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya karena perbedaan umur, ras, etnisitas, kelas, aesthetic, agama, pekerjaan, pandangan politik dan gendre.
- c. Kelas sosial, hampir setiap masyarakat memiliki beberapa bentuk struktur kelas sosial. Kelas sosial adalah bagian-bagian masyarakat yang relative permanen dan tersusun rapi yang anggota-anggotanya mempunyai nilai-nilai, kepentingan, dan perilaku yang sama.

---

<sup>12</sup>J. Supranto Dan Nandan Limakrisna, *Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran Untuk Memenangkan Persaingan Bisnis, Edisi 2*, (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2011), Hlm 21.

<sup>13</sup>Agung Suprayitno, Dkk, *Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologis Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Pada Restoran Gado-Gado Boplo*, Jurnal Agribisnis, Vol. 9, No. 2, 2015, H. 201.

## 2. Hubungan Sosial

Hubungan sosial terjadi dilingkungan masyarakat yang saling berinteraksi antara manusia dengan membentuk kekerabatan, saling mempengaruhi dan didasarkan pada kesadaran untuk saling tolong menolong. Faktor ini meliputi kelompok acuan, keluarga, dan peran status.

- a. Kelompok acuan adalah seorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang.<sup>14</sup> Kelompok acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Pengaruh langsung seperti keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja yang rutin berinteraksi dan informal. Sedangkan pengaruh tidak langsung mencakup organisasi-organisasi seperti keagamaan, profesional dan serikat buruh yang cenderung lebih formal dan membutuhkan interaksi tidak begitu rutin.
- b. Keluarga merupakan sumber pengaruh sosial terpenting bagi semua orang. Keluarga didefinisikan sebagai dua orang atau lebih yang berhubungan melalui darah, pernikahan, atau adopsi yang tinggal bersama-sama.<sup>15</sup> Anggota keluarga sangat mempengaruhi dalam mengambil keputusan menabung dimana setiap anggota keluarga saling mempengaruhi satu sama lain.
- c. Peran dan status, peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang dan masing-masing peran menghasilkan status.<sup>16</sup> Seseorang merupakan anggota berbagai kelompok keluarga, klub, dan organisasi. Posisi seseorang dapat ditentukan berdasarkan perannya maupun status dalam organisasi tersebut.

---

<sup>14</sup>Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori Penerapan Dalam Pemasaran*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2017), Hlm 305.

<sup>15</sup>Usman Effendi, *Psikologi Konsumen*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2016), Hlm. 95.

<sup>16</sup>Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran, Edisi Kedua Belas Jilid 1*, (PT Indeks, 2007) , Hlm. 221.

### 3. Kepribadian

Pada hakikatnya, manusia merupakan pribadi yang utuh, khas, dan memiliki sifat-sifat sebagai makhluk individu. Dalam kehidupannya, seorang manusia memiliki kebutuhan yang diperuntukkan bagi kepentingan pribadinya. Faktor pribadi termasuk watak dasar seseorang terutama dalam karakteristik dominan mereka. Perilaku konsumen di pengaruhi oleh faktor pribadi seperti usia dan tahap dalam siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri serta gaya hidup dan nilai.

- a. Usia Dan Tahap Siklus Hidup, dengan bertambahnya usia seseorang maka terjadinya perubahan pola konsumsi untuk masing-masing usia sesuai dengan selera masing-masing .
- b. Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi, pekerjaan dapat mempengaruhi seorang individu dalam perilaku konsumsinya dan Pekerja juga dapat mempengaruhi seseorang dalam menabung. Dalam keadaan situasi ekonomi yang sering berubah-ubah dapat menimbulkan perubahan perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan menabung.
- c. Kepribadian dan Konsep diri, setiap orang mempunyai kepribadian yang berbeda-beda, dan memiliki sudut pandang yang berbeda-beda juga. Kepribadian biasanya diuraikan dalam arti sifat-sifat yang dimilikinya, seperti percaya diri, kemampuan beradaptasi dan kemampuan bersosialisasi. Sedangkan konsep diri di bagi ada 2 yaitu bagaimana cara dia memandang sesuatu dan bagaimana cara seseorang memandang dia. Kepribadian dan konsep diri saling mempengaruhi dalam perilaku minat menabung.
- d. Gaya hidup, merupakan pola kehidupan seseorang yang di ekspresikan oleh kegiatan, minat dan opini dari seseorang. Gaya hidup seseorang tidak permanen mudah berubah-ubah menyesuaikan lingkungan sekitar, perkembangan zaman dan keadaan ekonomi seseorang.

#### 4. Minat

##### a. Pengertian Minat

Minat (*interest*) berarti kecenderungan atau kegiatan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Minat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap suatu gairah atau keinginan.<sup>17</sup>

Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Minat adalah rasa suka atau senang dan rasa tertarik terhadap suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh atau biasanya ada kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa/produk tertentu.<sup>18</sup> Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan suatu diluardiri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat.<sup>19</sup>

Minat dapat menunjukkan kemampuan untuk memberikan stimulasi yang mendorong kita untuk memperhatikan seseorang, suatu barang atau kegiatan atau suatu yang dapat memberikan pengaruh terhadap pengalaman yang telah di stimulasi oleh kegiatan itu sendiri.

Minat merupakan motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Setiap minat akan memuaskan suatu kebutuhan. Dalam melakukan fungsinya kehendak itu berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Pikiran mempunyai kecenderungan bergerak dalam sektor rasional analisis, sedangkan perasaan yang bersifat halus atau tajam lebih mendambakan kebutuhan. Sedangkan akal berfungsi sebagai pengingat fikiran dan perasaan itu dalam kondisi harmonis, agar kehendak bisa diatur dengan sebaik-baiknya.<sup>20</sup>

---

<sup>17</sup>Anton M. Moeliono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 1999), Hlm 225

<sup>18</sup>Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta, Rajawali Perss, 2011), Hlm 141

<sup>19</sup>Djaali, *psikologis pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006) Hlm 123

<sup>20</sup>Sukanto M., *Nafsiologi*, (Jakarta, integritas perss, 1985), Hlm 120

Menurut Nuckios dan Banducci di kutip oleh Elizabeth B. Hunlock menulis tentang fungsi minat sebagai berikut :

- a) Minat mempengaruhi intensitas cita-cita
- b) Minat sebagai tenaga pendorong
- c) Prestasi suatu yang dipengaruhi oleh jenis dan intensitas minat seseorang
- d) Minat yang terbentuk sejak masa kanak-kanak sering terbawa seumur hidup karena minat membawa kepuasan.<sup>21</sup>

#### **b. Minat Konsumen**

Minat konsumen merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli merek atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian.<sup>22</sup>

Schiffman dan Kanuk menjelaskan bahwa pengaruh eksternal, kesadaran akan kebutuhan, pengenalan produk dan evaluasi alternatif adalah hal yang dapat menimbulkan minat beli konsumen. Pengaruh eksternal ini terdiri dari usaha pemasaran dan faktor sosial budaya. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat antara lain:

- a) Dorongan dari dalam individu, misalnya dorongan untuk makan. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan.
- b) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
- c) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginan.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup>Sudirman A. M., *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2000), Hlm 83

<sup>22</sup>Nida fadhila, Harry Soesanto, "*studi tentang sosial, media marketing, dan brand awareness, word of mouth terhadap minat membeli produk mommilk*" vol. 5 <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/djom/article/viewFile/13961/13497>. diakses pada 20 maret 2020.

<sup>23</sup>Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdulk Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar* (Jakarta, kencana 2004), Hlm 264



Minat juga di pengaruhi oleh dua faktor, sebagaimana diungkapkan oleh muhibbin syah, bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat adalah faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik.

1) Faktor intrinsik adalah hal dan keadaan yang berasal dari dalam diri individu sendiri yang dapat mendorongnya melakukan tindakan yang meliputi: perasaan senang, daya pilihnya, selektivitasnya sendiri, minat perhatiannya, dan mengelolah seluruh rangsangan-rangsangan atau pengaruh-pengaruh yang berasal dari luar dirinya.

2) Faktor ekstrinsik adalah hal dan keadaan yang datang dari luar individu yang meliputi:keluarga, lingkungan masyarakat dan lingkungan sekolah.<sup>24</sup>

## **5. Keputusan Menjadi Nasabah**

### **a. Pengertian keputusan**

Keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, pencarian informasi, beberapa penilaian alternatif, membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli yang dilalui konsumen.<sup>25</sup>

Dalam kehidupan sehari-hari manusia selalu terlibat dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan. Keputusan nasabah untuk menabung merupakan efek akhir dari suatu pembelian yang diartikan sebagai suatu sikap dan niat untuk berperilaku di masa depan dan di ekspresikan melalui hal-hal seperti: komitmen untuk membeli produk dari perusahaan jika membutuhkan produk lainnya, komitmen untuk memberikan rekomendasi pada orang lain, niat untuk menambah jumlah tabungan, dan niat untuk memberikan hal-hal yang positif untuk perusahaan.

Keputusan pembelian adalah keputusan oleh konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk diawali oleh adanya kesadaran atas pemenuhan kebutuhan dan keinginan. Untuk setiap bank harus berusaha membuat produk yang dapat menarik minat konsumen untuk membelinya, karena produk yang

---

<sup>24</sup>Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), Hlm 167

<sup>25</sup>Atin Yulianti, *Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah*, Skripsi, Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah (Jakarta, 2011), Hlm 23.

ditawarkan antar bank pada dasarnya hampir sama dan mudah ditiru. Oleh karena itu keunggulan bersaing pada bisnis ini terutama berasal dari kemampuan suatu bank untuk memenuhi kebutuhan pelanggan atau nasabahnya. Agar produk yang ditawarkan oleh bank dapat diterima oleh nasabah, maka bank harus memberikan nilai yang lebih kepada nasabah dengan memberikan produk yang berkualitas dan sesuai dengan harapan konsumen.

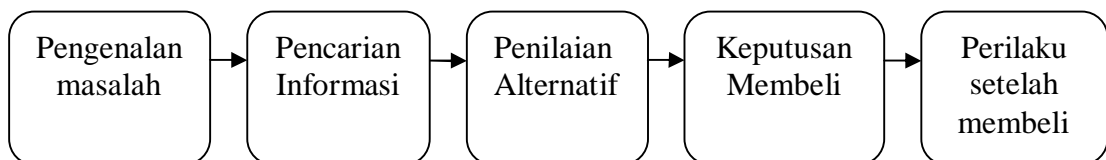
### **b. Proses Pengambilan Keputusan**

Keputusan pembelian konsumen merupakan tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan suatu produk atau jasa yang dibutuhkan.<sup>26</sup>

Ada lima tahap yang dilalui konsumen dalam proses pembelian, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian, dan perilaku konsumen. Model ini menekankan bahwa proses pembelian bermula sebelum pembelian dan berakhir jauh setelah pembelian. Setiap konsumen tentu melewati kelima tahap ini untuk setiap pembelian yang mereka buat. model tersebut dapat dilihat dibawah ini :

Gambar 2.1

Model lima tahap pembelian



#### 1) Tahap Pengenalan Masalah

Proses pembelian dimulai ketika pembeli mengenali masalah atau kebutuhan. Kebutuhan tersebut dapat dicetuskan oleh rangsangan internal atau eksternal. Dari pengalaman sebelumnya orang telah belajar bagaimana mengatasi dorongan ini dan dimotivasi ke arah produk yang diketahuinya akan memuaskan dorongan ini.

#### 2) Tahap Pencarian Informasi

Konsumen yang tergugah kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak mengenai produk atau jasa

<sup>26</sup> Fandy, *Tjiptono, Strategi Pemasaran, Edisi 3* (Yogyakarta, Andi, 2008), hlm 19

yang di butuhkan.Sumber-sumber informasi konsumen terbagi dalam 4 kelompok, yaitu:

- a) Sumber pribadi: melalui keluarga, teman, tetangga atau kerabat lainnya.
  - b) Sumber komersial: melalui iklan para pedagang, tanaga kerja perusahaan atau dari pameran
  - c) Sumber publik: melalui media masa
  - d) Sumbereksprimental:melalui penangan langsung, dan pengujian produk
- 3) Tahap evaluasi

Setelah memperoleh informasi dari sumber-sumber tersebut, maka masalah selanjutnya adalah bagaimana konsumen memakai informasi tersebut untuk tiba pada suatu pilihan akhir serta bagaimana konsumen memilih diantara alternatif-alternatif yang ada.

- 4) Tahap pilihan

Keputusan pembeli baru bisa dilakukan sesudah tahap evaluasi. Tetapi niat pembeli belum dapat menjadi kenyataan karena masih banyak dipengaruhi sikap orang lain dan situasi yang tidak di inginkan.

- 5) Tahap perilaku pembeli

Meneliti dan memonitor apakah konsumen mengalami tingkat kepuasan atau ketidakpuasan sesudah menggunakan produk yang dibelinya.<sup>27</sup>

### **c. Hubungan Perilaku Konsumen Dengan Keputusan Nasabah**

Pengambilan keputusan konsumen adalah suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup><http://Www.Ilmu-Ekonomi-Id.Com/2017/03/05-Tahapan-Dalam-Proses-Pengambilan-Keputusan-Pembelian.Html?M=1>di Akses Pada Tanggal 18 Maret 2020

<sup>28</sup> Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapan Dalam Pemasaran* (Bogor, Ghalia Indonesia,2004,) Hlm 289

Keputusan menjadi seleksi antara dua alternatif atau lebih. Pada dasarnya semua orang mengambil keputusan setiap harinya, tetapi terkadang tidak menyadari keputusan yang dibuat. Pola perilaku konsumen didominasi oleh beberapa faktor yang akhirnya akan mempengaruhi keputusan menabung. Dimana faktor konsumen itu meliputi budaya, hubungan sosial, dan kepribadian. Hal ini menunjukkan bahwa adanya hubungan keputusan konsumen dengan faktor perilaku konsumen.

## 6. Manabung Dalam Perspektif Islam

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh islam, karena dengan menabung berarti seseorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan.<sup>29</sup> Menabung adalah pengendalian diri. Dengan menabung, artinya kita tidak terbawa hawa nafsu untuk memenuhi pemenuhan kepuasan sekarang atau jangka pendek melainkan mengendalikan pemenuhan keinginan kita untuk dapat memenuhi kebutuhan masa yang akan datang yang jauh lebih penting.

Dalam Al-Quran terdapat ayat yang secara tidak langsung lebih memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik. firman Allah Swt :

### 1) Q.S Al-Isra' : 27

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ  
كَفُورًا ﴿٢٧﴾

27. *Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya..*<sup>30</sup>

### 2) Q.S An-Nissa : 9

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَةً ضَعِيفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ  
فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

<sup>29</sup>Muhammad syafii Antonio, Loc.Cit.

<sup>30</sup> Q.S Al. Isra' : 27

dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan Perkataan yang benar.<sup>31</sup>

### 3) Q.S Al-Baqarah : 266

أَيُّودٌ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِّنْ نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا  
الْأَنْهَارُ لَهُ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَةٌ ضِعْفَاءُ  
فَأَصَابَهَا إِعْصَارٌ فِيهِ نَارٌ فَاحْتَرَقَتْ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ  
تَتَفَكَّرُونَ ﴿٢٦٦﴾

266. Apakah ada salah seorang di antaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; Dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang Dia mempunyai keturunan yang masih kecil-kecil. Maka kebun itu ditiup angin keras yang mengandung api, lalu terbakarlah. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepada kamu supaya kamu memikirkannya.<sup>32</sup>

## 7. Perbankan Syariah

### a. Pengertian bank syariah

Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan syariah.

Bank syariah secara umum adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagang

<sup>31</sup> Q.S An-Nissa : 9

<sup>32</sup> Q.S Al-Baqarah :266

utamanya.<sup>33</sup> Bank syariah dapat melaksanakan semua kegiatan yang bisa dilakukan oleh bank konvensional namun tidak boleh berdasarkan bunga.

#### **b. Landasan Hukum Bank Syariah**

Ada beberapa landasan hukum tentang perbankan syariah, yaitu:

- 1) UU No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan Syariah
- 2) UU No. 7 Tahun 1992 Tentang Dual Banking Sistem.
- 3) UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, Bank konvensional di perbolehkan melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.
- 4) UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

#### **c. Produk Penghimpun Dana**

##### 1) Giro (wadiah)

Giro (wadiah) merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan di kembalikan kapan saja si penitip mengkehendaknya. Wadiah terbagi dua jenis yaitu:

- a) Wadiah yad dhamanah, dimana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin mengembalikan titipan tersebut.
- b) Wadiah amanah, yaitu dimana utang/barang yang dititipkan hanya boleh disimpan dan tidak boleh di dayagunakan. Si penerima titipan tidak bertanggung jawab atas kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada barang titipan selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan penerima titipan dalam memelihara titipan tersebut.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup>Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi Dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, Hlm 27

<sup>34</sup>Sri Nurhayati Dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Indonesia* (Jakarta, Salemba Empat 2008), hlm 230

## 2) Tabungan (Mudharabah)

Secara umum, terbagi menjadi dua macam yaitu:

- a) Mudharabah Mutlaqah, adalah bentuk kerja sama antara shabibul maal dan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan area bisnisnya.
- b) Mudharabah Mudayyadah, adalah kebalikan dari mudharabah muthalaqah. Si mudharib dibatasi dengan jenis usaha, waktu atau tempat usaha.

Pada prakteknya, bank syariah menerapkan dua akad dalam tabungan, yaitu wadiah dan mudharabah. Tabungan yang menerapkan akan wadiah digunakan untuk tabungan yang ditarik sewaktu-waktu.

## 3) Deposito

Dana yang disimpan nasabah hanya dapat ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan. Dana deposito akan di salurkan untuk aktivitas pembiayaan. Keuntungan dari pembiayaan tersebut akan diberikan kepada nasabah berdasarkan formula bagi hasil yang disepakati bersama. Jenis-jenis deposito, yaitu:

- a) Deposito yang berakhir pada jangka waktu yang disepakati bersama.
- b) Deposito yang secara otomatis diperpanjang untuk jangka waktu yang sama

## B. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Rafit Mandana (2015)	Pengaruh pribadi, sosial, kebudayaan dan psikologis dalam pengambilan keputusan nasabah memilih produk perbankan syariah	Menunjukkan bahwa pribadi dan kebudayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan, sedangkan sosial dan psikologis berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan. <sup>35</sup>
2.	Teguh Setiawan (2017)	Analisis pengaruh faktor kebudayaan, sosial, dan pribadi terhadap perilaku nasabah dalam menabung di bank jateng cabang coordinator semarang.	Faktor kebudayaan, sosial, dan pribadi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam menabung. <sup>36</sup>
3.	Ali Mustakim (2019)	Pengaruh budaya, sosial, pribadi dan psikologis terhadap keputusan menabung di bank pembiayaan rakyat syariah. Studi kasus pada masyarakat ciputat, jasa perbankan syariah.	Faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung di BPRS. <sup>37</sup>

<sup>35</sup>Ulilamri setiawan teguh TA“ Analisis Faktor Kebudayaan,Sosial, dan Pribadi Terhadap Perilaku Nasabah Dalam Menabung Di Bank Jateng Cabang Koordinator Semarang.2017. Vol. 15. No. 1.

<sup>36</sup> ibid

<sup>37</sup> ibid



4.	Atin yulaifah (2011)	Pengaruh budaya, sosial, pribadi, dan psikologis terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. Studi kasus pada masyarakat ciputat, jasa perbankan syariah.	Budaya, sosial, pribadi, dan psikologis, keseluruhan mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. <sup>38</sup>
5.	Shara sharvina (2019)	Pengaruh sosial, budaya, dan psikologis terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. Studi kasus pada bank BNI Syariah cabang banda aceh.	Faktor sosial, budaya tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih BNI syariah cabang banda aceh. faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih BNI syariah cabang banda aceh <sup>39</sup> .

### C. Kerangka pemikiran

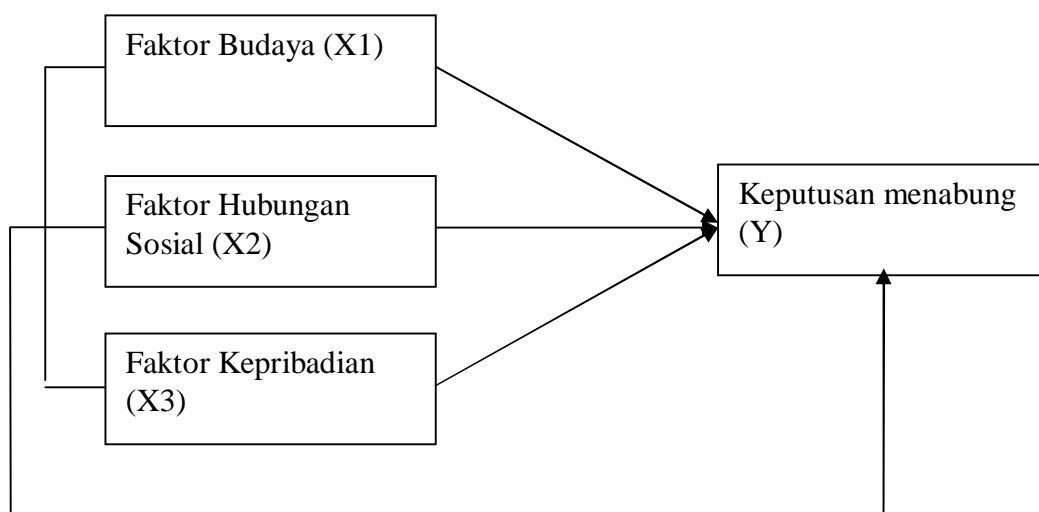
Kerangka pemikiran adalah model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.<sup>40</sup> Kerangka pemikiran dalam penelitian ini di fokuskan pada pengaruh faktor budaya, hubungan sosial, dan kepribadian masyarakat dalam pengambilan keputusan menabung di bank syariah. Maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda, dapat digambarkan sebagai berikut:

<sup>38</sup>Sharvina shara “pengaruh sosial, budaya, dan psikologis terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah, 2019, skripsi.

<sup>39</sup>ibid

<sup>40</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Penerbit Alfabeta, 2016, H. 283

Gambar 2.2  
Kerangka Teoritis Penelitian



#### D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian.<sup>41</sup> Berdasarkan uraian diatas maka penulis menyimpulkan hipotesisnya bahwa faktor budaya, hubungan sosial, dan kepribadian adalah faktor yang di pertimbangkan oleh masyarakat dalam pengambilan keputusan menabung di bank syariah.

- 1) Ada pengaruh faktor budaya terhadap pengambilan keputusan menabung.
- 2) Ada pengaruh faktor hubungan sosial terhadap pengambilan keputusan menabung.
- 3) Ada pengaruh Faktor pribadi terhadap pengambilan keputusan menabung.
- 4) Faktor budaya, hubungan sosial, dan kepribadian secara simultan terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah.

---

<sup>41</sup>Ibid., Hlm 120

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.<sup>42</sup>

#### **B. Tempat Dan Waktu Penelitian**

##### 1) Tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan pada masyarakat di Kecamatan Medan Perjuangan.

##### 2) Waktu penelitian

Adapun waktu penelitian yang direncanakan dalam penelitian ini akan dimulai pada bulan juli 2020.

---

<sup>42</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2015, Hlm. 8.

**Tabel 3.1**  
**Waktu Penelitian**

No	Kegiatan	2020																												
		Januari				Februari				Maret				Mei				Juli				Agustus								
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
1.	Pengajuan judul		■	■	■																									
2.	Penulisan proposal					■	■	■	■																					
3.	Bimbingan proposal					■	■	■	■	■	■																			
4.	Seminar proposal																■													
5.	Riset dan pengumpulan data																													
6.	Penulisan skripsi																													
7.	Bimbingan																													
8.	Sidang meja hijau																													

### C. Populasi, Sampel, Dan Teknik Penarikan Sampel

#### 1) Populasi

Populasi adalah himpunan semua individu yang dapat memberikan data dan informasi untuk suatu penelitian. Dalam penelitian ini populasinya adalah 96.848 jiwa pada tahun 2018.

#### 2) Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Untuk menghitung besarnya ukuran sampel

yang akan diteliti dapat dilakukan dengan menggunakan *Slovin* yaitu sebagai berikut:

$$n = \frac{96.848}{1+96.848 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{96.848}{969,48}$$

$$n = 99,89 = 100$$

Berdasarkan rumusan di atas, N adalah jumlah populasi sebesar 96.848 dan eror tern adalah sebesar 10%. Maka dapat diperoleh sampel sebesar 100 responden. Maka sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagian populasi masyarakat di kecamatan medan perjuangan dengan jumlah 100 responden.

### 3) Teknik Pengambilan Sampel

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *non probability sampling* dengan cara *accidental sampling*. *Non probability sampling* adalah pengambilan sampel dimana tidak semua anggota/elemen populasi yang berpeluang sama untuk dijadikan sampel. *Accidental sampling* adalah objek yang kebetulan bertemu pada saat pengumpulan data dan sesuai untuk diteliti.

### 4) Teknik Pengambilan Data

Teknik pengumpulan data dengan menggunakan kuisisioner atau angket tertutup, yaitu angket yang pertanyaannya dengan pernyataannya tidak memberi kebebasan kepada responden untuk menjawab sesuai dengan pendapat dan keinginan responden.

## D. Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini variabel yang diteliti dikelompokkan menjadi dua kelompok yaitu:

1. Variabel bebas (independen) yaitu variabel yang mempengaruhi atau variabel penyebab berubahnya atau timbulnya variabel dependen (terkait). Variabel independen di penelitian ini adalah faktor budaya (X1), hubungan sosial (X2), dan kepribadian (X3).

2. Variabel terikat (dependen) yaitu variabel yang di pengaruhi oleh variabel independen. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah pengambilan keputusan (Y).

### **E. Defenisi Operasional Variabel**

Operasional variabel adalah kegiatan atau proses yang dilakukan peneliti untuk mengurangi tingkat abstraksi konsep sehingga konsep tersebut dapat diukur. Dalam penelitian ini terdapat 4 indikator yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan diantaranya: variabel budaya, hubungan sosial, kepribadian dan pengambilan keputusan.

#### 1) Budaya

Faktor budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku dasar, yang diukur dengan indikator budaya, sub budaya dan kelas sosial.

#### 2) Hubungan sosial

Faktor sosial merupakan perilaku yang terjadi di lingkungan masyarakat yang saling berintraksi dan saling mempengaruhi. Diukur dengan indikator kelompok acuan, keluarga, dan peran status

#### 3) Kepribadian

Kepribadian merupakan suatu watak dasar seseorang terutama dalam karakteristik dominan mereka. Diukur dengan indikator umur dan tahap siklus hidup, pekerjaan. Keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, dan gaya hidup.

#### 4) Pengambilan keputusan

Sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, pencarian informasi, beberapa penilaian alternative, membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli yang dilalui konsumen,

### **F. Teknik Pengumpulan Data**

Ada pun sumber data penelitian ini adalah:

#### 1) Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli. Data primer diperoleh dari pengisian kuesioner yang diisi oleh responden. Kuesioner berisi pertanyaan

mengenai data responden dan pertanyaan yang bersifat tertutup dengan skala likert. Skala likert merupakan metode skala bipolar yang mengukur baik tanggapan positif maupun tanggapan negatif terhadap suatu pertanyaan. Jawaban responden berupa pilihan dari lima alternatif jawaban, sebagai berikut:

**Tabel 3.2**  
**Skala Likert**

Bobot	Kategori
5	Sangat Setuju (SS)
4	Setuju (S)
3	Kurang Setuju (KS)
2	Tidak Setujuk (TS)
1	Sangat Tidak Setuju (STS)

## 2) Data Sekunder

Data sekunder merupakan data-data yang di peroleh dari berbagai literatur baik dalam bentuk buku, majalah, koran, internet, jurnal, dan lain-lain. Dalam penelitian ini data sekunder merupakan data pendukung.

## G. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian.<sup>43</sup> Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua variabel yaitu, variabel terikat dan variabel bebas. Dari dua variabel tersebut memiliki indikator pernyataan, adapun pernyataan tersebut adalah:

---

<sup>43</sup> Widodo, *Metodologi Penelitian Populer Dan Praktik*, (Depok: Rajagrafindo, 2019) hlm 82.

**Tabel 3.3**  
**Indikator Instrumen Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan**  
**Keputusan Menabung Di Bank Syariah**

No	Indikator		Item Pernyataan
1.	Budaya	A. Adat	1
		B. Kebiasaan	2
		C. Kepercayaan	1
		D. Ilmu Pengetahuan	3
2.	Hubungan Sosial	A. Kelompok Acuan	3
		B. Keluarga	1
		C. Peran Dan Status	3
3.	Kepribadian	A. Pekerjaan	1
		B. Kepribadian Dan Konsep Diri	5
		C. Gaya Hidup	2

**Tabel 3.4**  
**Indikator Instrumen Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank**  
**Syariah**

Indikator	Item pernyataan
a. pengenalan masalah	1
b. pencarian informasi	1
c. penilaian alternatif	2
d. keputusan membeli	3
e. perilaku setelah membeli	1



## H. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan adalah analisis linear berganda. Dengan rumus  $v = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$

Keterangan :

V	: perilaku nasabah
$b_0$	: konstanta
$b_1, b_2, b_3$	: koefisien regresi linear
$X_1$	: faktor budaya
$X_2$	: faktor hubungan sosial
$X_3$	: faktor kepribadian

### 1. Uji Validitas

Uji validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan atau pernyataan pada kuesioner yang harus dibuang atau diganti karena dianggap tidak relevan. Pengujiannya dilakukan secara statistic yang dapat dilakukan secara manual atau dukungan dari computer misalnya melalui aplikasi SPSS.<sup>44</sup> Dengan criteria sebagai berikut :

- a) Jika r hitung lebih besar dari r tabel, maka pertanyaan tersebut dinyatakan valid.
- b) Jika r hitung lebih kecil dari r tabel, maka pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid.

### 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas berguna untuk menetapkan apakah instrument yang dalam hal ini kuesioner dapat digunakan lebih satu kali, paling tidak oleh responden yang sama. Jadi semakin kecil kesalahan pengukuran, maka akan dianggap reliabel, sebaliknya semakin besar kesalahan pengukuran maka makin tidak reliabel alat pengukuran. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik *cronbach's alpha*.

Nilai *cronbach's alpha* semakin mendekati 1 maka semakin tinggi ketetapan internal reliabilitasnya. Pengujian reliabilitas dimaksud untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten yang akan dilakukan

---

<sup>44</sup> Suharsimi Arikunto, *Presedur penelitian*, (Yogyakarta: Rineka Cipta, 2010) hlm 211

secara statistik yaitu dengan menghitung besarnya *cronbach's alpha*. dengan bantuan SPSS.

kriteria realibilitas :

- a) Jika nilai koefisien realibilitas (*cronbach's alpa*)  $> 0,6$ , maka instrument memiliki reabilitas yang baik atau dengan kata lain instrument adalah reliabel atau terpercaya.
- b) Nilai koefisien reliabilitas (*cronbach's alpa*) diatas adalah  $0,907 > 0,60$  maka kesimpulannya instrument yang diuji tersebut adalah reliabel.
- c) Nilai koefisien reliabilitas juga dapat dibandingkan dengan nilai r tabel. Jika nilai koefisien reliabilitas lebih besar dari r maka instrument adalah reliabel.<sup>45</sup>

### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a) Uji Normalitas

Uji normalitas untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal atau mendekati normal. Medeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan menggambarkan penyebaran data melalui sebuah grafik. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, model regresi memenuhi asumsi normalitas. Metode yang digunakan yaitu metode P-Plot dengan bantuan SPSS.<sup>46</sup>

#### b) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas untuk mengetahui apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Untuk melihat ada atau tidaknya multikolinearitas dalam model regresi dapat diukur dari nilai tolerance value atau variance inflation factor (VIF) Dari masing-masing variabel. Model

---

<sup>45</sup> Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Spss* (Semarang : Undip, 2009) hlm 45

<sup>46</sup> Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Spss*, Edisi 5, (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponogoro, 2017) hln 153

regresi yang baik adalah tidak terjadi multikolinearitas dan pengujian dilakukan menggunakan SPSS.<sup>47</sup>

c) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan variabel dari residu suatu pengamatan ke pengamatan lain.<sup>48</sup>

#### 4. Regresi Linear Berganda

Analisis ini digunakan sebagai alat ukur untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengaruh antara variabel dependen (Y), dan independen (X). Untuk menghitung regresi linear berganda menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e$$

Dimana :

Y = keputusan nasabah dalam memilih bank syariah

$x_1$  = budaya

$x_2$  = hubungan sosial

$x_3$  = kepribadian

a = konstanta

$b_{1,2,3}$  = koefisien regresi

e = eror

#### 5. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi adalah sebuah koefisien yang menunjukkan seberapa besar presentase variabel-variabel independen. Semakin besar koefisien determinasinya, maka semakin baik variabel Independen Dalam Menjelaskan Variabel Dependen. Nilai koefisien determinasi adalah diantara nol dan satu. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel independen.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Widodo, 78

<sup>48</sup> Ibid 80

<sup>49</sup> Imam Ghazali, hlm 97

## 6. Pengujian Hipotesis

Pengujian Hipotesis Adalah pengujian yang bertujuan untuk mengetahui apakah kesimpulan pada sampel dapat berlaku untuk populasi. untuk memperoleh dari analisi ini maka terlebih dahulu melakukan pengujian hipotesis yang dilakukan secara menyeluruh atau simultan (uji f) dan secara persial (uji t) yang dijelaskan sebagai berikut:

### 7. Uji Parsial (Uji T)

Pengujian Ini Bertujuan Untuk Memastikan Apakah Variabel Independen Yang Terdapat Dalam Persamaan Tesebut Secara Individu Mempengaruhi Terhadap Nilai Variabel Independen. Jika T Hitung Lebih Besar Dari Pada T Tabel, Maka  $H_0$  Ditolak Dan  $H_1$  Di Terima, Berarti Terdapat Pengaruh Yang Signifikan Dari Variabel Dependen Terhadap Variabel Independen. Jika T Hitung Lebih Kecil Dari Pada T Tabel, Maka  $H_0$  Diterima, Dan  $H_1$  Ditolak. Berarti Tidak Terdapat Pengaruh Yang Signifikan Terhadap Variabel Dependen Terhadap Variabel Independen.<sup>50</sup>

### 8. Uji Simultan (Uji F)

Pengujian Ini Dilakukan Untuk Mengetahui Apakah Variabel Independen ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) Secara Bersamaan Berpengaruh Secara Signifikan Terhadap Variabel Dependen (Y). Analisis Uji F Dengan Membandingkan F Hitung Dengan F Tabel.

Penarikan kesimpulan dilakukan dengan berdasarkan profitabilitas, jika tingkat signifikannya ( $\alpha$ ) > 0,05 maka semua variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap perubahan variabel dependen. jika tingkat signifikannya ( $\alpha$ ) < 0,05 maka semua variabel independen berpengaruh terhadap perubahan nilai dependen.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Anwar Hidayat, Uji F dan Uji T, didapat dari [www.statistikian.com](http://www.statistikian.com). [home page on-line]: Internet (diakses tanggal 20 Maret 2020)

<sup>51</sup> ibid

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Institusi**

##### **1. Sejarah Kecamatan Medan Perjuangan**

Medan perjuangan adalah salah satu dari 21 kecamatan di kota medan. Kecamatan medan perjuangan merupakan kecamatan termuda berasal dari pemekaran kecamatan medan timur dan dibentuk berdasarkan peraturan pemerintah nomor 35 tahun 1992 tanggal 13 juli 1992 dan diresmikan oleh gubernur sumatera utara pada tanggal 2 september 1992 dengan 9 kelurahan dan 123 lingkungan. Pada tahun 2005 terjadi pemekaran lingkungan menjadi 128 lingkungan. Kecamatan medan perjuangan mempunyai luas sekitar 4,36 km<sup>2</sup>.

Kecamatan medan perjuangan dihuni oleh 96.848 orang penduduk. Penduduk terdiri dari 47.832 orang laki-laki serta 49.016 orang perempuan. Berdasarkan kelompok umur, distribusi penduduk kecamatan medan perjuangan relatif lebih banyak pada penduduk usia produktif. Dimana penduduk terbanyak berada di kelurahan tegal rejo yakni sebanyak 23.826 orang. Jumlah penduduk terkecil di kelurahan pandau hilir yakni sebanyak 7.450 jiwa. Bila dibandingkan antara jumlah penduduk serta luas wilayahnya, maka kelurahan sei kera hulu merupakan kelurahan terpadat yaitu 27.061 jiwa tiap km<sup>2</sup>.

Sebagian besar penduduk di kecamatan medan perjuangan ini adalah suku pendatang seperti batak, tionghoa, aceh dan jawa. Sedangkan suku aslinya adalah suku melayu deli 40% saja. Jumlah penduduk berdasarkan agama di Kecamatan medan perjuangan, agama islam 58.936 jiwa, kristen 24.203 jiwa, katolik 2.419 jiwa, budha 8.257 jiwa, hindu 2.873 jiwa dan konghucu 27 jiwa. Berdasarkan data tersebut penduduk di kecamatan medan perjuangan lebih banyak beragama islam.

Moto kecamatan medan perjuangan adalah kota perjuangan dengan semangat dan nilai-nilai kebersamaan. Tujuan berdirinya kecamatan medan perjuangan adalah untuk meningkatkan kualitas pelayanan publik kepada masyarakat guna terwujudnya kesejahteraan masyarakat, percepatan pertumbuhan kehidupan demokrasi, percepatan pelaksanaan pembangunan perekonomian di

kecamatan, percepatan pengelolaan potensi di kecamatan, dan peningkatan keamanan dan ketertiban. Fungsinya Sebagai tempat birokrasi/ pengurusan dan pelayanan di bidang pemerintahan , bidang pembangunan, bidang pemberdayaan masyarakat dan bidang pelayanan ketentraman dan ketertiban umum kepada masyarakat.

Ketersediaan fasilitas keuangan untuk menunjang kegiatan ekonomi masyarakat di kecamatan medan perjuangan msh sangat terbatas. Terdapat hanya 6 bank, 4 leasing, 5 koperasi dan 2 pegadaian di kecamatan medan perjuangan tahun 2018.

## **2. Visi dan Misi Kecamatan Medan Perjuangan**

**Visi :** menjadikan kecamatan medan perjuangan berkualitas, akuntabel dalam pelayanan publik menuju masyarakat sejahtera.

**Misi :**

- Meningkatkan pelayanan administrasi publik
- meningkatkan pemberdayaan masyarakat dalam pembangunan
- meningkatkan sarana dan prasarana pembangunan kecamatan

## **B. Uji instrumen Angket**

### **1. Uji Validitas**

Uji validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan atau pernyataan pada kuesioner yang harus dibuang atau diganti karena dianggap tidak relevan. Pengujiannya dilakukan secara statistic yang dapat dilakukan secara manual atau dukungan dari computer misalnya melalui aplikasi SPSS. Dengan criteria sebagai berikut :

1. Jika  $r$  hitung lebih besar dari  $r$  tabel, maka pertanyaan tersebut dinyatakan valid.
2. Jika  $r$  hitung lebih kecil dari  $r$  tabel, maka pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid.

Untuk menguji apakah butir-butir pernyataan itu valid, dilakukan *try out* penyebaran kuesioner kepada 100 responden pada masyarakat yang menggunakan jasa perbankan syariah dengan memberikan 30 butir pernyataan untuk menguji validitas dan reabilitas dari semua pernyataan tersebut.

Kuesioner dibagi dalam empat faktor utama yaitu, budaya, hubungan sosial, kepribadian dan keputusan pembelian.

Setelah dilakukan *try out* terhadap 100 responden dan 30 pernyataan, maka dapat dilihat hasil *try out* sebagai berikut :

**Tabel 4.1**  
**Hasil Uji Validitas**

Item pernyataan	Indicator	$R_{hitung}$	Probabilitas	Keterangan
Keputusan menabung	Y1	0.610	$0.000 < 0.05$	Valid
	Y2	0.646	$0.000 < 0.05$	Valid
	Y3	0.624	$0.000 < 0.05$	Valid
	Y4	0.680	$0.000 < 0.05$	Valid
	Y5	0.671	$0.000 < 0.05$	Valid
	Y6	0.583	$0.000 < 0.05$	Valid
	Y7	0.539	$0.000 < 0.05$	Valid
	Y8	0.647	$0.000 < 0.05$	Valid
Budaya (X1)	X1	0.571	$0.000 < 0.05$	Valid
	X2	0.538	$0.000 < 0.05$	Valid
	X3	0.531	$0.000 < 0.05$	Valid
	X4	0.622	$0.000 < 0.05$	Valid
	X5	0.623	$0.000 < 0.05$	Valid
	X6	0.683	$0.000 < 0.05$	Valid
	X7	0.735	$0.000 < 0.05$	Valid
Hubungan social (X2)	X1	0.566	$0.000 < 0.05$	Valid
	X2	0.680	$0.000 < 0.05$	Valid
	X3	0.693	$0.000 < 0.05$	Valid

	X4	0.673	0.000 < 0.05	Valid
	X5	0.631	0.000 < 0.05	Valid
	X6	0.605	0.000 < 0.05	Valid
	X7	0.719	0.000 < 0.05	Valid
Kepribadian	X1	0.630	0.000 < 0.05	Valid
	X2	0.773	0.000 < 0.05	Valid
	X3	0.738	0.000 < 0.05	Valid
	X4	0.659	0.000 < 0.05	Valid
	X5	0.721	0.000 < 0.05	Valid
	X6	0.581	0.000 < 0.05	Valid
	X7	0.649	0.000 < 0.05	Valid
	X8	0.611	0.000 < 0.05	Valid

Berdasarkan tabel diatas, instrument pada penelitian ini dapat dikatakan valid, jika  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel. Nilai  $r$  tabel. Nilai  $r$  tabel adalah sebesar 0. 196 dari  $df = 98$ . Dan tingkat kesalahan 5%. Dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan pengaruh budaya (X1), hubungan social (X2) dan kepribadian (X3) masyarakat dalam pengambilan keputusan menabung (Y) di bank syariah dapat dinyatakan valid dan dapat di pergunakan untuk penelitian selanjutnya.

## 2. Uji Realibilitas

Pengujian reabilitas dimaksud untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten yang akan dilakukan secara statistik. Pengujian reabilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik *cronbach's alpha*. Jika nilai *cronbach's alpha*  $<$  0,6 maka kuesioner dapat dikatakan reliabel. Berikut hasil penelitian realibilitas.



**Tabel 4.2**  
**Hasil Penelitian Uji Reabilitas**

Variabel	Cronbach's alpha	R <sub>tabel</sub>	Keterangan
Keputusan menabung (Y)	0,777	0,60	Reliabel
Budaya (X1)	0,711	0,60	Reliabel
Hubungan social (X2)	0,774	0,60	Reliabel
Kepribadian (X3)	0,822	0,60	Reliabel

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai *cronbach's alpha* dari variabel keputusan menabung (Y) yaitu sebesar 0,777, budaya (X1) sebesar 0,711, hubungan social (X2) Sebesar 0,774, dan hubungan sosial (X3) sebesar 0,822. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa nilai *cronbach alpha* > 0,60 maka hasil uji reabilitas dinyatakan reliabel dan data yang digunakan pada penelitian ini dapat di percaya.

### C. Deskriptif Responden

Penelitian ini menggambarkan keadaan responden yang berjumlah 50 responden yang merupakan pengguna jasa perbankan syariah yaitu pada masyarakat di kecamatan medan perjuangan yang terdiri dari jenis kelamin, usia, dan agama.

**Tabel 4.3**  
**Demografi Responden**

JENIS KELAMIN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	LAKI-LAKI	30	30,0	30,0	30,0
	PEREMPUAN	70	70,0	70,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden adalah perempuan sebanyak 70 responden atau 70%, dan sisanya laki-laki sebanyak 30 responden atau 30%. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa jasa perbankan syariah banyak digunakan oleh kaum perempuan.

**Tabel 4.4**

		Usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16-20 tahun	40	40,0	40,0	40,0
	21-30 tahun	29	29,0	29,0	69,0
	31-40 tahun	16	16,0	16,0	85,0
	>40 tahun	15	15,0	15,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa 40 responden atau 40% berusia 16-20 tahun, 29 responden atau 29% berusia 21-30 tahun, 16 responden atau 16% berusia 31-40 tahun, dan 15 responden atau 15% berusia 40 ke atas.

**Tabel 4.5**

		Agama			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	islam	90	90,0	90,0	90,0
	non-muslim	10	10,0	10,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa 90 responden atau 90% mayoritas muslim yang menggunakan jasa perbankan syariah. 10 responden atau 10% non muslim yang menggunakan jasa perbankan syariah.

#### D. Deskripsi Variabel Penelitian

##### 1. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Budaya

**Tabel 4.6**

**Budaya (X1.1)**

**Karena Satu Suku Anda Lebih Mendorong Untuk Menggunakan Produk Tabungan Syariah**

**X1.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	7	7,0	7,0	7,0
	TS	12	12,0	12,0	19,0
	KS	28	28,0	28,0	47,0
	S	40	40,0	40,0	87,0
	SS	13	13,0	13,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 40 responden atau 40%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, tidak setuju, kurang setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh faktor lain.

**Tabel 4.7**

**Budaya (X1.2)**

**Karena Keluarga Dan Lingkungan Organisasi Islam Maka Saya Menabung Di Bank Syariah Khususnya Pada Tabungan Syariah**

**X1.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	3	3,0	3,0	3,0
	TS	9	9,0	9,0	12,0
	KS	24	24,0	24,0	36,0
	S	48	48,0	48,0	84,0
	SS	16	16,0	16,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 48 responden atau 48%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh faktor lain.

**Tabel 4.8**

**Budaya (X1.3)**

**Dengan Menabung Di Bank Syariah Maka Identik Sebagai Muslim**

**X1.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	2,0	2,0	2,0
	TS	4	4,0	4,0	6,0
	KS	28	28,0	28,0	34,0
	S	38	38,0	38,0	72,0
	SS	28	28,0	28,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 38 responden atau 38%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh kepercayaan agama masing-masing.

**Tabel 4.9**

**Budaya (X1.4)**

**Selama Ini Bank Syariah Mempunyai Citra Yang Baik**

**X1.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	4	4,0	4,0	4,0
	TS	4	4,0	4,0	8,0
	KS	21	21,0	21,0	29,0
	S	47	47,0	47,0	76,0

SS	24	24,0	24,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju yaitu sebesar 47 responden atau 47%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.10**

**Budaya X1.5**

**Bank Syariah Terbuka Untuk Semua Agama Yang Ingin Menjadi Nasabah**

**X1.5**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	3	3,0	3,0	3,0
TS	7	7,0	7,0	10,0
KS	13	13,0	13,0	23,0
S	53	53,0	53,0	76,0
SS	24	24,0	24,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 53 responden atau 53%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.11**  
**Budaya (X1.6)**  
**Saya Menabung Di Bank Syariah Karena Ada Diskusi Tentang Bank**  
**Syariah Di Lingkungan Saya**

**X1.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	3	3,0	3,0	3,0
	TS	7	7,0	7,0	10,0
	KS	24	24,0	24,0	34,0
	S	46	46,0	46,0	80,0
	SS	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 46 responden atau 46%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.12**  
**Budaya (X1.7)**  
**Membiasakan Diri Menggunakan Produk Halal Seperti Menabung Di**  
**Bank Syariah.**

**X1.7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	3	3,0	3,0	3,0
	TS	2	2,0	2,0	5,0
	KS	15	15,0	15,0	20,0
	S	42	42,0	42,0	62,0
	SS	38	38,0	38,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 42 responden atau 42%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

## 2. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Hubungan Sosial

**Tabel 4.13**

### Hubungan Social (X2.1)

#### Keputusan Menabung Untuk Produk Tabungan Syariah Disebabkan Oleh Lingkungan Keluarga

X2.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	3	3,0	3,0	3,0
TS	7	7,0	7,0	10,0
KS	31	31,0	31,0	41,0
S	46	46,0	46,0	87,0
SS	13	13,0	13,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 46 responden atau 46%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.14****Hubungan Social (X2.2)**

**Kerabat Saya Telah Menabung Di Bank Syariah Sehingga Saya Tertarik Untuk Memutuskan Untuk Menabung Di Bank Syariah**

**X2.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	3	3,0	3,0	3,0
	TS	6	6,0	6,0	9,0
	KS	9	9,0	9,0	18,0
	S	54	54,0	54,0	72,0
	SS	28	28,0	28,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 54 responden atau 54%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.15****Hubungan Social (X2.3)**

**Status Social Saya Mengharuskan Untuk Menabung Di Bank Syariah Khususnya Untuk Produk Tabungan Syariah**

**X2.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	2,0	2,0	2,0
	TS	6	6,0	6,0	8,0
	KS	12	12,0	12,0	20,0
	S	43	43,0	43,0	63,0
	SS	37	37,0	37,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab kurang setuju lebih banyak yaitu sebesar 43 responden atau 43%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.16**

**Hubungan Social (X2.4)**

**Promosi Yang Dilakukan Pihak Bank Sangat Menarik Dan Meyakinkan,  
Publikasi Jelas Dan Memberitahukan Kelebihan Dari Produk-Produk Yang  
Di Tawarkan**

**X2.4**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	2	2,0	2,0	2,0
TS	5	5,0	5,0	7,0
KS	8	8,0	8,0	15,0
S	33	33,0	33,0	48,0
SS	52	52,0	52,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 52 responden atau 52%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.17**  
**Hubungan Social (X2.5)**  
**Saya Menabung Di Bank Syariah Rekomendasi Dari Teman**

**X2.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	2,0	2,0	2,0
	TS	6	6,0	6,0	8,0
	KS	10	10,0	10,0	18,0
	S	36	36,0	36,0	54,0
	SS	46	46,0	46,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangatbsetuju lebih banyak yaitu sebesar 46 responden atau 46%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.18**  
**Hubungan Social (X2.6)**  
**Pekerjaan Saya Mengharuskan Untuk Menabung Di Bank Syariah Karena Mentapkan Bagi Hasil.**

**X2.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	2,0	2,0	2,0
	TS	6	6,0	6,0	8,0
	KS	14	14,0	14,0	22,0
	S	30	30,0	30,0	52,0
	SS	48	48,0	48,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 48 responden atau 48%.

Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.19**

**Hubungan Social (X2.7)**

**Diskusi Bank Syariah Menambah Pemahaman Tentang Perbedaan System Bunga Dengan Bagi Hasil**

**X2.7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	5	5,0	5,0	6,0
	KS	5	5,0	5,0	11,0
	S	40	40,0	40,0	51,0
	SS	49	49,0	49,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 49 responden atau 49%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**3. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel kepribadian**

**Tabel 4.20**

**Kepribadian (X3.1)**

**Sebagai Seorang Muslim Sudah Seharusnya Saya Meninggalkan Mekanisme Riba Dan Menjadi Nasabah Bank Syariah.**

**X3.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	2,0	2,0	2,0
	TS	3	3,0	3,0	5,0
	KS	7	7,0	7,0	12,0
	S	42	42,0	42,0	54,0
	SS	46	46,0	46,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 46 responden atau 46%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain

**Tabel 4.21**  
**Kepribadian (X3.2)**  
**Dengan Prinsip Bagi Hasil Secara Islam (Non Riba) Maka Saya Termotivasi**  
**Untuk Menabung Di Bank Syariah.**

**X3.2**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	1	1,0	1,0	1,0
TS	3	3,0	3,0	4,0
KS	3	3,0	3,0	7,0
S	43	43,0	43,0	50,0
SS	50	50,0	50,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 50 responden atau 50%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.22**  
**Kepribadian (X3.3)**  
**Dengan Menabung Di Bank Syariah Saya Menjadi Tenang Karena Produk**  
**Tabungan Syariah Adalah Produk Halal.**

**X3.3**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	2	2,0	2,0	2,0
TS	4	4,0	4,0	6,0

KS	9	9,0	9,0	15,0
S	43	43,0	43,0	58,0
SS	42	42,0	42,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 43 responden atau 43%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.23**

**Kepribadian (X3.4)**

**Saya Telah Belajar Secara Baik Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam Sehingga  
Saya Mempercayakan Menabung Di Bank Syariah**

**X3.4**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	2	2,0	2,0	2,0
TS	4	4,0	4,0	6,0
KS	11	11,0	11,0	17,0
S	43	43,0	43,0	60,0
SS	40	40,0	40,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 43 responden atau 43%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.24**  
**Kepribadian (X3.5)**  
**Produk Yang Ditawarkan Pihak Bank Sesuai Dengan Kebutuhan Nasabah**  
**Sehingga Saya Tertarik Untuk Menabung Di Bank Syariah.**

**X3.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	2,0	2,0	2,0
	TS	4	4,0	4,0	6,0
	KS	9	9,0	9,0	15,0
	S	40	40,0	40,0	55,0
	SS	45	45,0	45,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 45 responden atau 45%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.25**  
**Kepribadian (X3.6)**  
**Saya Tertarik Untuk Menabung Di Bank Syariah Karena Saya Percaya**  
**Pada Kinerja Bank Tersebut.**

**X3.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	4	4,0	4,0	5,0
	KS	17	17,0	17,0	22,0
	S	46	46,0	46,0	68,0
	SS	32	32,0	32,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab setuju lebih banyak yaitu sebesar 46 responden atau 46%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih sangat setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.26**  
**Kepribadian (X3.7)**  
**Saya Merasa Nyaman Dan Aman Saat Bertransaksi**

**X3.7**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	1	1,0	1,0	1,0
TS	4	4,0	4,0	5,0
KS	8	8,0	8,0	13,0
S	41	41,0	41,0	54,0
SS	46	46,0	46,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 46 responden atau 46%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.27**  
**Kepribadian (X3.8)**  
**Lokasi Bank Syariah Tidak Jauh Dari Tempat Tinggal Saya**

**X3.8**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	1	1,0	1,0	1,0
TS	4	4,0	4,0	5,0
KS	19	19,0	19,0	24,0
S	32	32,0	32,0	56,0
SS	44	44,0	44,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 44 responden atau 44%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

#### **4. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Keputusan Menabung**

**Tabel 4.28**

##### **Keputusan Menabung (Y.1)**

**Bank Syariah Melaksanakan Prinsip-Prinsip Syariah Islam Dalam Setiap Praktik Transaksinya, Sehingga Mendorong Saya Untuk Menjadi Nasabah.**

Y1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	1	1,0	1,0	1,0
KS	4	4,0	4,0	5,0
S	44	44,0	44,0	49,0
SS	51	51,0	51,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 51 responden atau 51%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.



**Tabel 4.29**  
**Keputusan Menabung (Y.2)**  
**Rendahnya Minimal Setoran Awal Mendorong Saya Untuk Menjadi**  
**Nasabah Bank Syariah.**

**Y2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	2	2,0	2,0	3,0
	KS	10	10,0	10,0	13,0
	S	42	42,0	42,0	55,0
	SS	45	45,0	45,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 45 responden atau 45%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.30**  
**Keputusan Menabung (Y.3)**  
**Bank Syariah Mempunyai Internet Banking Yang Mudah Dioperasikan**  
**Untuk Melakukan Transaksi**

**Y3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	2	2,0	2,0	3,0
	KS	10	10,0	10,0	13,0
	S	40	40,0	40,0	53,0
	SS	47	47,0	47,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 47 responden atau 47%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.31**  
**Keputusan Menabung (Y.4)**  
**Bank Syariah Amanah Dalam Mengelolah Dana Nasabah.**

**Y4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	1	1,0	1,0	2,0
	KS	10	10,0	10,0	12,0
	S	29	29,0	29,0	41,0
	SS	59	59,0	59,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 59 responden atau 59%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.32**  
**Keputusan Menabung (Y.5)**  
**Bank Syariah Adalah Bank Yang Bebas Bunga/Riba.**

**Y5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	3	3,0	3,0	4,0
	KS	8	8,0	8,0	12,0
	S	33	33,0	33,0	45,0
	SS	55	55,0	55,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 55 responden atau 55%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.33**  
**Keputusan Menabung (Y.6)**  
**Bank Syariah Menggunakan Sistem Bagi Hasil.**

**Y6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	2	2,0	2,0	3,0
	KS	7	7,0	7,0	10,0
	S	32	32,0	32,0	42,0
	SS	58	58,0	58,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 58 responden atau 58%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.34**  
**Keputusan Menabung (Y.7)**  
**Saya Menabung Di Bank Syariah Karena Produk Tabungannya Lebih Unggul Dari Bank Konvensional.**

**Y7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	2	2,0	2,0	3,0
	KS	11	11,0	11,0	14,0
	S	34	34,0	34,0	48,0
	SS	52	52,0	52,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 52 responden atau 52%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

**Tabel 4.35**  
**Keputusan Menabung (Y.8)**  
**Internet Banking Bank Syariah Telah Di Lengkapi Sistem Keamanan Yang Handal.**

		Y8			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1,0	1,0	1,0
	TS	2	2,0	2,0	3,0
	KS	12	12,0	12,0	15,0
	S	27	27,0	27,0	42,0
	SS	58	58,0	58,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Dapat disimpulkan bahwa dari tabel diatas menunjukkan responden yang menjawab sangat setuju lebih banyak yaitu sebesar 58 responden atau 58%. Menandakan bahwa responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan responden yang memilih setuju, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju di pengaruhi oleh hal lain.

## **E. Analisis Data**

### **1. Uji Asumsi Klasik**

dalam regresi linear berganda dikenal dengan beberapa asumsi klasik regresi linear berganda atau di kenal dengan dengan BLUE (*Best Linear Unbias Estimation*). Pengujian asumsi klasik secara sederhana bertujuan untuk mengidentifikasi apakah model regresi merupakan model yang baik atau tidak, ada beberapa pengujian asumsi klasik tersebut yakni:

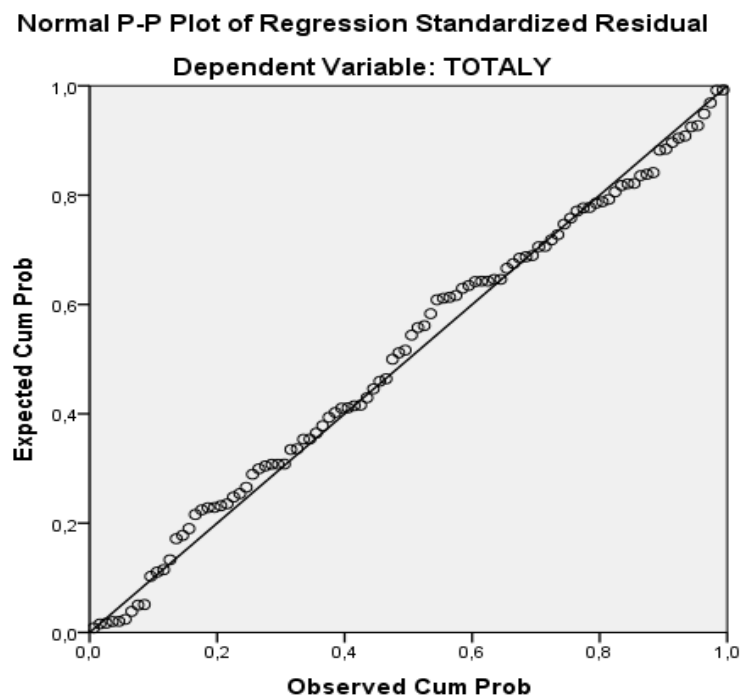
- a. Normalitas
- b. Multikolinearitas

c. Heterokedasitas

**a. Normalitas**

Pengujian normalitas data dilakukan untuk melihat apakah dalam model regresi, variabel dependen dan independen memiliki distribusi normal atau tidak. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal maka model regresi memenuhi asumsi klasik.

**Gambar 4.1**  
**Hasil Uji Normalitas**



Berdasarkan gambar diatas dapat dilihat bahwa data menyebar mengikuti garis diagonal artinya data antara variabel dependen dan independennya memiliki hubungan atau distribusi yang normal atau memenuhi uji asumsi normalitas.

**b. Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas digunakan untuk mendeteksi adanya korelasi atau hubungan yang kuat antara dua variabel yaitu variabel dependen dan independen. Multikolinearitas pada data tidak terjadi ketika nilai *tolerance* > 0.1 dan nilai VIF < 10 .

**Tabel 4.36**  
**Multikolinearitas**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	10,717	1,488		7,204	,000		
TOTAL_X1	-,088	,091	-,092	-,960	,339	,285	3,510
TOTAL_X2	,331	,114	,360	2,907	,005	,171	5,865
TOTAL_X3	,511	,084	,611	6,083	,000	,259	3,859

a. Dependent Variable: TOTALY

Berdasarkan tabel hasil diatas maka dapat disimpulkan bahwa jika tolerance  $> 0.1$  dan nilai VIF  $< 10$ , maka variabel budaya (X1), hubungan social (X2) dan kepribadian (X3) tidak terjadi hubungan multikolinearitas antara variabel independen.

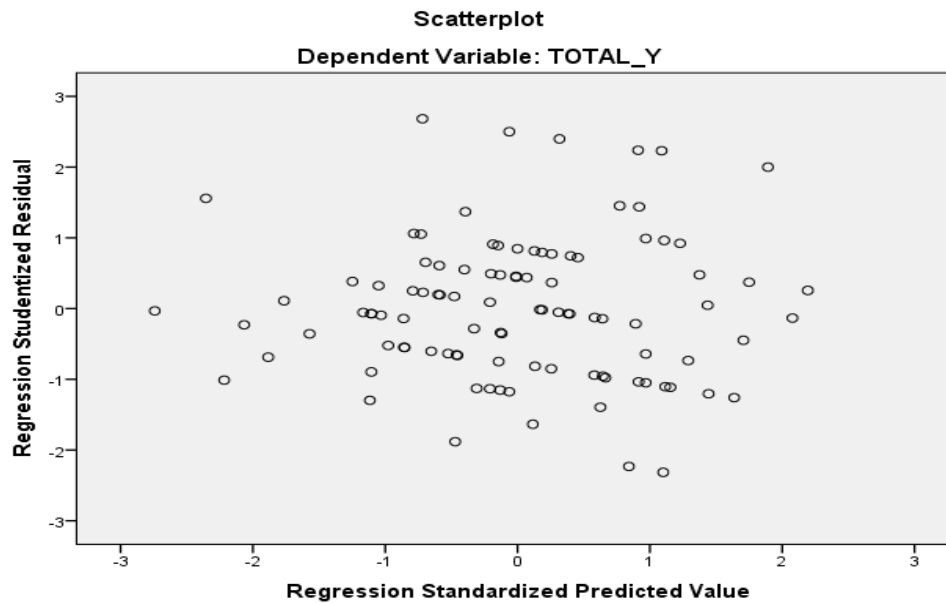
### c. Uji Heteroskedasitas

Uji heteroskedasitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedasitas. Dasar analisis yaitu sebagai berikut :

- 1) Jika ada pola tertentu, seperti titik membentuk suatu pola yang teratur maka telah terjadi heteroskedasitas.
- 2) Jika ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar tidak teratur, maka tidak terjadi heteroskedasitas.

Dibawah ini merupakan gambar hasil uji heteroskedasitas dengan menggunakan metode scatterplot sebagai berikut.

Gambar 4.2



Berdasarkan tabel hasil pengujian heteroskedastiditas di atas, dapat dilihat bahwa titik pada scatterplot menyebar secara merata atau tidak membentuk pola tertentu yang jelas, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Oleh karena itu, model regresi layak di pakai untuk menganalisis budaya, hubungan social, dan kepribadian masyarakat terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah.

## **F. Regresi Linear Berganda**

### **1. Hasil Regresi Linear Berganda Budaya, Hubungan Social, Dan Kepribadian Masyarakat Dalam Pengambilan Keputusan**

Teknik analisi data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan regresi linear berganda, dimana data pengamatan biasanya tidak hanya disebabkan oleh satu variabel. Dibawah ini merupakan tabel hasil pengujian regresi linear berganda sebagai berikut:

**Tabel 4.37**  
**Hasil Uji T (Parsial)**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,717	1,488		7,204	,000
	TOTAL_X1	-,088	,091	-,092	-,960	,339
	TOTAL_X2	,331	,114	,360	2,907	,005
	TOTAL_X3	,511	,084	,611	6,083	,000

a. Dependent Variable: TOTALY

Hasil tersebut di masukkan ke dalam persamaan regresi linear berganda, sehingga diketahui persamaan sebagai berikut.

$$Y = 17.560 + (-238) X_1 + 327 X_2 + 399 X_3 + e$$

Keterangan :

**1) Pengaruh Budaya Terhadap Keputusan Menabung**

Pada tabel di atas menunjukkan nilai t hitung budaya sebesar -960 lebih kecil dari t tabel yaitu 1,984 dengan nilai signifikan  $0.339 > 0,05$ . hal ini menunjukkan bahwa budaya dalam pengambilan keputusan menabung tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Jika t hitung  $> t$  tabel dan nilai signifikannya  $0.05$  maka  $H_0$  ditolak.

**2) Pengaruh Hubungan Social Terhadap Keputusan Menabung**

Pada tabel di atas menunjukkan nilai t hitung hubungan sosial sebesar  $2.907 > t$  tabel yaitu 1,984 dengan nilai signifikan  $0.005 < 0,05$ . hal ini menunjukkan bahwa hubungan sosial dalam pengambilan keputusan menabung berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Jika t hitung  $< t$  tabel dan nilai signifikannya  $0.05$  maka  $H_a$  diterima.

**3) Pengaruh Kepribadian Terhadap Keputusan Menabung**

Pada tabel di atas menunjukkan nilai t hitung kepribadian sebesar  $6.083 > t$  tabel yaitu 1,984 dengan nilai signifikan  $0.000 < 0,05$ . Hal ini menunjukkan bahwa kepribadian dalam pengambilan keputusan menabung berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Jika t hitung  $< t$  tabel dan nilai signifikannya  $0.05$  maka  $H_a$  diterima.



## 2. Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah budaya, hubungan sosial, dan kepribadian secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan menabung (y). dibawah ini merupakan tabel hasil pengujian F (simultan) sebagai berikut:

**Tabel 4.38**

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1147,060	3	382,353	95,514	,000 <sup>b</sup>
	Residual	384,300	96	4,003		
	Total	1531,360	99			

a. Dependent Variable: TOTALY

b. Predictors: (Constant), TOTAL\_X3, TOTAL\_X1, TOTAL\_X2

Taraf Signifikan Yang Digunakan Adalah 0.05 (5%) Uji Dua Pihak Dan Dk = N-K-1.

Berdasarkan Tabel Diatas Diperoleh F Hitung Untuk Variabel Budaya, Hubungan Sosial Dan Kepribadian Sebesar 95.515, Untuk Kesalahan 5% Uji 2 Pihak Dan Dk = N-K-1 (100-4-1) = 95 Sehingga Diperoleh F Tabel Sebesar 3.94. Dari Tabel Diatas Maka Diketahui Variabel Budaya (X1), Hubungan Sosial (X2), Dan Kepribadian (X3) Terhadap Variabel Pengambilan Keputusan Menabung (Y). Dari tabel tersebut dapat di peroleh nilai F hitung sebesar 95.514 dengan nilai signifikan 0.000 yang artinya F hitung lebih besar dari F tabel (95.514 > 4.06) jadi dapat disimpulkan bahwa budaya, hubungan sosial dan kepribadian berpengaruh secara silmutan terhadap variabel keputusan menabung, maka Ha diterima.

**Tabel 4.39**

Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,865 <sup>a</sup>	,749	,741	2,001

a. Predictors: (Constant), TOTAL\_X3, TOTAL\_X1, TOTAL\_X2

b. Dependent Variable: TOTALY

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai R sebesar 0.865 atau 86% yang berarti bahwa hubungan variabel independen (terikat) dengan variabel dependen (bebas) kuat. Nilai R Square di peroleh sebesar 0.749 yang menunjukkan bahwa variabel budaya, hubungan sosial, dan kepribadian sebesar 74%.

### **G. Hasil Pembahasan**

Analisis hasil temuan penelitian ini adalah analisis terhadap kesesuaian teori, pendapat, maupun penelitian terdahulu yang telah di kemukakan hasil penelitian sebelumnya serta pola perilaku yang harus dilakukan untuk mengatasi hal tersebut. Berikut ini ada 3 bagian utama yang harus akan di bahas dalam analisis hasil temuan penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

#### **1) Pengaruh Budaya Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung**

Pada tabel di atas menunjukkan nilai t hitung budaya sebesar  $-960 < t$  tabel yaitu 1,984 dengan nilai signifikan  $0.339 > 0.05$ . hasil penelitian terhadap masyarakat kecamatan medan perjuangan, dapat disimpulkan bahwa budaya tidak berpengaruh signifikan atau menjadi alasan dalam pengambilan keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.

#### **2) Pengaruh Hubungan Sosial Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung**

Pada tabel di atas menunjukkan nilai t hitung hubungan sosial sebesar  $2.907 > t$  tabel yaitu 1,984 dengan nilai signifikan  $0.005 > 0.05$ . hal ini menunjukkan bahwa hubungan sosial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah. Masyarakat di kecamatan medan perjuangan sebagian besar memilih bank syariah dikarenakan masyarakat tersebut memperhatikan dari lingkungan sosial, rekomendasi dari teman, tetangga dan keluarga.

#### **3) Pengaruh Kepribadian Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung**

Pada tabel di atas menunjukkan nilai t hitung kepribadian sebesar  $6.083 > t$  tabel yaitu 1,984 dengan nilai signifikan  $0.000 > 0.05$ . hal ini menunjukkan bahwa kepribadian dalam pengambilan keputusan menabung berpengaruh signifikan. Kerpibadian dapat didefenisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya.

**4) Uji F (Simultan)**

F hitung sebesar  $95.514 > F$  tabel 3.94, dengan tingkat signifikan  $0.000 < 0.05$ . maka dapat disimpulkan bahwa variabel budaya (X1), hubungan sosial (X2) dan kepribadian (X3) berpengaruh secara simultan terhadap variabel keputusan menabung (Y) dalam memilih bank syariah.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh budaya, hubungan sosial dan kepribadian masyarakat terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah dengan 50 sampel responden. Adapun kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. hasil penelitian terhadap masyarakat kecamatan medan perjuangan, dapat disimpulkan bahwa budaya berpengaruh signifikan atau menjadi alasan dalam pengambilan keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan sosial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan menabung di bank syariah. Masyarakat di kecamatan medan perjuangan sebagian besar memilih bank syariah dikarenakan masyarakat tersebut memperhartikan dari lingkungan sosial, rekomendasi dari teman, tetangga dan keluarga
3. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kepribadian dalam pengambilan keputusan menabung berpengaruh signifikan. Kerpibadian dapat didefenisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan prilakunya.
4. Faktor budaya, hubungan sosial, dan kepribadian berpengaruh secara simultan terhadap keputusan masyarakat di kecamatan medan perjuangan dalam memilih bank syariah.

#### **B. SARAN**

##### **1. Kepada Peneliti**

Penelitian berikutnya diharapkan menggunakan data yang akurat dengan jumlah yang lebih banyak. Penggunaan data yang akurat memungkinkan hasil yang lebih baik.

## **2. Kepada Perbankan Syariah**

Perbankan syariah harus memaksimalkan pelayanan dan mutu kepada nasabah, lebih memerhatikan aksesibilitas, jaringan kantor bank fasilitas ATM atau lokasi merupakan salah satu dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan menabung.

## **3. Kepada Pembaca**

Diharapkan masyarakat tetap percaya untuk menempatkan dananya di bank syariah, dan budayakan menabung sejak kecil. Agar budaya menabung dapat meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafii Muhammad. Bank Syariah, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Arikunto, Suharsimi. Presedur Penelitian. Yogyakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Assauri, Sofyan. Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Effendi, Usman. Psikologi Konsumen, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.
- Fandy, Strategi Pemasaran, Edisi 3, Yogyakarta, 2008.
- Ghazali, Imam. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Spss, Semarang: Undip, 2009.
- Ghazali, Imam. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Spss, edisi 5 Semarang: Undip, 2017.
- Hartiya, Sri. “Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Gas Elpiji 5,5 Kg. <https://fe.unsiq.ac.id/portal/assets/uploads/3.PENGARUH-FAKTOR-BUDAYA-SOSIAL-PRIBADI-DAN-PSIKOLOGI-TERHADAP-KEPUTUSAN-PEMBELIAN-PRODUK-GAS-ELPIJI-TABUNG-55-KG.Pdf>. 17 Maret 2020.
- Hidayat, Anwar. Uji F dan Uji T Di Dapat dari [www.statistika.com](http://www.statistika.com). 20 Maret 2020
- Ibeng, Parta. “Pengertian Menabung, Macam, Tujuan Dan Manfaat Menabung”. <https://pendidikan.co.id/pengertian-menabung-macam-tujuan-dan-manfaat/#:~:Text=Menabung%20adalah%20menyisihkan%20sebagian%20uang,Dari%20kata%20dasar%20yakni%20tabung>. 5 Maret 2020.
- Kotler, Philip, Dkk. Manajemen Pemasaran, Edisi Kedua Belas Jilid 1, PT Indeks, 2007.
- Lamb, W Charles, Dkk. Pemasaran, Jakarta: Salemba Empat, 2001.
- Mangkunegara, Prabu Anwar. Manajemen Sumber Daya Manusia, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005.

- Nurhayati, Sri. Akuntansi Syariah Di Indonesia, Jakarta: Salemba Empat, 2008
- Rivai, Veitzhal. Bank And Financial Institution Management Conventional & Shariah System, Jakarta: Rajawali Pers, 2007.
- Sharvina, Shara. “Pengaruh Sosial, Budaya, Dan Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah, 2019, Skripsi.
- Sudarsono, Heri. Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi Dan Ilustrasi, Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D, Bandung: Penerbit Alfabeta, 2016
- Ujang, Sumarwan. Perilaku Konsumen: Teori Penerapan Dalam Pemasaran, Bogor: Ghalia Indonesia, 2017.
- Ujang, Sumarwan. Perilaku Konsumen: Teori Penerapan Dalam Pemasaran, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.
- Ulilamri, Setiawan Teguh TA. “ Analisis Faktor Kebudayaan, Sosial, dan Pribadi Terhadap Perilaku Nasabah Dalam Menabung Di Bank Jateng Cabang Koordinator Semarang. 2017. Vol. 15. No. 1.
- Wati, Irna. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah”. [Http://Eprints.Unm.Ac.Id/15007/1/%28IRNAWATI%20INDI%29%20JURNAL.Pdf](http://Eprints.Unm.Ac.Id/15007/1/%28IRNAWATI%20INDI%29%20JURNAL.Pdf). 17 Maret 2020.
- Widodo, Metodologi Penelitian Populer Dan Praktek, Depok: PT Rajagrafindo, 2019.
- Yulianti, Atin. “Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah.”. [Http://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Bitstream/123456789/249/1/101519-ATIN%20YULAIFAH-FEB.PDF](http://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Bitstream/123456789/249/1/101519-ATIN%20YULAIFAH-FEB.PDF). 17 Maret 2020.

## Kuesioner Penelitian

### Pengaruh Budaya Hubungan Sosial, Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah

Agama :

Usia :

Jenis kelamin :

Tata cara pengisian : Berilah tanda centang (√) pada kolom yang dipilih untuk menjawab pernyataan dibawah ini sesuai keadaan yang sebenar-benarnya, dengan alternative jawaban sebagai berikut :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

KS : Kurang Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
	<b>Budaya</b>					
1.	Karena satu suku anda lebih mendorong untuk menggunakan produk tabungan syariah	13	40	28	12	7
2.	Karena keluarga dan lingkungan organisasi islam maka saya menabung di bank syariah khususnya pada tabungan syariah	16	48	24	9	3
3.	Dengan menabung di bank syariah maka identik sebagai muslim	28	38	28	4	2
4.	Selama ini bank syariah mempunyai citra yang baik.	24	47	21	4	4
5.	Bank syariah terbuka untuk semua agama yang ingin menjadi nasabah.	23	53	13	7	3
6.	Saya menabung di bank syariah karena ada diskusi tentang bank syariah di lingkungan saya.	20	46	24	7	3
7.	Membiasakan diri menggunakan produk halal seperti menabung di bank syariah.	38	42	15	2	3
	<b>Hubungan Sosial</b>					
8.	Keputusan menabung untuk produk tabungan syariah disebabkan oleh lingkungan keluarga.	13	46	31	7	3
9.	Kerabat saya telah menabung di bank syariah sehingga saya tertarik dan memutuskan untuk menabung di bank syariah.	28	54	9	6	2
10.	Status sosial saya mengharuskan untuk	37	43	12	6	2



	menabung di bank syariah khususnya untuk produk tabungan syariah.					
11.	Promosi yang dilakukan pihak bank sangat menarik dan meyakinkan, publikasi jelas, dan memberitahukan kelebihan dari produk-produk yang ditawarkan.	52	30	8	5	2
12.	Saya menabung di bank syariah rekomendasi dari teman.	46	36	10	6	1
13.	Pekerjaan saya mengharuskan untuk menabung di bank syariah karena menetapkan bagi hasil.	48	30	14	6	2
14.	Diskusi bank syariah menambah pemahaman tentang perbedaan sistem bunga dan bagi hasil.	49	39	5	6	1
	<b>Kepribadian</b>					
15.	Sebagai seorang muslim sudah seharusnya saya meninggalkan mekanisme riba dan menjadi nasabah bank syariah.	46	41	7	3	3
16.	Dengan prinsip bagi hasil secara islam (non riba) maka saya termotivasi untuk menabung di bank syariah.	50	43	3	3	1
17.	Dengan menabung di bank syariah saya menjadi tenang karena produk tabungan syariah adalah produk halal.	42	43	9	4	2
18.	Saya telah belajar secara baik prinsip-prinsip ekonomi islam sehingga saya mempercayakan menabung di bank syariah.	40	43	11	4	2
19.	Produk yang ditawarkan pihak bank sesuai dengan kebutuhan nasabah sehingga saya tertarik untuk menabung di bank syariah	45	41	9	4	1
20.	Saya tertarik untuk menabung di bank syariah karena saya percaya pada kinerja bank tersebut.	32	46	17	4	1
21.	Saya merasa nyaman dan aman saat bertransaksi	46	41	8	4	1
22.	Lokasi bank syariah tidak jauh dari tempat tinggal saya	42	32	19	4	1
	<b>Keputusan Menabung</b>					
23.	Bank syariah melaksanakan prinsip-prinsip syariah islam dalam setiap praktik transaksinya, sehingga mendorong saya untuk menjadi nasabah.	51	44	4	0	1
24.	Rendahnya minimal setoran awal	45	42	10	2	1

	mendorong saya untuk menjadi nasabah bank syariah.					
25.	Bank syariah mempunyai internet banking yang mudah dioperasikan untuk melakukan transaksi.	47	40	10	2	1
26.	Bank syariah amanah dalam mengelolah dana nasabah.	59	29	10	1	1
27.	Bank syariah adalah bank yang bebas bunga/riba.	55	33	8	3	1
28.	Bank syariah menggunakan sistem bagi hasil.	58	32	7	2	1
29.	Saya menabung di bank syariah karena produk tabungannya lebih unggul dari bank konvensional.	52	34	11	2	1
30.	Internet banking bank syariah telah dilengkapi sistem keamanan yang handal.	58	30	10	2	0

# LAMPIRAN

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Data Pribadi

Nama : Adek Irma Suryani Pane  
NPM : 1601270019  
Tempat dan Tanggal Lahir : Sosa, 23 Desember 1998  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : PTP N IV KEBUN SOSA, EMPLASMEN  
Anak ke : 5



### Data Orang Tua

Nama Ayah : Chairuddin Pane  
Nama Ibu : Nur Halimah Hasibuan  
Alamat : PTP N IV KEBUN SOSA, EMPLASMEN

### Pendidikan Formal

1. SD Negeri 101820 PTPN IV Kebun Sosa II, tamat tahun 2010
2. SMP Swasta Kesuma Bangsa PTPN IV Kebun Sosa, tamat tahun 2013
3. SMA Negeri 1 Sosa, tamat tahun 2016
4. Tahun 2016-2020 Tercatat Sebagai Mahasiswa Pada Fakultas Agama Islam Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Medan, 05 Agustus 2020



**ADEK IRMA SURYANI PANE**  
**Npm: 1601270019**



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

*Unggul Berprestasi & Berprestasi*

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



Hal : Permohonan Persetujuan Judul  
Kepada : Yth Dekan FAI UMSU  
Di  
Tempat

23 jumadil akhir 1441 H  
17 februari-2020 M

Dengan Hormat  
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Adek Irma Suryani Pane  
Npm : 1601270019  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Kredit Kumalatif : 3,52  
Megajukan Judul sebagai berikut :



No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Pengaruh Kebudayaan, Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Dalam Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Kelurahan : Tegal Rejo, Medan Perjuangan)	ACC Dh 20/2 12	Dodi Suryani 6E-MM	an 17 15/2/20
2	Pengaruh Lokasi, Produk, Reputasi, Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Mahasiswa Menggunakan Bank Mandiri Syariah.	✓	✓	✓
3	Pengaruh Tingkat Kepuasan Nasabah Terhadap Kinerja Pelayanan Pada Bank Mandiri Syariah.	✓	✓	✓

Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam  
Hormat Saya

Adek Irma Suryani Pane

Keterangan :

Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :

1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Siapa mempunyai surat ini juga disalahkan  
Dokter dan keluarganya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400  
Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)  
Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Perbankan Syariah  
Dosen Pembimbing : DODY FIRMAN, SE, MM

Nama Mahasiswa : Adek Irma Suryani Pane  
Npm : 1601270019  
Semester : 8  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Dalam Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Kecamatan Medan Perjuangan).

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
02/03/2020	- K. Pengantar	} k	
	- L. B. Masalah		
05/03/2020	- Identifikasi Masalah	} k	
	- Sistematisasi penulisan		
	- Buat D. 15.1		
10/03/2020	- Perbaiki K. Pengantar	} k	
	- Penulisan Bab 2		
	- Perbaiki K. Pengantar		
	- Perbaiki D. 15.1		
	- L. B. Masalah		
	- Identifikasi Masalah		
	- Rumus Algoritm		
	- Turun & Algoritma Penelitian		
	- Uraian Teori		
	- Kerangka Penelitian		
	- Hipotesis		
	- Waktu Penelitian		

Medan, 2020

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Proposal

Dody Firman, SE, MM



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Perbankan Syariah  
Dosen Pembimbing : DODY FIRMAN, SE, MM

Nama Mahasiswa : Adek Irma Suryani Pane  
Npm : 1601270019  
Semester : 8  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Dalam Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Kecamatan Medan Perjuangan).

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
20/03/2020	- Perbaiki Waktu Penelitian - Buat Daftar Pustaka - Perbaiki kembali Identifikasi Masalah		
23/03/2020	Perbaikan core Ace Seminar Proposal		

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Salamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Proposal

Dody Firman, SE, MM

Medan, 2020



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kaptan Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**PENGESAHAN PROPOSAL**

Berdasarkan hasil Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah yang diselenggarakan pada hari Selasa, 05 Mei 2020 M, menerangkan bahwa :

Nama : Adek Irma Suryani Pane  
Npm : 1601270019  
Fakultas : Agama islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Proposal : Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat Kecamatan Medan Perjuangan)

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi.

Medan, 08 Mei 2020

Tim Seminar

Ketua Program Studi

( Selamat Pohan, S.Ag, M.A )

Sekretaris Program Studi

( Riyan Pradesyah, S.E.Sy., M.E.I )

Pembimbing

(Dodi Firman, SE, MM)

Pembahas

( Selamat Pohan, S.Ag, M.A )

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan

Wakil Dekan I

Zailani, S.PdI, M.A





**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL**  
**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

Pada hari ini Selasa, 05 Mei 2020 M telah diselenggarakan Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa :

Nama : Adek Irma Suryani Pane  
Npm : 1601270019  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan syariah  
Judul Proposal : Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat Kecamatan Medan Perjuangan).

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	Ok
Bab I	1. Di pisah saja D. Tujuan .....E. Manfaat..... 2. Abjad a diganti dgn angka 1, b dgn 2 sesuai kan dgn rumusan masalahnya. Dst.
Bab II	1. Penulisan Footnot harus konsisten jgn ada campur dgn bodynot. 2. Coba lihat panduan, apakah penulisan penelitian terdahulu pakai table atau tdk.
Bab III	1. Tuliskan jumlah data jiwanya. 2. Tuliskan angka pastinya... jumlah sampel yg akan di butuhkan utk mewakili. Warga penduduk kecamatan tersebut. 3. Coba dilihat buku panduan utk jenis peneltian Kuantitatif... bpk kira ini teknik analisa datanya tdk tepat.
Lainnya	1. Kata pengantar di perbaiki. 2. Daftar Pustaka sesuakan dgn panduan dan pakai daftar abzat
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Medan, 05 Mei 2020

Tim Seminar

Ketua Program Studi

( Selamat Pohan, S.Ag, M.A )

Pembimbing

( Dodi Firman, SE, MM )

Sekretaris Program Studi

( Riyan Pradesyah, S.E.Sy., M.E.I )

Pembahas

( Selamat Pohan, S.Ag, M.A )



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bina kompetensi untuk era global  
Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax (061) 6623474, 6631003  
Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Nomor : 101/IL.3/UMSU-01/F/2020  
Lamp : -  
Hal : Izin Riset

10 Syawal 1441 H  
02 Juni 2020 M

Kepada Yth : **Ka. Balitbang(Badan Penelitian Dan Perkembangan Kota Medan)**  
Di

Tempat.

*Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : **Adek Irma Suryani Pane**  
NPM : **1601270019**  
Semester : **VIII**  
Fakultas : **Agama Islam**  
Program Studi : **Perbankan Syariah**  
Judul Skripsi : **Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial, Dan Kepribadian Masyarakat Dalam Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah**

Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

*Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*



Dekan,

**Dr. Muhammad Qorib, MA**



PEMERINTAH KOTA MEDAN  
**KECAMATAN MEDAN PERJUANGAN**

Jl. Pendidikan No. 89, Tegal Rejo Kode Pos 20236 Telp. (061) 6615451

SURAT KETERANGAN

NOMOR : 070/700 /2020

Sehubungan dengan surat Rekomendasi Penelitian dari Balitbang Nomor : 070/508/Balitbang/2020, tanggal 4 Juni 2020, maka CAMAT MEDAN PERJUANGAN KOTA MEDAN, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : ADE IRMA SURYANI PANE  
NIM : 1601270019  
Program Study : Perbankan Syariah  
Perguruan Tinggi ; Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
Fakultas : Agama Islam  
Lokasi Penelitian : Kantor Camat Medan Perjuangan  
Lama Penelitian : 3 (tiga) bulan  
Thesis /Judul : *"Pengaruh budaya, Hubungan Sosial dan Kepribadian Masyarakat dalam keputusan menabung di Bank Syariah".*

Benar telah melakukan penelitian di wilayah Kecamatan Medan Perjuangan Kota Medan dan selama melaksanakan kegiatan Penelitian, Mahasiswa tersebut menunjukkan perilaku dan loyalitas yang baik.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan seperlunya .

Medan, 04 Agustus 2020

**CAMAT MEDAN PERJUANGAN**



**Drs. AFRIZAL., MAP.**

**PEMBINA TKI**

**NIP.19660717 198603 1 001**

Tembusan Yth. :

1. Walikota Medan sebagai laporan
2. Yang Bersangkutan
3. Pertinggal



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA  
Dosen Pembimbing : Dody Firman, SE, MM

Nama Mahasiswa : Adek Irma Suryani Pane  
Npm : 1601270019  
Semester : 8  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Budaya, Hubungan Sosial Dan Kepribadian Masyarakat Terhadap Pengambilan Keputusan Menabung Di Bank Syariah.  
(Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kecamatan Medan Perjuangan)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
26 Juli 2020	1. Penulisan Abstrak 2. Matriks kegiatan penelitian agar dibuat dengan satu halaman		
28 Juli 2020	1. Perhatikan ketentuan penulisan 2. Perhatikan jarak tulisan (spasi) jangan terlalu jauh.		
29 Juli 2020	1. Hipotesis (sesuaikan dengan rumusan masalah)		
30 Juli 2020	Acc Sidang Meja hijau		

Medan, 2020

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/Disetujui  
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Diketahui/Disetujui  
Pembimbing Skripsi

(Dody Firman, SE,MM)

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**Tabel r untuk df = 1 - 50**

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254
35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126

37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950
40	0.2573	0.3044	0.3578	0.3932	0.4896
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694
45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647
46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473
50	0.2306	0.2732	0.3218	0.3542	0.4432

**Tabel r untuk df = 51 - 100**

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748

<b>73</b>	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
<b>74</b>	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
<b>75</b>	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
<b>76</b>	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
<b>77</b>	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
<b>78</b>	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
<b>79</b>	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
<b>80</b>	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
<b>81</b>	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
<b>82</b>	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
<b>83</b>	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
<b>84</b>	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
<b>85</b>	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
<b>86</b>	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
<b>87</b>	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
<b>88</b>	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
<b>89</b>	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
<b>90</b>	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
<b>91</b>	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
<b>92</b>	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
<b>93</b>	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
<b>94</b>	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
<b>95</b>	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
<b>96</b>	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
<b>97</b>	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
<b>98</b>	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
<b>99</b>	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
<b>100</b>	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211

**Titik Persentase Distribusi t (df = 81 -120)**

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101	0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289
102	0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103	0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104	0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105	0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106	0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107	0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108	0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110	0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111	0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112	0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113	0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954



**Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05**

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75

<b>120</b>	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
<b>121</b>	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
<b>122</b>	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
<b>123</b>	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
<b>124</b>	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
<b>125</b>	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
<b>126</b>	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
<b>127</b>	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
<b>128</b>	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
<b>129</b>	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
<b>130</b>	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74