

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN LITERASI
KEUANGAN SYARIAH TERHADAP MINAT MAHASISWA
UNIVERSITAS AL-WASHLIYAH LABUHAN BATU
MENJADI NASABAH BANK SYARIAH**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**NOVIKA SARI
NIM. 19 401 00002**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2023

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN LITERASI
KEUANGAN SYARIAH TERHADAP MINAT MAHASISWA
UNIVERSITAS AL-WASHLIYAH LABUHAN BATU
MENJADI NASABAH BANK SYARIAH**



Skripsi

*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**NOVIKA SARI
NIM. 19 401 00002**

PEMBIMBING I

**Muhammad Isa, S.T., M.M
NIP.198006052011011003**

PEMBIMBING II

**Indah Permatasari Siregar, M.Si
NIP.199305242020122005**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**

Hal: Skripsi
An. **NOVIKA SARI**

Padangsidempuan, 19 September 2023
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad
Addary Padangsidempuan

Di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi an. **NOVIKA SARI** yang berjudul "**Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah "**, maka kami berpendapat bahwa skripsi/ tesis ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Seiring dengan hal diatas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawab-kan skripsi/ tesis-nya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PEMBIMBING I,



Muhammad Isa, S.T.,M.M
NIP.198006052011011003

PEMBIMBING II,



Indah Permatasari Siregar, M.Si
NIP.199305242020122005

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NOVIKA SARI
NIM : 19 401 00002
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
JudulSkripsi : **Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 19 September 2023

Saya yang Menyatakan,



NOVIKA SARI

NIM . 19 401 00002

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik UIN Syahada Padangsidimpuan, saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : NOVIKA SARI
NIM : 19 401 00002
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Syahada Padang sidimpuan Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exslusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah”** Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini UIN Syahada Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan
Pada tanggal : 19 September 2023
Saya menyatakan,



NOVIKA SARI
NIM. 19 401 00002



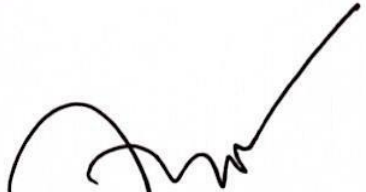
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

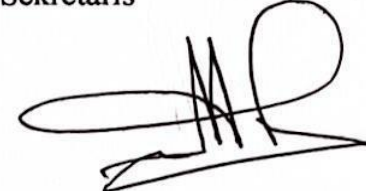
**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : Novika Sari
NIM : 19 401 00002
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh *Personal Selling* Dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah

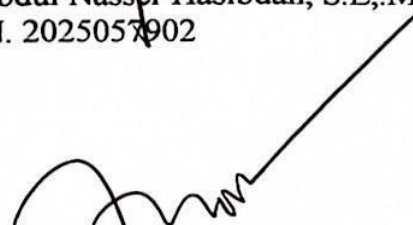
Ketua



Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si.
NIDN. 2025057902

Sekretaris



Muhammad Isa, S.T., M.M
NIDN. 2005068002

Anggota


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si
NIDN. 2025057902


Muhammad Isa, S.T., M.M
NIDN. 2005068002


Dr. Utari Evy Cahyani, M.M
NIDN. 0621058703


Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, M.E
NIDN. 2027029303

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah :

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Kamis/ 5 Oktober 2023
Pukul : 09.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 72,75 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,57
Predikat : ~~Cukup/Baik~~ / Amat Baik / ~~Cum laude~~



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang. Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : **PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN LITERASI KEUANGAN SYARIAH TERHADAP MINAT MAHASISWA UNIVERSITAS AL WASHLIYAH LABUHAN BATU MENJADI NASABAH BANK SYARIAH**

NAMA : **NOVIKA SARI**
NIM : **1940100002**

Telah dapat diterima untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E)** Dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidempuan, 31 Oktober 2023

Del. di



Harahap, S.H.L., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

NAMA : NOVIKA SARI
Nim : 19 401 00002
Judul Skripsi : Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah

Negara Indonesia terkenal dengan penduduk muslim terbanyak di Indonesia, berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik sebagian besar penduduk di Indonesia bermayoritas muslim. Oleh karena itu Bank Syariah muncul sebagai solusi bagi umat islam yang ingin memanfaatkan jasa keuangan agar terhindar dari dosa riba. Bank islam atau disebut bank syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga dan pengoperasionalnya dikembangkan dengan berlandaskan Al-Quran dan hadis Nabi Saw. Bank syariah dikembangkan sebagai lembaga bisnis keuangan yang mengacu pada prinsip syariah yang mengambil keuntungan dengan cara sistem bagi hasil. Persebaran Bank Syariah yang sudah merata menyebar luas di Indonesia juga tidak dapat menjamin masyarakat muslim menjadi nasabah bank syariah hal itu dikarenakan masih awamnya Bank Syariah bagi masyarakat di Indonesia terutama bagi mereka yang tidak memiliki pendidikan yang tinggi sebab, semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin tinggi pula tingkat literasi keuangannya begitupun sebaliknya. Sebagian masyarakat Indonesia sudah lebih dulu mengenal dan mengetahui bank yang menurut mereka setiap bank itu sama padahal yang mereka gunakan adalah Bank Konvensional. Selain masyarakat yang merasa masih asing terhadap Bank Syariah, mahasiswa muslim yang menjadi penerus bangsa juga merasa awam akan adanya kehadiran bank syariah di sekitar mereka meskipun mereka menerima baik adanya bank syariah padahal mahasiswa adalah salah satu yang dapat meningkatkan market share sebuah Bank. Salah satunya mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu yang menyambut baik adanya Bank Syariah disekitar mereka, akan tetapi meskipun mereka menerima baik kehadiran Bank Syariah hal tersebut masih membuat minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu terhadap Bank Syariah minim. Hal ini dilihat dari tidak sedikitnya mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu yang masih menggunakan Bank Konvensional meskipun mereka sudah mempelajari dan mengetahui tentang ekonomi islam dan bagaimana cara pengolahan keuangan sesuai prinsip islam.

Kata Kunci: *Personal Selling*, Literasi Keuangan Syariah, Minat Menjadi Nasabah

ABSTRACT

NAME : NOVIKA SARI
Student ID number : 19 401 00002
Thesis Title : *The Influence of Personal Selling and Sharia Financial Literacy on Al Washliyah Labuhanbatu University Students' Interest in Becoming Sharia Bank Customers*

The country of Indonesia is famous for having the largest Muslim population in Indonesia, based on data from the Central Statistics Agency, most of the population in Indonesia is Muslim. Therefore, Sharia Banks emerged as a solution for Muslims who want to use financial services to avoid the sin of usury. Islamic banks, also known as sharia banks, are banks that operate without relying on interest and their operations are developed based on the Al-Quran and the hadith of the Prophet SAW. Sharia banks were developed as financial business institutions that refer to sharia principles that take profits by means of a profit sharing system. The widespread distribution of Islamic banks in Indonesia also cannot guarantee that Muslim communities will become customers of Islamic banks, this is because Islamic banking is still unfamiliar to people in Indonesia, especially for those who do not have a high level of education, because the higher a person's education, the higher they are. the level of financial literacy and vice versa. Some Indonesian people have already known and recognized banks, according to them, every bank is the same, even though the ones they use are conventional banks. Apart from people who feel unfamiliar with Sharia banks, Muslim students who are the nation's successors also feel unfamiliar with the presence of sharia banks around them even though they welcome the existence of sharia banks even though students are the ones who can increase the market share of a bank. One of them is the students of Al Washliyah Labuhanbatu University who welcome the presence of Sharia Banks around them, but even though they welcome the presence of Sharia Banks, this still makes Al Washliyah Labuhanbatu University students' interest in Sharia Banks minimal. This can be seen from the large number of Al Washliyah Labuhanbatu University students who still use conventional banks even though they have studied and know about Islamic economics and how to process finances according to Islamic principles.

Keywords: Personal Selling, Sharia Financial Literacy, Interest in Becoming a Customer

المخلص

اسم : نوفيكا ساري

رقم الفيد : 1940100002:

موضوع البحث : تأثير البيع الشخصي والثقافة المالية الشرعية على اهتمام طلاب جامعة الوشلية لابوهان باتو بالتحول إلى عملاء المصرفية الشرعية

تشتهر دولة إندونيسيا بوجود أكبر عدد من السكان المسلمين في إندونيسيا، وبناءً على بيانات وكالة الإحصاء المركزية، فإن معظم السكان في إندونيسيا مسلمون. ولذلك تظهر المصرفية الشرعية كحل للمسلمين الذين يريدون الاستفادة من الخدمات المالية لتجنب معصية الربا. المصرفية الشرعية، والمعروفة أيضًا بالمصرفية الشرعية، هي مصرف تعمل دون الاعتماد على الفائدة ويتم تطوير عملياتها بناءً على القرآن الكريم وحديث النبي صلى الله عليه وسلم. لقد تم تطوير المصرفية الشرعية كمؤسسات أعمال مالية تعتمد على مبادئ الشريعة الإسلامية والتي تأخذ الأرباح عن طريق نظام تقاسم الأرباح كما أن التوزيع الواسع النطاق للمصرفية الشرعية في إندونيسيا لا يمكن أن يضمن أيضًا أن تصبح المجتمعات الإسلامية عملاء للمصرفية الشرعية، وذلك لأن الخدمات المصرفية الشرعية لا تزال غير مألوفة للناس في إندونيسيا، وخاصة بالنسبة لأولئك الذين ليس لديهم مستوى تعليمي عالٍ، لأن ارتفاع تعليم الشخصارتفع مستوى الثقافة المالية لديه، والعكس صحيح يعرف بعض الأشخاص في إندونيسيا المصرف ويفهمونها بالفعل، ووفقًا لهم، كل مصرف هو نفسه، على الرغم من أن المصرف التي يستخدمونها هي مصرف تقليدية. وبصرف النظر عن الأشخاص الذين يشعرون أنهم ما زالوا غير معتادين على المصرفية الإسلامية، فإن الطلاب المسلمين الذين هم خلفاء الأمة يشعرون أيضًا بأنهم غير معتادين على وجود المصرفية الشرعية من حولهم. وعلى الرغم من ترحيبهم بوجود المصرفية الشرعية، إلا أن الطلاب هم من يمكنهم زيادة حصة المصرف في السوق.

الكلمة الأساسية : البيع الشخصي، الثقافة المالية الإسلامية، الاهتمام بأن تصبح عميلًا.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah”** ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada bidang Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali HasanAhmad Addary Padangsidempuan. Serta Bapak Dr.Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan

- Lembaga, Dr. Anhar M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali HasanAhmad Addary Padangsidempuan. Serta Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. H. Armyn Hasibuan, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. Hj. Replita, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
 3. Sarmiana, M.A. sebagai Ketua Prodi Perbankan Syariah, ibu Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd. sebagai Sekretaris Prodi Perbankan Syariah serta seluruh civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali HasanAhmad Addary Padangsidempuan.
 4. Bapak Muhammad Isa. S.T., M.M. selaku Pembimbing I dan Ibu Indah Permata Sari.M,.Si. selaku Pembimbing II, peneliti ucapkan banyak terima kasih karena telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan yang telah ibu berikan.
 5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali HasanAhmad Addary Padangsidempuanyang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak serta Ibu dosen Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
7. Teristimewa kepada Ayah tercinta Suriyanto dan Ibu tercinta Anik yang telah membimbing dan selalu berdoa tiada henti-hentinya, serta berjuang demi kami anak-anaknya hingga bisa menjadi apa yang di harapkan. Beliau adalah salah satu semangat peneliti agar menjadi anak yang berguna bagi diri sendiri, keluarga serta bagi nusa dan bangsa. Semoga Allah senantiasa dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya dan Terima kasih juga peneliti ucapkan kepada Abang, kakak dan Adik-adikku tersayang, Supriadi, Sri Utari, Viky Wardana dan Chandra Adwinata yang turut menyemangati peneliti dalam mengerjakan skripsi ini.
8. Terima kasih juga kepada Keluarga Besar peneliti yang telah memberikan doa dan dukungannya baik dia secara materi dan motivasi yang selalu beliau berikan kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan pendidikan strata satu dan semoga Allah membalas kebaikan dan perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
9. Terimakasih untuk sahabat peneliti rekan seperjuangan sejak awal masuk kuliah Fitriani Lubis, Siti Afriyani Harahap, Layla Abdi, Ridho M Fazri, Mita Sari, dan Irma Suryani yang paling mengerti setiap kondisi saya baik senang maupun sedih yang selalu memberikan dukungan serta bantuan, Serta teman-teman

seperjuangan di Program Studi Perbankan Syariah PS 1 mahasiswa Angkatan 2019, Sahabat KKL, Sahabat Magang, dan semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu untuk berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan membantu dalam menyelesaikan studi penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, September 2023
Peneliti,

NOVIKA SARI
NIM: 19 401 00002

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.




Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṣa	ṣ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	ḏad	ḏ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	dommah	U	U

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
.....و	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...ا...َ...ي...َ	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas

...ي...ِ	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
...و...ُ	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Mar butah

Transliterasi untuk *tamar butah* ada dua:

- Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
- Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. Syaddah (Tasydid)

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

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ٱ. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf 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. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

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

I. Tajwid

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

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*.

Cetakan Kelima. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

HALAMAN PERNYATAAN PEMBIMBING

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

BERITA ACARA MUNAQASYAH

LEMBAR PENGESAHAN DEKAN

ABSTRAK..... i

KATA PENGANTAR..... iv

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN..... viii

DAFTAR ISI..... xiii

DAFTAR TABEL xvi

DAFTAR GAMBAR..... xvii

DAFTAR LAMPIRAN xviii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 7

C. Batasan Masalah..... 8

D. Definisi Operasional Variabel..... 9

E. Rumusan Masalah 9

F. Tujuan Penelitian 10

G. Manfaat Penelitian..... 10

BAB II LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori..... 12

1. Minat..... 12

a. Pengertian Minat..... 12

b. Indikator Minat.....	14
c. Jenis – Jenis Minat.....	14
d. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat.....	15
2. <i>Personal Selling</i>	16
a. Pengertian <i>Personal Selling</i>	16
b. Sifat-Sifat <i>Personal Selling</i>	18
c. Bentuk-Bentuk <i>Personal Selling</i>	18
d. Kelebihan <i>Personal selling</i>	19
e. Fungsi <i>Personal Selling</i>	20
f. Kriteria <i>Personal Selling</i>	21
g. Prinsip-Prinsip <i>Personal Selling</i>	21
h. <i>Personal Selling</i> dalam Pandangan Islam	21
3. Literasi Keuangan Syariah	24
a. Pengertian Literasi keuangan Syariah.....	24
b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Literasi keuangan Syariah.....	25
B. Penelitian Terdahulu.....	28
C. Kerangka Pikir	34
D. Hipotesis	35

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	36
B. Jenis Penelitian.....	36
C. Populasi dan Sampel.....	37
D. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data	38
E. Uji Instrumen (Validitas dan Reliabilitas).....	40
F. Teknik Analisis Data	41

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhanbatu.....	46
1. Sejarah Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah	

Labuhanbatu	46
2. Visi dan Misi Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah	
Labuhanbatu	47
3. Jurusan di Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah	
Labuhanbatu	47
4. Struktur Organisasi	47
B. Deskripsi Data Penelitian	48
1. Hasil Uji Validitas	48
2. Hasil uji Realibilitas	52
C. Analisis Data	53
D. Pembahasan Hasil Penelitian	63
E. Keterbatasan Penelitian	69

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	70
B. Saran	71

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Data Mahasiswa Manajemen Angkatan 2021 yang Menggunakan Bank Syariah	6
Tabel I.2 Definisi Operasional Variabel.....	9
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu	28
Tabel III.1 Sebaran Populasi Penelitian	37
Tabel IV.1 Hasil Uji Validitas Minat Menjadi Nasabah (Y).....	49
Tabel IV.2 Hasil Uji Validitas Personal Selling (X1).....	50
Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas Literasi Keuangan Syariah (X2)	51
Tabel IV.4 Hasil Uji Reliabilitas Nilai (Y), Nilai (X1), dan Nilai (X2)	52
Tabel IV.5 Hasil Uji Analisis Deskriptif.....	53
Tabel IV.6 Hasil Uji Multikolinieritas	56
Tabel IV.7 Hasil Uji Heteroskedastisitas	57
Tabel IV.8 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	59
Tabel IV.9 Hasil Uji Koefisien Determinan (R^2).....	60
Tabel IV.10 Hasil Uji Hipotesis secara Simultan (uji F).....	61
Tabel IV.11 Hasil Uji Hipotesis secara Parsial (uji t).....	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Berpikir.....	34
Gambar IV.1 Struktur Organisasi Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhanbatu	48
Gambar IV.2 Hasil Uji Normalitas dengan Grafik Histogram.....	54
Gambar IV.3 Hasil Uji Normalitas dengan P-P Plot	55
Gambar IV.4 Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Scatterplot.....	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Daftar Riwayat Hidup
Lampiran 2	: Surat Pernyataan Pembimbing Skripsi
Lampiran 3	: Permohonan Surat Izin Riset
Lampiran 4	: Balasan Surat Izin Riset
Lampiran 5	: Lembar Validasi Kuisisioner
Lampiran 6	: Kuisisioner Penelitian
Lampiran 7	: Dokumentasi Penyebaran Angket
Lampiran 8	: Data Angket
Lampiran 9	: Hasil Olahan Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah di Indonesia lahir sejak tahun 1992. Bank syariah pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1992 hingga 1999. Pada tahun 1999, berdirilah Bank Syariah Mandiri yang merupakan konversi dari Bank Susila Bakti. Bank Susila Bakti merupakan bank konvensional yang dibeli oleh Bank Dagang Negara, kemudian di konversi menjadi Bank Syariah Mandiri, bank syariah kedua di Indonesia.¹

Bank Syariah merupakan salah satu produk perbankan yang berlandaskan sistem perekonomian islam, sistem ekonomi islam atau syariah sekarang ini sedang banyak diperbincangkan di Indonesia. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam.

Negara Indonesia terkenal dengan penduduk muslim terbanyak di dunia, berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2015 tercatat sebanyak 202,7 juta jiwa penduduk Indonesia beragama islam. Bank syariah muncul sebagai solusi bagi umat islam yang ingin memanfaatkan jasa keuangan tanpa khawatir dosa riba. Bank syariah juga menggunakan prinsip syariah dalam melakukan pelaksanaannya (undang-undang nomor 21 tahun 2008). Bank

¹ Ismail, MBA.,Ak, Perbankan Syariah Edisi Pertama (Jakarta: Kencana: 2016), hal.31

syariah mengikuti syariat Islam yang tidak menggunakan bunga melainkan memakai bagi hasil, hal ini didasari karena prinsip Islam menyatakan hukum haram untuk bunga karena merupakan salah satu bentuk riba.

Bank syariah terdiri dari tiga jenis, yaitu Bank Umum Syariah (BUS), Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), dan Unit Usaha Syariah (UUS). Dari ketiga Bank Syariah ini yang paling banyak tersebar di setiap provinsi yaitu Bank Umum Syariah (BUS).²

Persebaran bank syariah yang sudah merata di Indonesia dan jumlah penduduk muslim di Indonesia yang banyak tidak menjamin banyaknya masyarakat muslim yang menjadi nasabah bank syariah. Hal tersebut dapat dilihat dari asset keuangan syariah di Indonesia. Selain asset keuangan syariah minat masyarakat Indonesia terhadap bank syariah juga tercermin dari *market share* bank syariah.

Minat dapat didefinisikan sebagai kecenderungan dan ketertarikan pada sesuatu yang tidak diketahui oleh perintah maupun suruhan dari pihak lain, minat seseorang dalam menabung di bank syariah bisa muncul dari dalam diri sendiri ataupun dari lingkungan sosial. Ajzen dan Fishbein dalam *Theory Of Planned Behavior* menyatakan bahwa minat atau ketertarikan untuk melakukan sesuatu dalam diri individu mempengaruhi orang tersebut merealisasikan suatu perilaku. Terdapat 3 faktor yang melatarbelakangi teori perilaku terencana yaitu faktor personal, faktor sosial, dan faktor informasi, sehingga dapat dikatakan untuk

²Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria, "Perkembangan Bank Syariah di Indonesia". *Jurnal ilmiah ekonomi islam*, Vol.01. No.02. Juli 2015.Hal. 2.

menjadi nasabah bank syariah memerlukan minat serta rencana.³ Berdasarkan sumber dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) salah satu faktor intern penyebab rendahnya minat terhadap bank syariah adalah karena level literasi terkait keuangan syariah masyarakat di Indonesia masih rendah.⁴

Menurut Nichles yang dikutip swastha, penjualan pribadi (*personal selling*) adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Adanya *personal selling* konsumen akan merasa diperhatikan dan lebih mudah untuk memahami produk yang ditawarkan.⁵

Literasi keuangan merupakan pengetahuan seseorang tentang konsep-konsep keuangan dan keterampilan atau sikap dalam mengevaluasi keuangan untuk pengambilan keputusan. Literasi keuangan ini perlu menjadi perhatian pemerintah dan lembaga keuangan untuk terus mengedukasi masyarakat agar melihat dan mau menggunakan lembaga keuangan syariah. Agar semakin tinggi literasi keuangan masyarakat yang menggunakan perbankan syariah. Dengan adanya peningkatan literasi akan mempengaruhi minat masyarakat untuk menabung pada perbankan syariah.

Survey Nasional Literasi Keuangan yang dilakukan OJK pada tahun 2013 menunjukkan bahwa adanya hubungan erat antara literasi keuangan

³ Risa Nur Fauzi, Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah, *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, vol.9. No.1. 2020. Hal.38

⁴Otoritas Jasa Keuangan, “Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia”. 2021-2025

⁵Nadin, Alhaq Simbolon. “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Motivasi, dan Promosi Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah. *Skripsi*, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. 2022.

dengan kemampuan seseorang untuk memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan. Survei menunjukkan bahwa semakin tinggi literasi keuangan seseorang, maka semakin besar pula tingkat pemanfaatan produk dan layanan jasa keuangannya.⁶

Universitas Al Washliyah Labuhanbatu merupakan salah satu perguruan tinggi swasta yang berada di Kabupaten Labuhan Batu yang berbasis islam, yang memiliki empat fakultas, yaitu fakultas ekonomi dan bisnis, fakultas komputer, fakultas dakwah dan ilmu komunikasi dan fakultas keguruan dan ilmu pendidikan.

Mahasiswa fakultas ekonomi pada Universitas Al washliyah Labuhanbatu menyambut baik adanya Bank Syariah di Indonesia, hal ini dapat dilihat dari banyaknya Mahasiswa Fakultas ekonomi dan bisnis Islam di Universitas Al washliyah Labuhanbatu yang telah menggunakan Bank Syariah, tetapi tidak sedikit dari mereka yang tidak menggunakan bank syariah dikarenakan berbagai alasan tersendiri padahal mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis tersebut sudah mempelajari tentang perbankan syariah dan perbedaannya dengan bank konvensional terutama mengenai riba.

Berdasarkan hasil survey yang telah peneliti lakukan pada tanggal 15 Maret 2023 di kampus Universitas Al Washliyah Labuhan Batu. Dimana terdapat ada mahasiswa yang menggunakan Bank Syariah, ada juga yang masih

⁶ Risa Nur Fauzi, Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah, *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, vol.9. No.1. 2020. Hal. 39

menggunakan Bank konvensional, dan ada juga yang tidak menggunakan Bank apapun sama sekali.

Dari survey tersebut dapat dilihat bahwa masih banyak mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhan Batu yang belum menggunakan Bank Syariah meskipun mereka sudah mempelajari tentang syariah dan mengetahui bahwa Bank Syariah tidak menggunakan riba.

Personal Selling yang dilakukan pihak Bank Syariah kepada mahasiswa Universitas Al Washliyah yaitu ketika pembayaran SPP atau uang kuliah. Namun, Ketika mahasiswa akan membayar uang kuliah pihak Bank Syariah mengatakan jika sedang ada gangguan pada jaringan, lalu pihak Bank Syariah menyarankan untuk melakukan pembayaran melalui *mobile banking* atau aplikasi yang sudah dibuat oleh Bank Syariah untuk mempermudah melakukan transaksi serta menjelaskan kelebihan dari aplikasi tersebut yang membuat mahasiswa akhirnya paham tentang kemudahan di Bank Syariah.⁷

Hal itu membuat sebagian mahasiswa akhirnya tertarik dan ingin menggunakan aplikasi tersebut akan tetapi, jika ingin menggunakan aplikasi tersebut mahasiswa harus membuka rekening terlebih dahulu agar bisa masuk menggunakan aplikasi yang memudahkan segala transaksi tersebut. Dengan begitu mahasiswa akan membuka rekening baru dan akan menjadi nasabah Bank Syariah. Perbandingan mahasiswa yang menggunakan Bank Syariah dengan yang tidak menggunakan Bank Syariah dapat dilihat pada tabel berikut:

⁷ Wawancara kepada Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu, 15 Maret 2023.

Tabel I.1
Data Mahasiswa Manajemen angkatan 2021
Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhanbatu
yang Menggunakan Bank Syariah

No	Yang menggunakan Bank Syariah	No	Yang tidak menggunakan Bank Syariah
1	51 Mahasiswa	1	66 Mahasiswa

Sumber: Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah LabuhanBatu angkatan 2021.

Hasil wawancara dengan mahasiswa yang menggunakan Bank Syariah ditujukan kepada saudari Firly Diah bahwa alasannya menggunakan Bank Syariah karena Bank Syariah tidak memungut biaya apapun, baik potongan saldo perminggu atau perbulan maupun ketika cek saldo, Selain itu juga karena Bank Syariah tidak adanya riba.⁸ Kemudian hasil wawancara dengan mahasiswa yang masih menggunakan Bank Konvensional ditujukan kepada saudari Retno Ayu bahwa alasannya tidak menggunakan Bank Syariah karena memang sejak awal yang bersangkutan memakai Bank Konvensional tersebut dan Bank konvensional yang dipakainya lebih mudah ditemukan dengan jarak tempuh yang tidak terlalu jauh dan tidak memakan waktu banyak jika sedang butuh biaya atau dana,⁹ selanjutnya hasil wawancara dengan mahasiswa yang tidak menggunakan Bank apapun ditujukan kepada saudari Riska Yanti bahwa alasannya tidak memakai Bank apapun karena yang bersangkutan memang belum membutuhkan Bank tersebut untuk melakukan transaksi apapun. Selain

⁸ Wawancara dengan Firly Diah Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu, 15 Maret 2023.

⁹ Wawancara dengan Retno Ayu Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu, 15 Maret 2023.

itu juga karena daerah tempat tinggalnya yang masih dekat dengan kampus yang tidak mengharuskannya menggunakan Bank.¹⁰

Dari ketiga jawaban informan diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa ada beberapa alasan yang menyebabkan mahasiswa masih belum berencana untuk menjadi nasabah Bank Syariah, pengaruh dari *personal selling* yang dilakukan pihak Bank Syariah terhadap mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu masih rendah diterima dan kurangnya literasi keuangan syariah membuat mahasiswa memiliki minat yang rendah dan merasa tidak perlu untuk membuka rekening baru.

Sebagian besar mahasiswa yang kuliah di perguruan tinggi tersebut berdomisili tidak terlalu jauh dari kampus. Hal itu menjadikan mereka masih bertopang pada pemberian orang tua atau belum berpenghasilan. Dan menyebabkan mereka masih belum mampu menutupi segala keperluan kuliah dan kebutuhan sehari-hari. Selain itu jarak tempuh dan kendaraan yang menjadi alasan mengapa mereka tidak menjadi nasabah Bank Syariah, hal ini juga menjadi tolak ukur mahasiswa untuk menjadi nasabah Bank Syariah meskipun mereka mengetahui dan paham tentang Bank Syariah.

Dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti dengan judul **“Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah”**

¹⁰ Wawancara dengan Riska Yanti Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu, 15 Maret 2023.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Mahasiswa program studi manajemen fakultas ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhanbatu sebagian besar belum menjadi nasabah Bank Syariah.
2. Rendahnya minat mahasiswa program studi manajemen fakultas ekonomi Universitas Al washliyah Labuhanbatu untuk menjadi nasabah Bank Syariah.
3. Sebagian mahasiswa belum menjadi nasabah Bank Syariah dengan alasan pendapatan yang masih diberi orang tua, dan area tempat tinggal yang tidak keluar kota membuat sebagian dari mereka belum membutuhkan atau menggunakan Bank, namun sebagian lagi memilih menggunakan Bank Konvensional.
4. *Personal selling* yang dilakukan Bank Syariah belum mampu meningkatkan minat mahasiswa secara maksimal untuk menjadi nasabah Bank Syariah
5. Masih terdapat mahasiswa yang belum mengenal dengan baik tentang Bank Syariah.
6. Minat mahasiswa yang rendah untuk menggunakan Bank Syariah dipengaruhi oleh frekuensi promosi yang dilakukan Bank Syariah.

C. Batasan Masalah

Penelitian ini dapat dilakukan lebih fokus, sempurna dan mendalam maka peneliti memandang penelitian yang diangkat perlu dibatasi variabelnya. Oleh karena itu peneliti membatasi pembahasan hanya berkaitan dengan

pengaruh *personal selling*, dan literasi keuangan syariah terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah.

D. Definisi Operasional Variabel

Tabel I.2
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi variabel	Indikator	Skala
1.	Minat mahasiswa (Y)	Minat adalah keinginan yang datang dari dalam diri sendiri tanpa adanya paksaan dari orang lain untuk mengejar suatu tujuan tertentu.	a. Perasaan senang b. Ketertarikan siswa c. Perhatian siswa d. Keterlibatan siswa	Ordinal
2.	Personal selling (X ₁)	Personal selling adalah salah satu media promosi yang berpengaruh dalam kegiatan pemasaran, karena melalui kegiatan personal selling seorang pemasar dapat memberikan informasi secara detail dan langsung kepada konsumen mengenai kelebihan perusahaan.	a. Identifikasi nasabah b. Melakukan kunjungan pribadi c. Pengetahuan produk d. Memberi solusi e. Penawaran khusus	Ordinal
3.	Literasi keuangan syariah (X ₂)	Literasi keuangan syariah merupakan suatu pemahaman seseorang individu atau kelompok mengenai sistem keuangan syariah.	a. Pengetahuan b. Kemampuan c. Penilaian	Ordinal

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas selanjutnya permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah *Personal Selling* berpengaruh terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah?
2. Apakah literasi keuangan syariah berpengaruh terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah?
3. Apakah *personal selling* dan literasi keuangan syariah berpengaruh secara bersama-sama terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah?

F. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh *personal selling* terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan syariah terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah.
3. Untuk mengetahui pengaruh *personal selling* dan literasi keuangan syariah secara bersama-sama terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah.

G. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini dapat mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya di bidang perbankan syariah, khususnya mengembangkan ilmu tentang teori *personal selling*, dan literasi keuangan syariah.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti, bagi peneliti selanjutnya, dan bagi mahasiswa.

a. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman lebih lanjut terkait perkembangan *personal selling* dan literasi keuangan syariah.

b. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan literatur serta menjadi referensi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan pengaruh *personal selling* dan literasi keuangan syariah dalam meningkatkan maupun yang bisa menurunkan suatu tingkat pengetahuan bagi peneliti yang akan datang yang akan meneliti hal yang serupa.

c. Bagi para mahasiswa

Hal ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan, untuk mengukur dan menilai seberapa besar pengaruh *personal selling* dan literasi keuangan terhadap minat mahasiswa menjadi nasabah bank syariah sehingga menjadi pertimbangan dalam mengambil keputusan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka teori

1. Minat

a. Pengertian Minat

Minat merupakan kecenderungan atau keinginan individu yang tinggi dalam melakukan suatu aktivitas yang disukainya, jika individu memiliki minat pada suatu hal, umumnya yang bersangkutan akan dengan mudah menerima dan bersikap positif terhadap obyek atau lingkungan yang menjadi minatnya. Minat lebih umum dikenal sebagai keputusan rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Dengan kata lain, semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, maka semakin besar minat.

Minat menurut Sabri adalah suatu ketertarikan, dimulai dengan kesadaran dan mengingat sesuatu secara terus-menerus. Dimana ada keinginan untuk mengetahui, mempelajari, menghargai, atau memiliki sesuatu disebut minat. Minat merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi lebih dari sekedar perilaku seseorang yang tertarik pada sesuatu.¹¹

Defenisi minat menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu gairah atau keinginan. Dalam Kamus Psikologi JP. Chaplin menjelaskan bahwa minat adalah

¹¹ Rusydi Ananda, Fitri Hayati. *Variabel Belajar (Kompilasi Konsep)*. (Medan: CV Pusdikra MJ: 2020). Hal. 150

suatu sikap yang berlangsung terus menerus yang mampu membuat pola perhatian seseorang sehingga membuat dirinya jadi selektif terhadap objek minatnya.

Menurut Slameto, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas,¹² selain itu ciri-ciri minat yang ada pada diri masing-masing individu, yaitu minat tidak dibawa sejak lahir melainkan dibentuk dan dipelajari kemudian, minat dapat diekspresikan melalui suatu pertanyaan yang menunjukkan bahwa peserta didik lebih menyukai suatu hal daripada hal lain, minat dapat dimanifestasikan melalui partisipasi dalam suatu aktivitas, minat mempunyai segi motivasi dan perasaan, seseorang yang memiliki minat terhadap suatu obyek akan cenderung memberikan perhatian yang lebih besar terhadap obyek tersebut.¹³

Minat konsumen, sering kali dikenal sebagai minat dalam memilih, mengacu pada seberapa besar kemungkinan konsumen untuk membeli suatu produk atau beralih dari satu produk ke produk lainnya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat pada dasarnya sama dengan yang diberikan oleh nasabah, artinya jika lembaga keuangan ingin meningkatkan minat nasabah sebaiknya memasarkan produknya melalui komunikasi eksternal (iklan dan bentuk promosi lainnya), sehingga calon

¹² Ahmad Fauzi, Indri Murniawaty, Pengaruh Religiusitas Dan Literasi Keuangan Syariah Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah, *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Vol.9. no.2. 2020. Hal.5

¹³ M. Mustaghfirin Amin, *Pengembangan Bakat dan Minat*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2016).hal 8

nasabah mengetahui dari produk dan kegunaannya. Kotler menjelaskan bahwa menabung diasumsikan sebagai minat beli merupakan perilaku yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan keinginan pelanggan untuk melakukan pembelian.

b. Indikator minat yang digunakan, yaitu:

- 1) Perhatian, adanya perhatian yang besar dari konsumen terhadap suatu produk (barang atau jasa).
- 2) Ketertarikan, setelah adanya perhatian maka akan timbul rasa tertarik pada konsumen.
- 3) Keinginan, berlanjut pada perasaan untuk menginginkan atau memiliki suatu produk tersebut.
- 4) Keyakinan, kemudian timbul keyakinan pada diri individu terhadap produk tersebut sehingga menimbulkan keputusan (proses akhir) untuk memperolehnya dengan tindakan membeli.¹⁴

c. Menurut Guilford jenis-jenis minat, meliputi :

1. Minat Vokasional, yang berkaitan dengan bidang-bidang pekerjaan, seperti :
 - a) Minat professional, yaitu minat di bidang keilmuan, kesenian, atau bidang yang berhubungan dengan kesejahteraan sosial.
 - b) Minat komersial, yaitu minat di bidang usaha (wirausaha), bidang pekerjaan yang berurusan dengan jual-beli, pekerjaan di bidang

¹⁴ Rusydi Ananda, Fitri Hayati. *Variabel Belajar (Kompilasi Konsep)*. (Medan: CV Pusdikra MJ: 2020). Hal. 153

periklanan pekerjaan yang berhubungan dengan akuntansi, atau kesekretariatan, dan lain-lain.

2. Minat Avokasional, yaitu minat untuk memperoleh kepuasan atau melakukan aktivitas sesuai hobi, misalnya kegiatan berpetualang, hiburan, apresiasi, atau minat pada pekerjaan yang membutuhkan ketelitian, dan lain-lain.¹⁵

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat

Secara garis besar faktor-faktor yang mempengaruhi minat dapat dibagi menjadi dua yaitu minat intrinsik dan minat ekstrinsik. Faktor intrinsik yaitu bersumber dari dalam diri individu, sedangkan faktor ekstrinsik bersumber yang berasal dari luar diri individu. Faktor yang berasal dari dalam diri adalah dimana seseorang merasa menyukai dan tertarik terhadap sesuatu yang dipelajarinya maupun dilihatnya, sehingga muncul minat dari dalam dirinya untuk mencoba sesuatu tersebut. Sedangkan faktor yang berasal dari luar diri adalah dimana seseorang menyukai dan tertarik terhadap sesuatu dikarenakan adanya godaan atau pengaruh serta pengalaman orang lain yang membuat seseorang merasa ingin untuk mencoba sesuatu yang sudah dilihat dan didengarnya. Menurut Crow dan Crow menyebutkan bahwa faktor lain yang dapat mempengaruhi minat seseorang, yaitu:

- 1) Faktor dorongan atau keinginan yang berasal dari dalam diri seseorang

¹⁵ Dwi Nastiti, Nurfi Laili. *Asesmen Minat Dan Bakat Teori Dan Aplikasinya*. (Sidoarjo, Jawa Timur: UMSIDA Press: 2020). Hal. 24

- 2) Faktor motif sosial, Timbulnya minat ini berasal dari lingkungan untuk mendapatkan penghargaan dimana mereka berada.
- 3) Faktor emosional, Timbulnya faktor ini merupakan motif yang berkaitan dengan perasaan dan emosi yang berupa dorongan, motif, respon emosional dan pengalaman yang diperoleh individu.¹⁶

2. *Personal Selling*

a. Pengertian *Personal Selling*

Personal selling adalah salah satu media promosi yang berpengaruh dalam kegiatan pemasaran, karena melalui kegiatan *personal selling* seorang pemasar dapat memberikan informasi secara langsung atau tatap muka kepada konsumen mengenai kelebihan suatu produk yang ditawarkan. Dengan demikian *personal selling* merupakan cara penjualan yang cukup efektif dalam mempengaruhi konsumen dan menarik minat konsumen.

Personal selling atau dalam bahasa Indonesia penjualan pribadi (perorangan) adalah sebuah komunikasi langsung antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk sehingga mereka akan mencoba membelinya. *Personal selling* menekankan pada komunikasi yang bersifat persuasif untuk bisa menggugah kemungkinan konsumen untuk melakukan pembelian. Adapun beberapa pendapat para ahli tentang pengertian *personal selling*. Menurut Alma, penjualan pribadi (*personal selling*) melibatkan komunikasi interpersonal antara pembeli dan penjual

¹⁶ Makmun Khairani, *Psikologi Belajar*, (Yogyakarta : Aswaja Pressindo, 2014), hal. 139

untuk memenuhi kebutuhan pembeli dengan kepentingan kedua belah pihak.

Menurut Tjiptono, *personal selling* merupakan komunikasi secara langsung (tatap muka) antara penjual dan pembeli (calon pelanggan) dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka akan ingin mencoba membelinya.

Personal selling yang dilakukan Bank Syariah kepada mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu yaitu ketika mahasiswa baru mulai memasuki kampus pihak Bank Syariah akan datang ke kampus mereka untuk melakukan edukasi dan memperkenalkan Bank Syariah kepada mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu tentang bagaimana kemudahan yang ada di Bank Syariah, salah satunya kemudahan dalam menggunakan mobile banking Bank Syariah, baik BSI mobile maupun Sumut mobile, yang dapat memudahkan segala transaksi melalui mobile banking Bank Syariah terutama pada saat pembayaran SPP mahasiswa tidak perlu lagi datang ke kantor dan menunggu antrian ketika hendak membayar SPP melainkan mereka dapat membayar melalui aplikasi yang sudah disediakan oleh pihak Bank Syariah, selain itu mereka juga menjelaskan tentang kemudahannya menggunakan aplikasi Bank Syariah tersebut dalam melakukan transaksi lainnya seperti transfer, tarik tunai tanpa kartu, membayar tagihan, membeli pulsa, token listrik, dan dapat memberikan infaq secara online serta kelebihan-kelebihan lain yang ada di Bank Syariah.

Berdasarkan penjelasan diatas mengenai media *personal selling* yang dikatakan oleh para ahli, dapat disimpulkan bahwa *personal selling* merupakan komunikasi secara langsung dua arah antara penjual dengan para calon pelanggan atau konsumen dengan bertatap muka langsung sehingga akan memberikan pemahaman yang lebih efektif mengenai produk dan jasa dalam hati konsumen.¹⁷

b. Sifat-sifat *personal selling*

Menurut Tjiptono *personal selling* memiliki beberapa sifat antara lain:

- 1) *Personal confrontation*, yaitu adanya hubungan yang hidup, langsung dan berinteraksi antara 2 orang atau lebih.
- 2) *Cultivation*, yaitu sifat yang memungkinkan berkembangnya segala macam hubungan, mulai dari sekedar hubungan jual beli sampai dengan suatu hubungan yang lebih akrab.
- 3) *Response*, yaitu situasi yang seolah-olah mengharuskan pelanggan untuk mendengar, memperhatikan, dan menanggapi.

Sifat-sifat tersebut dapat dikatakan bahwa metode ini memiliki kelebihan dalam operasinya yang lebih fleksibel karena penjual dapat mengamati reaksi pelanggan dan menyesuaikan pendekatannya, dengan begitu penjual dapat membina hubungan jangka panjang dengan pelanggannya.

¹⁷ M. Anang Firmansyah, *Komunikasi Pemasaran*, (Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media, 2020). Hal. 223-225

c. Bentuk-bentuk *personal selling*

Menurut Carthy terdapat lima bentuk *personal selling*, yaitu:

- 1) *Responsive selling*, yaitu penjual bertugas untuk memenuhi permintaan konsumen. Dalam tipe ini biasanya *sales people* mengadakan perjalanan dan menjumpai banyak pengecer.
- 2) *Rade selling*, penjual bertindak sebagai *order taker* (menerima pesanan) tetapi lebih fokus pada pelayanan.
- 3) *Missionary selling*, tugas utamanya mempromosikan produk baru, kadang-kadang melakukan *order taker*.
- 4) *Technical selling*, penjual menyelesaikan masalah konsumen dengan keahlian dan pengalamannya.
- 5) *Creative selling*, biasanya berhubungan dengan produk, menangani masalah serius, dan memberikan solusi terbaik.

Sesuai dengan pemaparan diatas mengenai tipe-tipe *personal selling* dapat disimpulkan bahwa kegiatan *personal selling* memiliki beberapa macam kegiatan yang berbeda dalam menawarkan suatu produk atau jasa kepada konsumen.

d. Kelebihan *personal selling*

Menurut Shank terdapat beberapa keunggulan dari kegiatan *personal selling*, yaitu:

- 1) *Personal selling* memungkinkan tenaga penjual untuk beradaptasi secara langsung menyampaikan pesan berdasarkan umpan balik yang diterima berdasarkan target audien.

- 2) *Personal selling* memungkinkan penjual untuk mengkomunikasikan informasi yang lebih kepada target audien dari pada bentuk-bentuk promosi lain, selain itu penjual dapat menjelaskan informasi yang kompleks.
- 3) *Personal selling* meningkatkan kemungkinan target audiens memperhatikan pesan tersebut. Sulit bagi target audiens untuk melarikan diri karena pesan komunikasi antara orang ke orang.
- 4) *Personal selling* sangat memungkinkan mengembangkan hubungan jangka panjang dengan konsumen, karena sering terjadinya komunikasi.

e. Fungsi *personal selling*, yaitu:

- 1) *Prospecting*, yaitu mencari pembeli dan menjalin hubungan dengan mereka.
- 2) *Targeting*, yaitu mengalokasikan kelangkaan waktu penjual demi pembeli.
- 3) *Communication*, yaitu memberi informasi mengenai produk perusahaan kepada pelanggan.
- 4) *Selling*, yakni mendekati mempresentasikan dan mendemonstrasikan, mengatasi penolakan, serta menjual produk kepada pelanggan.
- 5) *Servicing*, yakni memberikan berbagai jasa dan pelayanan kepada pelanggan.
- 6) *Information gathering*, yakni melakukan riset dan intelejen pasar.
- 7) *Allocating*, yaitu menentukan pelanggan yang akan dituju.

f. *Kriteria Personal Selling*

- 1) *Salesmanship*, penjual harus memiliki pengetahuan tentang produk dan menguasai seni menjual, seperti cara mendekati pelanggan, dan mendorong pembelian.
- 2) *Negotiating*, yaitu penjual harus mempunyai kemampuan untuk bernegosiasi syarat-syarat penjualan.
- 3) *Relationship marketing*, yaitu penjual harus tau cara membina dan memelihara hubungan baik dengan para pelanggan.

g. *Prinsip-prinsip personal selling*

- 1) Persiapan yang matang
- 2) Mendapatkan atau menentukan tempat pembeli
- 3) Merealisasikan penjual
- 4) Menimbulkan goodwill setelah penjualan terjadi.¹⁸

h. *Personal selling* dalam pandangan islam

1) Pendekatan (*approach*)

yaitu proses *personal selling* dimana antara penjual bertemu dan menyapa pembeli untuk mendapatkan hubungan atau untuk memulai suatu awal yang baik. Penting bagi tenaga penjual untuk memberikan kesan pertama yang baik kepada calon pelanggannya sebagaimana yang tercantum dalam surah Thaha ayat 44:¹⁹

¹⁸ M. Anang Firmansyah. *Komunikasi Pemasaran*, (Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media, 2020).Hal. 228-230

¹⁹ Departemen Agama RI, Al Quran dan Terjemahannya, surah Thahaa (Bandung: CV. Diponegoro)

فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ

44. “Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata yang lemah lembut, Mudah-mudahan ia ingat atau takut”.

Bila saudara seiman, umat islam diminta Rasul untuk tersenyum atau bersikap ramah ia juga mendapatkan pahala, apalagi bagi seorang pedagang muslim, keramahan pengusaha atau pedagang merupakan salah satu daya tarik bagi konsumen. Dengan kesan yang lebih positif, ini merupakan awal yang baik bagi seorang penjual untuk berinteraksi dengan konsumen.

2) Persentasi (*presentation*)

Proses *personal selling* dimana tenaga penjual menceritakan dan menunjukkan bagaimana riwayat produk akan menghasilkan atau menghemat uang bagi pembeli. Tenaga penjual akan menunjukkan kelebihan-kelebihan produk dan menyebutkan contoh kepuasan konsumen. Oleh karena itu pada saat persentasi, tenaga penjual mempersiapkan dengan baik, apa yang akan mereka katakan, menggunakan kontak mata langsung, bertanya dengan pertanyaan terbuka dan bersikap tenang.

Meskipun demikian mempersentasikan suatu produk diharapkan untuk berbicara dengan jujur. Islam memerintahkan umat islam untuk jujur termasuk dalam berbisnis. Dengan sikap kejujuran, pembeli akan bertambah karena Allah SWT akan memberikan kelebihan pada orang yang jujur. Sedangkan pembeli tentu juga akan memberitahukan informasi tentang kejujuran dan kebaikan pedagang

itu kepada yang lain, sehingga pembelinya bertambah. Sifat jujur, serta bermurah hati bisa menguntungkan penjual karena konsumen tidak akan merasa kecewa setelah melakukan pembelian, sehingga mereka tidak akan takut bila melakukan pembelian ulang.

3) Mengatasi keberatan (*Handling Objection*)

Yaitu proses *personal selling* dimana tenaga penjual melakukan menyelidiki, mengklarifikasi, mengatasi keberatan pelanggan untuk membeli.

4) Menutup penjualan (*closing*)

Yaitu proses *personal selling* di mana tenaga penjual apa yang hendak di pesan oleh pelanggan. Tenaga penjual harus mengetahui tanda-tanda penutupan dari pembeli termasuk gerakan fisik, komentar dan pertanyaan. Tenaga penjual tidak boleh memaksakan konsumen secara berlebihan. Konsumen berhak memilih dan memutuskan apakah ia jadi melakukan pembelian atau tidak. Seperti yang diterangkan dalam hadist Nabi Muhammad SAW. Diriwayatkan oleh Ishak dari Hibban dari Hammam dari Qotadah dari Abi Khalil dari Abdullah bin Haris, dari Hakim bin Hisyam, sesungguhnya Nabi Muhammad SAW. Telah bersabda:

Yang artinya: "penjual dan pembeli berhak memilih (barang yang diperjualbelikan) selama mereka masih belum terpisah, Hammam berkata: dalam catatan saya hal ini (memilih) dilakukan sampai tiga kali, maka apabila kedua belah pihak mengatakan yang sebenarnya

dan menjelaskan kualitas masing-masing, dan apabila berbohong atau menyembunyikan (dalam transaksi) sehingga menguntungkan keduanya maka transaksi itu akan menghapus keberkahan antara keduanya". (HR.Bukhari).

Bila konsumen tidak jadi membeli diharapkan kepada penjual tetap bersikap baik dan sopan, dimana dalam hadist dan ayat diatas telah diterangkan penting nya bagi penjual untuk memberikan kesempatan kepada konsumen untuk memutuskan jadi melakukan pembelian atau tidak dan agar penjual bersikap sopan meskipun transaksi penjualan tidak jadi dilakukan. Jika didalamnya masih ada tekanan atau penipuan yang digunakan oleh salah satu pihak yang melakukan transaksi, itulah sebabnya mengapa al-quran mengecam dan melarang praktek-praktek yang demikian.²⁰

3. Literasi Keuangan Syariah

a. Pengertian Literasi Keuangan Syariah

Literasi keuangan syariah merupakan suatu pemahaman seseorang individu atau kelompok mengenai sistem keuangan syariah, pemahaman ini merupakan pemahaman tentang akad dan produk yang terdapat di lembaga keuangan syariah. Dalam sistem ekonomi islam sudah seharusnya menerapkan prinsip syariah didalam kehidupan sehari-hari. Secara khusus, literasi keuangan islam yang buruk akan menyebabkan tidak dapat

²⁰ Morissan, *periklanan komunikasi pemasaran terpadu*, (Jakarta: Kencana) 2010. hal. 74

diaksesnya lembaga keuangan islam dan menghambat pertumbuhan ekonomi, dan ketika literasi keuangan syariah

di masyarakat tinggi, maka akan mengarah pada pertumbuhan pembiayaan pembangunan, yang didasarkan pada kesadaran masyarakat untuk menabung dan berinvestasi diperbankan syariah, sehingga potensi keuangan yang lebih tinggi dan upaya untuk meningkatkan perekonomian secara keseluruhan.

Literasi keuangan syariah merupakan kecakapan dalam mencerna dan mengimplementasikan konsep keuangan yang tersedia guna mencapai target yang diharapkan bersumber pada asas-asas syariah. Berdasarkan kajian dari Nasution bahwa literasi keuangan syariah adalah wawasan dan paradigma ketika menggunakan produk jasa keuangan syariah. Tingkat literasi keuangan syariah yang tinggi diinginkan dapat menumbuhkan pemanfaatan warga terhadap produk jasa keuangan syariah dan serta merta berdampak terhadap kesejahteraan masyarakat sehingga dapat membantu perekonomian negara. Literasi keuangan telah berkembang pesat selama beberapa tahun terakhir.²¹

b. faktor-faktor yang mempengaruhi literasi keuangan antara lain :

1. pengukuran berdasarkan faktor usia, di mana tingkat literasi keuangan pada masa remaja dan usia lanjut (lansia) masihlah rendah, dan tingkat literasi paling tinggi ditemukan pada orang-orang usia (20-50) tahun.

²¹ Rita Kusumadewi, H.Ayus Ahmad Yusuf, dan Wartoyo, *Literasi Keuangan Syariah*, (Cirebon: CV.ELSI PRO). 2019. Hal. 7

2. Pengukuran berdasarkan jenis kelamin, dari hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh Lusardi, Mitchell, dan Curto di mana secara jelas ditemukan bahwa tingkat literasi keuangan seorang laki-laki lebih tinggi dibandingkan perempuan.
3. Pengukuran berdasarkan faktor pendidikan, hasil penelitian di Amerika Serikat menunjukkan perbedaan bahwa orang-orang yang tingkat pendidikannya rendah, maka mereka memiliki literasi keuangan yang sangat rendah dibandingkan orang-orang yang berpendidikan tinggi.²²

Literasi keuangan dapat mempengaruhi cara berfikir orang terkait kondisi serta mempengaruhi pengambilan keputusan yang strategis dalam hal keuangan dan pengelolaan yang lebih baik bagi pemilik usaha, literasi keuangan adalah sebuah tingkatan yang mana yang dapat memahami konsep pada keuangan dan proses dari suatu kemampuan untuk mengurus pribadinya secara baik jangka waktu pendek, sedang, maupun seumur hidup dan merubah keadaan ekonominya.

Literasi keuangan di defenisikan oleh Otoritas jasa keuangan sebagai kemampuan untuk memahami, keyakinan dan keterampilan, yang mempengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan dalam rangka mencapai kesejahteraan. oleh karena itu literasi keuangan adalah kemampuan untuk mengolah dana yang dimiliki agar dapat berkembang,

²² Rita Kusumadewi, H.Ayus Ahmad Yusuf, dan Wartoyo, *Literasi Keuangan Syariah*, (Cirebon: CV.ELSI PRO). 2019. Hal. 11

misi penting dari literasi keuangan adalah memberikan edukasi di bidang keuangan kepada masyarakat luas agar dapat mengelola keuangannya secara cerdas, sehingga rendahnya pengetahuan tentang industri keuangan dapat diatasi, dan masyarakat tidak mudah tertipu dengan produk investasi yang menawarkan keuntungan tinggi dalam jangka pendek tanpa memperhitungkan konsekuensinya.²³

Mendapatkan pemahaman mengenai manfaat dan resiko produk dan layanan jasa keuangan. Literasi keuangan juga memberikan manfaat yang besar bagi sektor jasa keuangan. Lembaga keuangan dan masyarakat membutuhkan satu sama lain sehingga semakin tinggi tingkat literasi keuangan masyarakat, maka semakin banyak masyarakat yang akan memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan.

Berbeda dengan literasi keuangan konvensional, literasi keuangan syariah merupakan pemahaman seseorang mengenai keuangan syariah. Pemahaman ini termasuk prinsip dasar, akad transaksi, lembaga dan juga produk keuangannya. Perilaku keuangan syariah diartikan sebagai implementasi yang didasarkan atas ilmu hukum syariah, setiap individu harus dapat mengelola keuangan pribadinya dengan cara membangun financial yang mengarah pada perilaku keuangan yang sehat dan sesuai dengan tuntutan syariah. Dari pembahasan tersebut dapat disimpulkan bahwa literasi keuangan syariah adalah pengetahuan dan kemampuan individu dalam mengelola keuangan untuk tujuan pengambilan keputusan

²³ Otoritas Jasa Keuangan, 2017. Hal. 2

yang sesuai dengan hukum dan prinsip dasar syariah yang kemudian akan bermanfaat bagi masyarakat dimasa mendatang.²⁴

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian dengan topik yang sama telah banyak dilakukan peneliti terdahulu antara lain:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama	Judul	Hasil Penelitian
1.	Risa Nur Fauzi (2020)	“Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, Dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah”	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah bank syariah, pengetahuan agama berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah bank syariah, promosi berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah bank syariah. ²⁵
2.	Nadin Alhaq Simbolon (2022)	”Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Motivasi, dan Promosi terhadap minat menabung dibank syariah (studi kasus pada mahasiswa prodi Manajemen Fakultas dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah”	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel literasi keuangan syariah, motivasi, dan promosi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel minat menabung. Dan diketahui bahwa variabel literasi keuangan, motivasi, dan promosi secara simultan berpengaruh positif dan

²⁴Adiyanto dan Purnomo,”Dampak Tingkat Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Menggunakan Produk Keuangan Syariah”, *Jurnal administrasi kantor*, Vol.9. No.1. juni 2021.hal.10.

²⁵ Risa Nur Fauzi, Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah, *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, vol. 9. No.1. 2020. Hal. 1

			signifikan terhadap variabel minat menabung. ²⁶
3.	Juni Prabowo (2022)	“Pengaruh diferensiasi financial literacy dan promosi personal selling terhadap minat nasabah dalam menggunakan tabungan easy wadiah di bank syariah Indonesia”	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel diferensiasi, financial literacy, dan promosi personal selling berpengaruh secara parsial terhadap minat nasabah bank mandiri untuk menggunakan tabungan easy wadiah dibank syariah Indonesia. Dan variabel diferensiasi, financial literacy, dan promosi personal selling berpengaruh secara simultan terhadap minat nasabah bank mandiri untuk menggunakan tabungan easy wadiah dibank syariah Indonesia. ²⁷
4.	Rahmah Tulwaidah, Novi Mubyarto, Muhammad Ismail (2022)	“Pengaruh literasi keuangan terhadap minat menabung mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN STS JAMBI di Bank syariah”	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di bank syariah. ²⁸
5.	NadiaFazira (2018)	“Pengaruh Promosi Personal Selling dan Edukasi Terhadap Minat Nasabah pada produk Tabungan di P.T. BPRS Baiturrahman Keutapang”	Hasil penelitian ini bahwa variabel personal selling tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah pada produk di P.T BPRS Baiturrahman Keutapang, sedangkan variabel edukasi berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah pada

²⁶Nadin Alhaq Simbolon, Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Motivasi, dan Promosi terhadap minat menabung dibank syariah (studi kasus pada mahasiswa prodi Manajemen Fakultas dan Bisnis UIN Syarif Hidayattullah. *Skripsi*, 2022. Hal. 101-105.

²⁷ Juni, Prabowo. Pengaruh Diferensiasi Financial Literacy Dan Promosi Personal Selling Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Tabungan Easy Wadiah Di Bank Syariah Indonesia. *Skripsi*, UIN Raden Intan Lampung. 2022. Hal. 60-69

²⁸ Rahmah Tulwaidah, Pengaruh literasi keuangan terhadap minat menabung mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN STS JAMBI di Bank syariah, *Jurnal riset manajemen*, 2023. Hal. 9

			produk di P.T Baiturrahman Keutapang. ²⁹
6.	Nadila (2021)	“Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Produk Bank Syariah”	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan produk bank syariah. ³⁰
7.	Khoirun Nisa Az-zahra (2023)	“Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Dalam Perspektif Syariah” (studi kasus mahasiswa FE Universitas Sriwijaya)	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di Bank Syariah. ³¹
8.	Nurul Habibi Lubis (2021)	“Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, <i>Digital Marketing, Word Of Mouth</i> Dan <i>Corporate Sosial Responsibility</i> (CSR) Terhadap Minat Menabung Generasi Z Pada Bank Syariah”	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan terhadap minat menabung generasi Z di Bank Syariah, hasil <i>Digital marketing</i> menunjukkan bahwa minat generasi Z menabung di Bank Syariah tidak berpengaruh dan tidak signifikan, hasil <i>word of mouth</i> terhadap minat menabung generasi Z pada Bank Syariah menunjukkan bahwa tidak signifikan, hasil <i>corporate sosial responsibility</i> terhadap minat menabung

²⁹ Nadia Fazira, Pengaruh Promosi Personal Selling dan Edukasi Terhadap Minat Nasabah pada produk Tabungan di P.T. BPRS Baiturrahman Keutapang, skripsi, 2019. Hal. 12

³⁰ Nadila, Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Produk Bank Syariah, *skripsi*, IAIN Palopo. 2021. Hal. 24

³¹ Khoirun Nisa Az-zahra, Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Dalam Perspektif Syariah, *skripsi*, 2020. Hal. 10

			generasi Z pada Bank syariah tidak signifikan. ³²
9.	Dini Andriani Nasution (2021)	“Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pendapatan Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah”	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap minat menabung masyarakat, hasil pendapatan menunjukkan bahwa berpengaruh terhadap minat menabung masyarakat. ³³
10.	Harish Muhammad Ramadhani (2021)	“Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Promosi, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah”	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah, promosi, kualitas pelayanan berpengaruh signifikan secara parsial dan simultan terhadap mahasiswa berdomisili Tangerang Selatan menjadi nasabah pada perbankan syariah. ³⁴

Penelitian ini mempunyai persamaan dan perbedaan dengan penelitian-penelitian terdahulu, yaitu:

1. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Risa Nur Fauzi yaitu sama-sama meneliti tentang minat untuk menjadi nasabah. Dan perbedaannya yaitu, penelitian ini menggunakan mahasiswa sebagai variabel bebas sedangkan Risa Nur Fauzi menggunakan nasabah sebagai variabel bebas, dan perbedaan lokasi atau tempat penelitian, selain itu peneliti hanya meneliti 2 variabel X sedangkan Risa nur fauzi meneliti 3 variabel X.

³² Nurul Habibi Lubis, Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, *Digital Marketing, Word Of Mouth Dan Corporate Sosial Responsibility (CSR) Terhadap Minat Menabung Generasi Z Pada Bank Syariah*, skripsi, 2021. Hal. 6

³³ Dini Andriani Nasution, Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pendapatan Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah, skripsi, 2021. Hal. 14

³⁴ Harish Muhammad Ramadhani dkk, Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Promosi, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah, *jurnal Business Management, economic, and Accounting Seminar*, vol. 2. 2021. Hal. 15

2. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Nadin Alhaq simbolon yaitu, sama-sama meneliti mahasiswa sebagai studi kasus dalam penelitian, perbedaannya yaitu, penelitian ini tidak menggunakan variabel motivasi, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan variabel motivasi, dan terdapat perbedaan dalam lokasi penelitian.
3. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Juni Prabowo yaitu, sama-sama meneliti tentang *personal selling*, sedangkan perbedaannya penelitian ini meneliti tentang minat menjadi nasabah bank syariah sedangkan penelitian terdahulu meneliti tentang menggunakan tabungan easy wadiah.
4. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Rahmah Tulwaidah, Rahmah Tulwaidah, Novi Mubyarto, Muhammad Ismail yaitu, sama-sama meneliti mahasiswa sebagai studi kasus dalam penelitian, perbedaannya yaitu penelitian terdahulu hanya menggunakan 1 variabel X, sedangkan penelitian ini menggunakan 2 variabel X.
5. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Nadira Fazira yaitu, sama-sama meneliti *personal selling* sebagai variabel X, perbedaannya yaitu terdapat pada lokasi dan produk yang digunakan.
6. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Nadila yaitu, sama-sama meneliti minat mahasiswa menggunakan Bank Syariah, perbedaannya yaitu penelitian terdahulu hanya menggunakan 1 variabel X, sedangkan penelitian ini menggunakan 2 variabel X.

7. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Khoirun Nisa Az-Zahra yaitu, sama-sama meneliti tentang literasi keuangan syariah, dan mahasiswa sebagai studi kasus dalam penelitian, perbedaannya yaitu penelitian terdahulu hanya menggunakan 1 variabel X saja sedangkan penelitian ini menggunakan 2 variabel X.
8. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Nurul Habibi Lubis yaitu, sama-sama meneliti tentang literasi keuangan syariah, dan perbedaannya yaitu peneliti terdahulu menggunakan 3 variabel X, sedangkan penelitian ini hanya menggunakan 2 variabel X.
9. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Dini Andriani Nasution yaitu, sama-sama meneliti tentang literasi keuangan syariah, dan sama sama menggunakan 2 variabel X, hanya saja perbedaannya peneliti terdahulu menggunakan pendapatan sebagai variabel X nya sedangkan penelitian ini menggunakan *personal selling* sebagai variabel X nya.
10. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Harish Muhammad Ramadhani yaitu, sama-sama meneliti tentang literasi keuangan syariah, dan perbedaannya yaitu penelitian terdahulu menggunakan 3 variabel X sedangkan penelitian ini hanya menggunakan 2 variabel X.

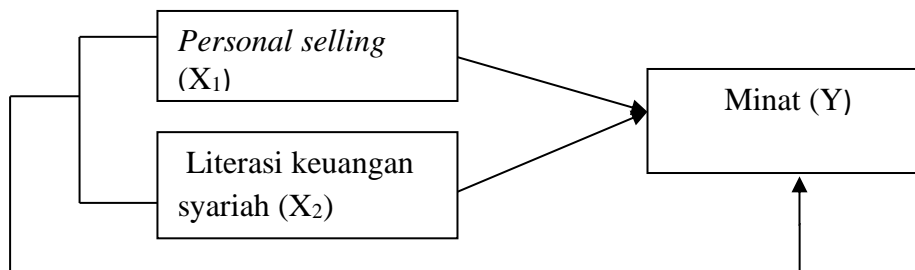
C. Kerangka Berpikir

Kerangka pikir adalah gambaran pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat yaitu tentang pengaruh *personal selling* dan literasi keuangan syariah terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah bank syariah. Dalam penelitian ini terdapat variabel bebas,

yaitu *personal selling* dan literasi keuangan syariah (X), sedangkan variabel terikatnya yaitu, minat (Y).

Berdasarkan penjeleasan diatas maka peneliti akan menunjukkan gambaran umum mengenai hubungan variabel independen dengan variabel dependen sebagai berikut:

Gambar II.1
Kerangka Pikir



Keterangan:

- a. *Personal selling* (X₁) : Variabel independen
- b. Literasi keuangan syariah (X₂) : variabel independen
- c. Minat (Y) : Variabel dependen

Minat adalah kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang. Aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Mengingat bahwa minat tidak dapat diukur tanpa adanya variabel tertentu, maka dalam penelitian ini variabel yang digunakan untuk mengukur minat adalah melalui variabel *Personal Selling* (X₁) dan Literasi Keuangan Syariah (X₂).

Personal selling merupakan kegiatan penjualan yang dilakukan secara langsung oleh penjual atau bertatap muka dengan konsumen melalui pendekatan

komunikasi secara personal. Sedangkan Literasi keuangan syariah adalah kemampuan atau wawasan yang dimiliki individu mengenai produk dan jasa keuangan syariah, serta dapat membedakannya dengan sistem bank konvensional.

D. Hipotesis

Berdasarkan uraian latar belakang dan tinjauan pustaka yang telah dijelaskan, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

Ha₁: *Personal Selling* berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah.

Ha₂: Literasi Keuangan Syariah berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah.

Ha₃: *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah berpengaruh positif secara bersama sama (simultan) terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat peneliti akan melakukan penelitian yang bersangkutan dengan masalah yang diteliti. Penelitian ini dilakukan di Universitas Al-Washliyah Labuhanbatu yang alamatnya di Rantauprapat, Jalan Sampurna, Kec. Rantau Utara, Kab. Labuhanbatu. Objek penelitian ini yaitu Mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2021 Universitas Al-washliyah Labuhanbatu. Waktu penelitian dilakukan pada Maret sampai dengan September 2023.

B. Jenis dan Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan jenis kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang mengenai sebuah fenomena dengan mengumpulkan data yang dapat diukur dengan teknik statistik, matematika, atau komputasi..

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu sifat penelitian yang menggambarkan suatu fenomena dengan data yang akurat yang diteliti secara sistematis, untuk mendeskripsikan Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah pada Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah.

Dalam penelitian ini menggunakan data primer. Data primer umumnya berupa data yang diperoleh dari objek yang diteliti oleh orang atau organisasi yang sedang melakukan penelitian. Pada penelitian ini data yang digunakan peneliti yaitu berupa data hasil wawancara langsung, hasil survey, dan kuisisioner terhadap responden.³⁵

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan dari subjek atau objek yang akan menjadi sasaran penelitian. Maka pada penelitian ini populasi yang digunakan ialah mahasiswa fakultas ekonomi (FE) Universitas Al Washliyah Labuhan Batu Program Studi Manajemen angkatan tahun 2021 Yang telah memepelajari mata kuliah ekonomi islam.

Tabel III.1
Sebaran Populasi Penelitian

Kelas	Jumlah Mahasiswa
Manajemen A (pagi)	33 Mahasiswa
Manajemen B (pagi)	30 Mahasiswa
Manajemen C (siang)	28 Mahasiswa
Manajemen D (siang)	26 Mahasiswa
Total	117 Mahasiswa

Sumber :Midrawati Hasibuan, S.Pd.M.M. sebagai Kaprodi Manajemen Universitas Al Washliyah Labuhan Batu.

2. Sampel

Sampel ialah beberapa bagian daripada unit populasi yang mewakilkan semua objek penelitian. Penelitian ini menggunakan metode *simple random sampling*, dimana peneliti menentukan pengambilan sampel

³⁵ Muhammad Ramdhan,. *Metode Penelitian*, (Surabaya : Cipta Media Nusantara, 2021) Hal. 6.

dengan cara acak sederhana. Artinya setiap anggota populasi berkesempatan menjadi sampel penelitian.

Dalam penelitian ini, peneliti menentukan jumlah sampel penelitian berdasarkan rumus slovin³⁶ :

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

Keterangan :

n = jumlah sampel yang dicari

N = Jumlah Populasi

1 = konstanta

e^2 = Nilai presisi (error). Dimana 0,1 (10%) untuk populasi dalam jumlah besar

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

$$n = \frac{117}{1 + 117 (0,1)^2} = \frac{117}{2,17} = 53,91$$

Maka, diketahui ukuran sampel yang akan digunakan adalah 54 orang.

D. SUMBER DATA

1. Data Primer

Data primer adalah data asli yang harus dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab penelitian tersebut. Data primer diperoleh langsung dari sumbernya, data ini diperoleh dari kuisisioner yang diisi oleh mahasiswa

³⁶ Budi Gautama Siregar, dan Ali Hardana. *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Medan : Merdeka Kreasi Group, 2021), hal. 60.

program studi manajemen angkatan 2021 di Universitas Al Washliyah Labuhanbatu.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah dikumpulkan oleh pihak lain bukan dari peneliti sendiri atau data yang sudah disediakan oleh pihak lain. Data sekunder ini meliputi dokumen baik yang disajikan maupun yang tidak disajikan.

E. Instrumen Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu langkah strategis dalam penelitian, karena tujuan dari penelitian ini adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Adapun teknik pengambilan data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah teknik pengumpulan atau mencari data yang mengenai hal-hal berupa catatan, buku, transkrip, agenda foto-foto kegiatan. Teknik dokumentasi dilakukan untuk melengkapi data tentang gambaran umum Universitas Al Washliyah Labuhanbatu dan data lainnya.

2. Kuisisioner (Angket)

Merupakan teknik pengambilan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Jawaban angket atau kuisisioner akan dikuantitatifkan dengan cara sebagai berikut:

- a. Sangat Setuju (SS) = 5
- b. Setuju (S) = 4
- c. Kurang Setuju (KS) = 3
- d. Tidak Setuju (TS) = 2
- e. Sangat Tidak Setuju (STS) = 1

Dalam penelitian ini, peneliti memberikan angket kepada mahasiswa program studi Manajemen angkatan tahun 2021 yang menjadi responden dalam penelitian secara langsung. Kuisisioner atau angket yang sudah diisi oleh mahasiswa kemudian diserahkan kepada peneliti untuk diketahui hasil dari jawaban mahasiswa tersebut.

F. Uji Validitas dan Realibilitas

1. Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu indeks yang menunjukkan alat ukur itu benar-benar mengukur apa yang hendak di ukur digunakan untuk memperoleh data yang diteliti valid atau tidak valid. Uji validitas yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan metode person produk moment dengan aplikasi spss dengan taraf signifikan 0,1. Sebagai berikut:

- 1) Jika r hitung $\geq r$ tabel dengan nilai signifikan 0,1 maka instrument atau item-item pernyataan berkolerasi signifikan terhadap skor total pernyataan tersebut (dinyatakan valid).

2) Jika r hitung $\leq r$ tabel dengan nilai signifikan 0,1 maka instrument atau item-item pernyataan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total pernyataan tersebut (dinyatakan tidak valid).

2. Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau diandalkan. Uji reliabilitas dilakukan dengan menghitung *Croanbach Alpha* dari masing-masing instrumen dalam suatu variabel. Instrument yang dipakai dikatakan reliabel jika memiliki nilai croanbach alpha $> 0,60$.

G. Analisis Data

Teknik analisis data merupakan cara mengolah pengumpulan data sehingga bisa menggunakan olahan data. Tujuan teknik analisis adalah sebagai penjawab dari permasalahan yang sudah dirumuskan. Dalam analisis data, peneliti menggunakan program SPSS versi 26 (*Statistical Package For the Social Sciences*) dan Excel untuk pengolahan data. Adapun langkah-langkah dalam menganalisis data dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis Statistik Deskriptif

Dalam hal ini peneliti menggunakan analisis statistik. Analisis statistik adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskriptifkan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Analisis statistik dalam penelitian ini adalah

dengan melihat nilai *mean* (rata-rata hitung), serta maksimum dan minimum dari setiap variabel penelitian.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik adalah analisis yang harus dilakukan sebelum melakukan uji hipotesis. Tujuan dilakukannya uji asumsi klasik ini adalah untuk memastikan bahwa model yang digunakan dalam penelitian merupakan model yang layak dan dapat memberikan hasil pengujian hipotesis yang akurat. Uji asumsi klasik yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan heteroskedasitas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah variabel residual dalam model regresi mempunyai distribusi normal atau tidak. Uji F dan uji t mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Terdapat dua cara untuk mengetahui residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Suatu model regresi dikatakan bebas dari multikolinearitas apabila nilai toleransi $> 0,1$ atau nilai VIF < 10 , jika nilai toleransi $< 0,1$ atau VIF > 10 maka terjadi multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedasitas

Uji heteroskedasitas adalah keadaan dimana variasi variabel tidak stabil (konstan). Heteroskedasitas akan menyebabkan penaksiran koefisien-koefisien regresi menjadi tidak efektif. Hasil penaksiran dapat menjadi kurang dari semestinya, melebihi atau bahkan menyesatkan. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedasitas adalah dengan melihat pola tertentu pada grafik.

Uji gletser dilakukan dengan cara meregresikan antara variabel independen dengan nilai absolut residualnya. Jika nilai signifikan antara variabel independen dengan absolut residual lebih dari 0,1 maka tidak terjadi masalah heteroskedasitas.

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, juga menunjukkan arah hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen. Regresi linier berganda digunakan untuk meneliti pengaruh beberapa variabel yang berkorelasi dengan variabel yang di uji.

Untuk mengetahui hubungan antara satu variabel dependen dengan lebih dari satu variabel independen dapat dilakukan dengan model regresi berganda, dengan Minat sebagai variabel dependen, sedangkan, *Personal selling*, dan literasi keuangan syariah sebagai variabel independen. Persamaan regresi dirumuskan sebagai berikut:

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

$$\text{Minat} = a + b_1 \text{ Personal Selling} + b_2 \text{ Literasi Keuangan Syariah} + e$$

Keterangan :

Y = Variabel Dependen

a = konstanta

b = koefisien regresi

$e = error$

$X_1, X_2, X_3, X_4, \dots =$ Variabel bebas

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi untuk memilih kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi ialah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel independen menyampaikan hampir seluruh informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

5. Uji Signifikan Simultan (Uji-F)

Uji F digunakan untuk mengetahui tingkat signifikan pengaruh variabel-variabel independen secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen. Dasar pengambilan keputusannya adalah dengan menggunakan angka minat signifikan yaitu;

- a. Apabila signifikansi $> 0,1$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.
- b. Apabila signifikansi $< 0,1$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Dengan kriteria pengujian sebagai berikut:

- a) H_0 diterima jika $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$

b) H_0 ditolak jika $F_{hitung} < F_{tabel}$

6. Uji Secara Parsial (Uji-t)

Uji statistik pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh variabel independen secara individu dalam menerangkan variabel dependen. Uji t dilakukan dengan cara membandingkan perbedaan dua nilai rata-rata dengan standar error dari perbedaan rata-rata dengan standar error dari perbedaan rata-rata dua sampel.

Untuk melihat hasil uji t bisa dengan membandingkan t hitung dengan t tabel. Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima atau H_a ditolak. Artinya tidak ada pengaruh signifikan dari variabel independen secara individual terhadap variabel dependen $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Artinya ada pengaruh signifikan dari variabel independen secara individual terhadap variabel dependen. Selain itu juga bisa melihat *probabilitas values probabilitas value* $>$ derajat keyakinan (0,1) maka H_0 diterima atau H_a ditolak. Artinya tidak ada pengaruh signifikan dari variabel bebas secara individual terhadap variabel tergantung.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhan Batu

1. Sejarah Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhan Batu

Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhanbatu berdiri pada tahun 2008. Berdirinya Fakultas Ekonomi bersamaan dengan proses alih status STAI menjadi Universitas Al Washliyah Labuhan Batu berdasarkan keputusan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia No: 158/D/O/2008 tanggal 31 Juli 2008 bertepatan tanggal 28 Rajab 1429 H di bawah naungan Yayasan Sekolah Tinggi Islam Al Washliyah Labuhanbatu dengan ketua Drs. H. Johan M. Rokan, dan sekretaris Drs. Zulkifli Dalimunthe.

Universitas Al Washliyah Labuhan Batu terdiri dari 4 Fakultas yaitu: Fakultas Agama (FA) dengan prodi Pendidikan Agama Islam (S1), Prodi Komunikasi Penyiaran Islam (S1), Fakultas Teknik (FT) dengan Program Studi (prodi) dan Teknik Informatika (S1), Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) dengan Prodi Pendidikan Biologi (S1). Pendidikan Matematika (S1), Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia (S1), Pendidikan Bahasa Inggris (S1), Fakultas Ekonomi (FE) dengan Prodi Manajemen (S1).³⁷

2. Visi dan Misi Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhanbatu

³⁷ <https://univa-labuhanbatu.ac.id>. Profil- Universitas Al Washliyah Labuhan Batu

a. Visi

“Mewujudkan Univa Labuhanbatu Sebagai Perguruan Tinggi yang Islami, Unggul, Kompetitif, yang Mampu Melahirkan Sarjana yang Bertakwa, Profesional, Kreatif, dan Inovatif”

b. Misi

1. Membangun sikap sarjana yang islami, berakhlak mulia, professional, berintegritas, kreatif dan inovatif.
2. Melaksanakan Tridharma perguruan tinggi berdasarkan nilai-nilai islam .
3. Meningkatkan dan mengembangkan sarana maupun prasarana dalam mencapai kualitas pendidikan.
4. Membangun jejaring networking dan kerjasama yang saling memberi manfaa dengan berbagai pihak.³⁸

3. Program Studi di Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhanbatu

a. Manajemen³⁹

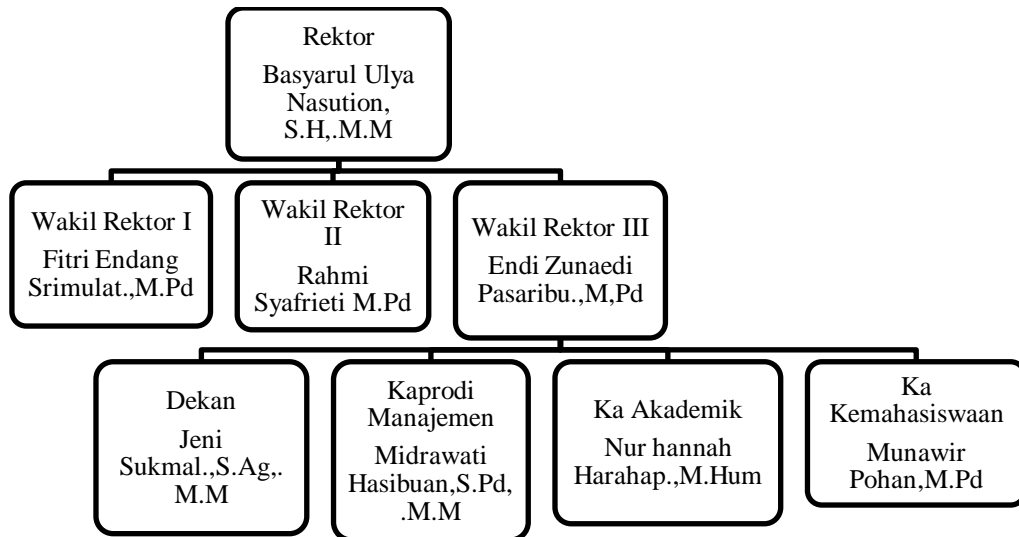
4. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi Fakultas Ekonomi Universitas Al Washliyah Labuhanbatu yang terdiri dari beberapa nama-nama dosen ataupun para petinggi jabatan struktural di Fakultas Ekonomi yaitu :

³⁸ <https://univa-labuhanbatu.ac.id>. Visi Misi- Universitas Al Washliyah Labuhan Batu

³⁹ <https://ekonomi.univa-labuhanbatu.ac.id>. Universitas Al Washliyah Labuhan Batu

Gambar IV.1



Sumber : www.univalabuhanbatu.ac.id

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Hasil Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk melihat suatu indeks yang menunjukkan alat ukur itu benar-benar mengukur apa yang hendak di ukur digunakan untuk memperoleh data yang diteliti valid atau tidak valid. Untuk pengujian validitas digunakan 54 responden dengan 6 item pernyataan untuk variabel *Personal Selling*, 6 item pernyataan untuk variabel Literasi Keuangan Syariah, dan 6 item pernyataan untuk variabel Minat Menjadi Nasabah. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} , dimana r_{tabel} (r_{tabel} terlampir) dengan taraf signifikan 10% atau 0,1 dan derajat kebebasan (df) = $n-2$, dimana n = jumlah sampel, jadi $df = 54-2 = 52$. Maka dari itu diperoleh r_{tabel} sebesar 0,226, sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil

corrected item-total correlation. Jika r hitung lebih besar dari r tabel, maka item pernyataan tersebut dikatakan valid. Adapun hasil uji validitas sebagai berikut :

Tabel IV.1

a. Hasil Uji Validitas Minat Menjadi Nasabah (Y)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,639	Instrument valid jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$, dengan df 52. Tarif signifikan 10% (0,1) sehingga diperoleh $r_{tabel} =$ 0,2262	Valid
2	0,534		Valid
3	0,518		Valid
4	0,439		Valid
5	0,762		Valid
6	0,678		Valid

Sumber: Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Hasil uji validitas variabel minat menjadi nasabah (Y) pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa angket mengenai minat menjadi nasabah yang dibagikan memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. R tabel yang didapat memiliki nilai sebesar 0,2262. Dapat dilihat pada ke enam item pernyataan memiliki hasil r hitung $> r$ tabel, Item pernyataan yang pertama memiliki nilai r hitung sebesar $0,639 > 0,2262$, pernyataan kedua memiliki nilai r hitung sebesar $0,534 > 0,2262$, pernyataan ketiga memiliki nilai sebesar $0,518 > 0,2262$, pertanyaan ke empat memiliki nilai r hitung sebesar $0,439 > 0,2262$, pernyataan kelima memiliki nilai r hitung sebesar $0,762 > 0,2262$, untuk pernyataan ke enam memiliki nilai $0,678 > 0,2262$. Maka dapat dilihat pada tabel di atas bahwa setiap item pernyataan dikatakan valid.

b. Hasil Uji Validitas *Personal Selling* (X1)

Tabel IV.2

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,532	Instrument valid	Valid
2	0,494	jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$, dengan df 52. Tarif signifikan 10% (0,1) sehingga diperoleh $r_{tabel} =$ 0,2262	Valid
3	0,734		Valid
4	0,734		Valid
5	0,401		Valid
6	0,711		Valid

Sumber: Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Hasil uji validitas variabel *personal selling*(X₁) pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa angket mengenai *personal selling* yang dibagikan memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. R tabel yang didapat memiliki nilai sebesar 0,2262. Dapat dilihat pada ke enam item pernyataan memiliki hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$, Item pernyataan yang pertama memiliki nilai r_{hitung} sebesar $0,532 > 0,2262$, pernyataan kedua memiliki nilai r_{hitung} sebesar $0,494 > 0,2262$, pernyataan ketiga memiliki nilai sebesar $0,734 > 0,2262$, pertanyaan ke empat memiliki nilai r_{hitung} sebesar $0,734 > 0,2262$, pernyataan kelima memiliki nilai r_{hitung} sebesar $0,401 > 0,2262$, untuk pernyataan ke enam memiliki nilai $0,711 > 0,2262$. Maka dapat dilihat pada tabel di atas bahwa setiap item pernyataan dikatakan valid.

c. Hasil Uji Validitas Literasi Keuangan Syariah (X2)

Tabel IV.3

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,447	Instrument valid	Valid
2	0,577	jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$, dengan df 52. Tarif signifikan 10% (0,1) sehingga diperoleh $r_{tabel} = 0,2262$	Valid
3	0,544		Valid
4	0,496		Valid
5	0,423		Valid
6	0,452		Valid

Sumber: Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Hasil uji validitas variabel literasi keuangan syariah pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa angket mengenai literasi keuangan syariah yang dibagikan memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. R tabel yang didapat memiliki nilai sebesar 0,2262. Dapat dilihat pada ke enam item pernyataan memiliki hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$, Item pernyataan yang pertama memiliki nilai r_{hitung} sebesar $0,447 > 0,2262$, pernyataan kedua memiliki nilai r_{hitung} sebesar $0,577 > 0,2262$, pernyataan ketiga memiliki nilai sebesar $0,544 > 0,2262$, pertanyaan ke empat memiliki nilai r_{hitung} sebesar $0,496 > 0,2262$, pernyataan kelima memiliki nilai r_{hitung} sebesar $0,423 > 0,2262$, untuk pernyataan ke enam memiliki nilai $0,452 > 0,2262$. Maka dapat dilihat pada tabel di atas bahwa setiap item pernyataan dikatakan valid.

2. Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dapat digunakan untuk menentukan apakah instrumen reliabel atau tidak. Jika nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,60$ maka dapat dikatakan reliabel. Berikut hasil uji reliabilitas pada variabel minat menjadi nasabah, *personal selling*, dan literasi keuangan syariah, yaitu:

Tabel IV.4

**a. Hasil Uji Reliabilitas pada Variabel Minat Menjadi Nasabah (Y),
Personal Selling (X₁), dan Literasi Keuangan Syariah (X₂)**

Variabel	N of items	<i>Cronbach's Alpha</i>	Ketentuan	Keterangan
Minat Menjadi Nasabah (Y)	6	0,692	Instrumen dikatakan reliabel jika nilai <i>Cronbach's Alpha</i> $> 0,60$	Reliabel
<i>Personal Selling</i> (X ₁)	6	0,659		Reliabel
Literasi Keuangan Syariah (X ₂)	6	0,757		Reliabel

Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Hasil uji reliabilitas pada tabel diatas diperoleh kesimpulan bahwa uji reliabilitas pada variabel minat menjadi nasabah (Y) diperoleh nilai *Cronbach's Alpha* $0,692 > 0,60$ sehingga item angket untuk variabel minat menjadi nasabah dinyatakan reliabel. Kemudian untuk variabel *personal selling* (X₁) diperoleh nilai *Cronbach's Alpha* $0,659 > 0,60$ sehingga item angket untuk variabel *personal selling* dinyatakan reliabel dan dapat diterima, dan untuk variabel literasi keuangan syariah (X₂) diperoleh nilai

Cronbach's Alpha 0,757 > 0,60 sehingga item angket untuk variabel literasi keuangan syariah dinyatakan reliabel dan dapat diterima.

C. Analisis Data

1. Hasil Uji Deskriptif Statistik

Hasil uji statistik deskriptif dapat dilakukan dengan cara mencari *minimum*, *maksimum*, *mean*, dan *standard deviation* dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel IV.5

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
minat nasabah	54	16	30	24.70	2.229
personal selling	54	19	28	23.69	2.272
literasi keuangan	54	15	28	24.28	2.382
Valid N (listwise)	54				

Sumber: Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

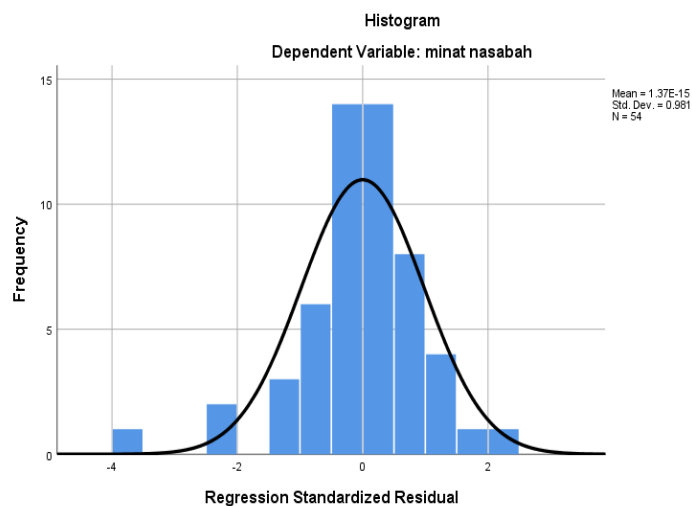
Hasil uji statistik deskriptif pada tabel diatas menjelaskan bahwa variabel Minat Menjadi Nasabah (Y) menghasilkan nilai terendah sebesar 16, nilai tertinggi sebesar 30, nilai rata-rata sebesar 24,70, dan nilai dari simpangan baku sebesar 2,229. Hasil dari variabel *Personal Selling* (X₁) menghasilkan nilai terendah sebesar 19, nilai tertinggi sebesar 28, nilai rata-rata sebesar 23,69 dan nilai dari simpangan baku sebesar 2,272. Hasil dari variabel Literasi Keuangan Syariah (X₂) menghasilkan nilai terendah sebesar 15, nilai tertinggi sebesar 28, nilai rata-rata sebesar 24,28 dan nilai simpangan baku sebesar 2,382.

2. Hasil Uji Asumsi Klasik

Dalam uji asumsi klasik dapat dilihat dari hasil uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas, sebagai berikut:

a. Hasil Uji Normalitas

Gambar IV.2
Uji Normalitas dengan histogram

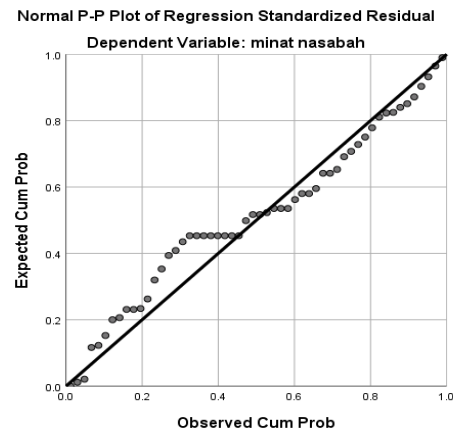


Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Gambar IV.2 diatas merupakan grafik histogram, grafik histogram dikatakan normal jika distribusi data membentuk lonceng (bell shaped), tidak condong ke kanan atau tidak condong ke kiri. Grafik histogram diatas membentuk lonceng dan tidak condong ke kanan maupun ke kiri sehingga grafik histogram tersebut dinyatakan normal.

Gambar IV.3

Uji Normalitas dengan P-P Plot



Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Gambar IV.3 diatas merupakan grafik P-P Plot dapat dipahami dengan melihat penyebaran item pada garis diagonal pada grafik. Grafik P-P Plot dikatakan tidak memenuhi syarat asumsi normalitas apabila item menyebar jauh dari garis diagonal dan tidak mengikuti arah garis diagonal. Grafik diatas menggambarkan bahwa item mendekati garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Maka dapat disimpulkan grafik P-P Plot diatas menunjukkan bahwa model regresi berdistribusi normal atau memenuhi syarat asumsi normalitas.

b. Hasil Uji Multikolinearitas

Tabel IV. 6

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	personal selling	.770	1.299
	literasi keuangan	.770	1.299
a. Dependent Variable: minat nasabah			

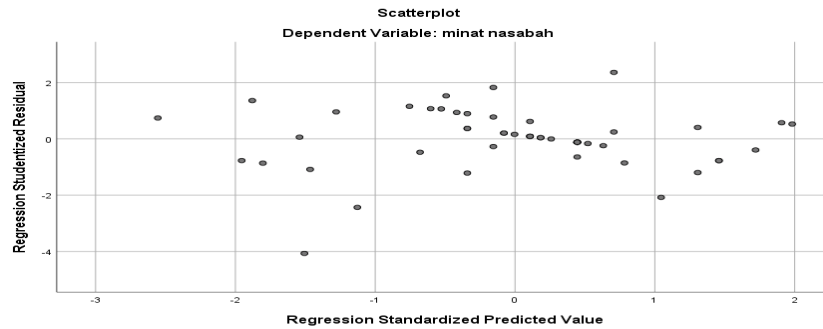
Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Pada tabel diatas merupakan tabel hasil uji multikolinearitas. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas dapat dilihat dari nilai tolerance dan nilai VIF, apabila nilai tolerance diatas 0,1 dan nilai VIF dibawah 10 maka tidak terjadi multikolinearitas. Oleh karena itu, dapat dilihat pada tabel diatas menunjukkan bahwa hasil dari uji multikolinearitas menghasilkan nilai tolerance *personal selling* sebesar $0,770 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $1,299 < 10$, sedangkan nilai tolerance literasi keuangan syariah sebesar $0,770 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $1,299 < 10$. Maka dapat disimpulkan data tersebut tidak terjadi multikolinearitas.

c. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Gambar IV.4

Hasil uji heteroskedastisitas dengan scatterplot



Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Gambar diatas merupakan grafik scatterplot yang digunakan untuk melakukan uji heteroskedastisitas, grafik scatterplot dikatakan tidak terdapat gejala heteroskedastisitas apabila titik-titik menyebar tanpa ada pola yang jelas di bagian atas dan bawah atau di sekitar angka 0 atau menjauh dari titik sumbu x.

Tabel IV.7

Hasil uji heteroskedastisitas dengan uji gletser

Coefficients^a

	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.632E-15	4.040		.000	1.000
	personal selling	.000	.133	.000	.000	1.000
	literasi keuangan	.000	.180	.000	.000	1.000

a. Dependent Variable: Abresid

Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Tabel diatas merupakan tabel hasil uji hetereoskedastisitas, dimana jika nilai probabilitas signifikannya diatas 0,1 atau 10% maka tidak terdapat heteroskedastisitas. Selain itu untuk memperkuat bahwa data bebas dari gangguan heteroskedastisitas, data dapat di uji dengan uji gletser, yaitu meregresikan absolute nilai residual sebagai variabel dependen dan variabel independen. Dari hasil uji heteroskedastisitas pada tabel diatas, dapat dilihat pada bagian sig. bahwa semua variabel independen memiliki nilai signifikan $1,000 > 0,1$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen bebas dari masalah heteroskedastisitas.

3. Hasil Uji Analisis regresi Linear Berganda

Regresi linier berganda dimaksudkan uji menguji pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen. Hubungan ini biasanya disampaikan dalam rumus, adapun rumus dalam uji ini yaitu: $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$

Dimana :

Y = Variabel Dependen

a = konstanta

b = koefisien regresi

$X_1, X_2, X_3, X_4, \dots =$ Variabel bebas

Tabel IV. 8
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.575	4.040		1.875	.067
	personal selling	.308	.133	.314	2.320	.024
	literasi keuangan	.398	.180	.299	2.209	.032

a. Dependent Variable: minat nasabah

Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Hasil tabel diatas menunjukkan persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 7,575 + 0,308 X_1 + 0,398 X_2 + e$$

Keterangan :

- a. Nilai konstanta (a) sebesar 7,575 satuan, yang menyatakan jika *personal selling* dan literasi keuangan syariah nilainya adalah 0, maka tingkat minat menjadi nasabah bank syariah nilainya 7,575.
- b. Nilai koefisien beta pada variabel *personal selling* sebesar 0,308 yang berarti jika *personal selling* mengalami kenaikan sebesar 1 satuan, maka minat menjadi nasabah akan meningkat sebesar 0,308 satuan dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.
- c. Nilai koefisien beta pada variabel literasi keuangan syariah sebesar 0,398 yang berarti jika literasi keuangan syariah mengalami kenaikan sebesar 1 satuan, maka minat menjadi nasabah akan meningkat sebesar 0,398 satuan dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.

4. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji determinasi adalah uji untuk mengetahui persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan variabel independen dalam mempengaruhi variabel dependen.

Tabel IV. 10 Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.528 ^a	.279	.251	1.929
a. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling				
b. Dependent Variable: minat nasabah				

Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Pada tabel diatas adalah hasil perhitungan dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 26, dapat dilihat bahwa nilai adjusted R square adalah 0,251 atau 25,1% artinya pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat adalah sebesar 25,1% dan sisanya sebesar 74,9 % di pengaruhi variabel lain yang tidak diteliti dalam skripsi ini.

5. Uji Hipotesis Simultan (Uji F)

Uji F ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel X secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel Y. untuk mengetahui uji F simultan cukup memperhatikan hasil yang terdapat dalam tabel “ANOVA” di bagian “Sig”. dimana dengan ketentuan jika nilai “Sig” < 0,1, maka H_0 ditolak, artinya variabel (X_1) dan variabel (X_2) secara simultan berpengaruh

terhadap variabel (Y). dan begitu juga sebaliknya jika nilai “Sig” > 0,1, maka Ho diterima, artinya variabel (X_1) dan variabel (X_2) secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel (Y).

Tabel IV.11

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	73.421	2	36.710	9.862	.000 ^b
	Residual	189.838	51	3.722		
	Total	263.259	53			
a. Dependent Variable: minat nasabah						
b. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling						

Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Tabel diatas merupakan tabel hasil dari uji F yang diolah dengan menggunakan program SPSS versi 26. Dimana tabel diatas menunjukkan hasil dari uji F diperoleh nilai signifikan yaitu $0,000 < 0,1$, maka Ho ditolak. Dan dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel *Personal Selling* (X_1) dan Literasi Keuangan Syariah (X_2) secara simultan berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah (Y).

Selain itu, Jika dibandingkan dengan F tabel dengan ketentuan jika nilai F hitung > F tabel, maka Ho ditolak. begitu juga sebaliknya, jika F hitung < F tabel, maka Ho diterima. Dibawah ini hasil perhitungan menggunakan F tabel maka:

$$Df.k-1 = 3 - 1 = 2$$

$$Df2. n-k = 54-3 = 51$$

Dimana :

k = jumlah keseluruhan variabel

n = jumlah seluruh data responden

Dilihat dari nilai F tabel (data F tabel terlampir) diperoleh 2,41 dan nilai uji F hitung diperoleh 9,862. oleh karena itu, sesuai dengan ketentuan uji Fhitung > Ftabel, maka dapat disimpulkan $9,862 > 2,41$, artinya H_0 ditolak. dan seluruh variabel *Personal Selling* (X1) dan Literasi Keuangan Syariah (X2) secara simultan berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah (Y).

6. Uji Hipotesis Parsial (uji t)

Uji t digunakan untuk menguji signifikansi masing-masing pengaruh variabel independen X1 (*personal selling*), X2 (Literasi keuangan syariah) terhadap variabel dependen Y (minat menjadi nasabah). Untuk melakukan uji t harus mengetahui dasar pengambilan uji t secara parsial dengan ketentuan, yaitu jika nilai signifikansi (sig) < 0,1 maka ada pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) atau H_0 ditolak. Begitu sebaliknya, jika nilai sig > 0,1 maka tidak ada pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) atau H_0 diterima.

Tabel IV.12

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.575	4.040		1.875	.067
	personal selling	.308	.133	.314	2.320	.024
	literasi keuangan	.398	.180	.299	2.209	.032

a. Dependent Variable: minat nasabah

Sumber : Hasil output SPSS versi 26 (data diolah)

Dilihat dari hasil uji t diatas maka dapat disimpulkan hasil hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. *Personal Selling* berpengaruh positif terhadap minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu untuk menjadi nasabah bank syariah. Hal ini dapat dilihat berdasarkan tabel diatas bahwa *personal selling* (X1) menghasilkan nilai signifikan sebesar $0,024 < 0,1$.
2. Literasi Keuangan Syariah berpengaruh positif terhadap minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu untuk menjadi nasabah bank syariah. Hal ini dapat dilihat berdasarkan tabel diatas bahwa literasi keuangan syariah (X2) menghasilkan nilai signifikan sebesar $0,032 < 0,1$.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil pengujian statistik yang dilakukan:

1. **Pengaruh *Personal Selling* (X₁) Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhan Batu Menjadi Nasabah Bank Syariah.**

Berdasarkan hasil uji parsial dimana dengan tingkat signifikan $0,024 < 0,1$. Maka hal ini menyatakan variabel *personal selling* berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah. Jadi, semakin tinggi intensitas *personal selling* maka semakin tinggi pula minat mahasiswa Universitas Al Washliyah menjadi nasabah Bank Syariah.

Promosi dengan cara *personal selling* ini dilakukan secara bertatap muka langsung oleh si penjual kepada konsumennya atau orang lain untuk menginformasikan dan memberikan pemahaman dari sebuah produk atau brand yang ditawarkan supaya calon konsumen bersedia mencoba dan membelinya, hal ini dilakukan untuk memperkenalkan Bank Syariah kepada masyarakat yang masih awam tentang Bank Syariah salah satunya kepada mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu, *personal selling* yang dilakukan kepada mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu yaitu pihak Bank Syariah melakukan kunjungan ke kampus mereka untuk mengadakan acara seminar yang memberikan edukasi tentang kelebihan dan kebaikan menggunakan Bank Syariah serta menabung yang baik dalam islam, selain itu pihak Bank Syariah juga melakukan *personal selling* ini dengan cara mempengaruhi mahasiswa ketika mereka akan membayar uang kuliah langsung ke Bank Syariah. Hal-hal yang disampaikan oleh pihak Bank Syariah tersebut membuat mahasiswa tertarik untuk mencoba menggunakan Bank Syariah yang dimana Bank Syariah juga menjelaskan bahwa tidak adanya potongan dalam transaksi tersebut.

Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa pengaruh *personal selling* terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah berpengaruh positif, sehingga dapat dinyatakan bahwa mahasiswa Universitas Al Washliyah menerima dengan baik kehadiran Bank Syariah di sekitar mereka. Selain itu, semakin tinggi efisiensi dari kegiatan promosi dengan cara *personal selling* yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah di awal mahasiswa masuk kampus yang dilakukan selama 2 hari akan membuat minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank syariah lebih baik, yang awalnya tidak berminat menjadi nasabah Bank Syariah karena tidak mengetahui informasi tentang kebaikan dan kelebihan Bank Syariah setelah dilakukannya *personal selling* ini menyebabkan mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu dapat mengetahui berbagai kebaikan dan kelebihan Bank Syariah yang pada akhirnya muncul ketertarikan terhadap Bank Syariah dan menimbulkan minat menjadi nasabah Bank Syariah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian oleh Juni Prabowo (2022) yang menyatakan bahwa *personal selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah Bank Syariah. Konsumen memiliki keinginan khusus tentang pengetahuan lembaga Bank Syariah dan menemukan solusi secara langsung yang di evaluasikan pihak Bank Syariah kepada konsumen.

2. Pengaruh Literasi Keuangan Syariah (X₂) Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhan Batu Menjadi Nasabah Bank Syariah

Berdasarkan hasil uji parsial dimana tingkat signifikan $0,032 < 0,1$, maka hal ini menunjukkan variabel literasi keuangan syariah (X₂) sehingga variabel literasi keuangan syariah berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah. Jadi, apabila literasi keuangan syariah yang dimiliki mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu tinggi maka minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu untuk menjadi nasabah Bank Syariah juga tinggi, dan begitu pula sebaliknya.

Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa pengaruh literasi keuangan syariah terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah berpengaruh positif. Sehingga mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu memiliki pengetahuan terhadap produk-produk pada Bank Syariah, mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu juga mampu memahami literasi keuangan syariah secara luas baik dari yang diajarkan maupun dari media sosial, artinya mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu mampu meningkatkan pengetahuan serta mengubah perilaku dalam mengelola keuangan secara lebih baik dan cerdas memilih sesuatu yang digunakan untuk menyimpan dan mengelola sumber keuangannya secara halal dan sesuai dengan ajaran islam. Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu juga percaya jika bertransaksi di

Bank Syariah lebih mudah dan ringan biaya. Contohnya seperti ketika ingin membayar uang kuliah tidak perlu lagi datang ke kantor dan harus mengalami antrian, karena dapat dibayar melalui *mobile banking* dimana dan kapan saja, selain itu ringannya biaya di Bank syariah seperti melakukan transaksi apa saja tidak akan mengurangi saldo selain melakukan transfer ke bank lain. Serta tidak adanya potongan saldo dan minimal saldo yang harus ditinggalkan. Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu yang memiliki tingkat literasi keuangan syariah yang tinggi sudah sebenarnya dapat membedakan antara produk keuangan yang halal dan tidak terdapat unsur riba dengan keuangan yang haram dan terdapat unsur ribanya, Tingginya pengetahuan dan pemahaman islam mahasiswa Universitas Al Washliyah tentang literasi keuangan syariah yang dimiliki akan mempengaruhi sikap dan mempengaruhi minat untuk menjadi nasabah Bank Syariah daripada Bank Konvensional.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh semua penelitian terdahulu yang peneliti gunakan sebagai referensi dan menyatakan literasi keuangan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap menjadi nasabah Bank Syariah. Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu memiliki pengetahuan dan pemahaman secara luas tentang literasi keuangan syariah dan dasar keuangan syariah seperti akad, tabungan, deposito, giro dan lainnya.

Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu juga dapat menilai suatu bank mana yang baik digunakan sebagai umat muslim yang paham akan

riba, dan bank mana yang melakukan kebijakan untuk memberikan sedekah atau infaq seikhlasnya kepada sesama umat muslim. Selain itu juga Bank Syariah melakukan kebijakan memberikan biaya pendidikan bagi yang tidak mampu melalui beasiswa Baznas yang diolah oleh Bank Syariah. Hal inilah yang membuat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu tertarik menjadi nasabah Bank Syariah meskipun mereka jarang menabung dan melakukan transaksi lainnya.

3. Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Menjadi Nasabah Bank Syariah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* dan literasi keuangan syariah secara simultan berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah Bank Syariah pada Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu. Yang artinya menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif variabel *personal selling* dan literasi keuangan syariah secara simultan terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah diterima.

Secara simultan besarnya pengaruh kedua variabel independent tersebut dengan koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,251 atau 25,1%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase kekuatan pengaruh variabel *personal selling* dan literasi keuangan syariah terhadap variabel minat menjadi nasabah Bank Syariah sebesar 25,1% atau dengan kata lain variabel bebas yang digunakan dalam *personal selling* dan literasi keuangan syariah hanya mampu menjelaskan sebesar 25,1% terhadap variabel terikat minat menjadi nasabah Bank Syariah. Sedangkan sisanya terdapat sebesar 74,9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti motivasi, pengetahuan agama, pengalaman, promosi periklanan, *sales promotion*, *digital promotion*, dan promosi lainnya.

Artinya variabel *personal selling* dan literasi keuangan syariah secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel minat menjadi nasabah Bank Syariah pada mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu. Hal ini dikarenakan mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu mampu menerima dengan baik kehadiran Bank Syariah di sekitar mereka dan mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu juga sudah memiliki pemahaman tentang literasi keuangan syariah yang cukup serta dapat menilai suatu bank mana yang baik digunakan sebagai umat muslim, yang paham akan riba dan ingin terhindar dari hal yang haram. Bank Syariah baik digunakan bagi kalangan mahasiswa karena tidak adanya potongan dalam setiap transaksi kecuali melakukan transaksi transfer ke bank lain yang bukan Bank Syariah.

Selain itu juga, jika ingin menabung atau tidak saldo yang ada ditabungkan tidak akan berkurang, hal tersebut akan sangat menguntungkan bagi mahasiswa, terutama yang jauh dari orang tua berbeda dengan Bank Konvensional yang akan mengambil potongan saldo yang tidak diketahui setiap kapan dipotong dan berapa yang akan dipotong, Meskipun sebagian dari mereka masih ada yang menggunakan Bank Konvensional, tetapi mereka sudah paham tentang Bank Syariah dan untuk kedepannya mereka berminat menggunakan Bank Syariah.

E. Keterbatasan Penelitian

Selama melakukan penelitian ini dalam penyusunan skripsi tugas akhir dalam perkuliahan, peneliti mengalami kesulitan ataupun keterbatasan dalam penelitian ini. Adapun keterbatasan yang dialami oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

1. Responden pada penelitian ini adalah mahasiswa manajemen angkatan 2021, sehingga pemahaman mereka tentang literasi keuangan syariah tidak terlalu mendalam dikarenakan jurusan mereka adalah manajemen.
2. Peneliti tidak dapat mengetahui kejujuran responden dalam menjawab angket.

3. Variabel bebas yang diteliti hanya *personal selling* dan literasi keuangan syariah padahal masih banyak variabel bebas lainnya seperti harga, lokasi, pelayanan dan sebagainya.

Walaupun dengan demikian peneliti tetap semangat dalam melakukan penelitian ini. Akhirnya segala upaya, kerja keras dan bantuan semua pihak dalam penelitian ini dapat diselesaikan sesempurna mungkin oleh peneliti. Peneliti berusaha sekuat mungkin agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna dari penelitian ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan menggunakan aplikasi program SPSS versi 26, maka dapat disimpulkan hasil dari penelitian skripsi ini yaitu sebagai berikut:

1. *Personal Selling* berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah, Artinya promosi yang dilakukan dengan model *Personal Selling* pada mahasiswa Universitas Al washliyah Labuhanbatu dapat meningkatkan minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu untuk menjadi nasabah Bank Syariah.
2. Literasi keuangan syariah berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah, Artinya peningkatan Literasi Keuangan Syariah yang dimiliki pada mahasiswa Universitas Al washliyah Labuhanbatu dapat meningkatkan minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah.
3. *Personal selling* dan Literasi keuangan syariah secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah, Secara parsial maupun simultan variabel *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah bank syariah, maka dari itu H_0 ditolak dan H_a diterima. Secara uji hipotesis *personal selling* dan literasi keuangan

syariah memberi pengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah bank syariah. Oleh karena itu dari hasil seluruh uji yang dilakukan terdapat pengaruh *personal selling* dan literasi keuangan syariah terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah.

B. SARAN

Berdasarkan hasil dari penelitian yang sudah di jelaskan di atas, maka peneliti memiliki saran. Adapun saran dari peneliti yaitu:

1. Dari hasil yang diperoleh dari penelitian ini terdapat pengaruh *Personal Selling* terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah. Maka pihak Bank Syariah terus berusaha meningkatkan *personal selling* khususnya kepada mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu dan kepada masyarakat luas agar bank syariah lebih dikenal sehingga mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu lebih berminat terhadap bank syariah dan pada akhirnya dapat berkontribusi meningkatkan market share bank syariah.
2. Dari hasil yang diperoleh dalam penelitian ini terdapat pengaruh Literasi keuangan syariah terhadap minat mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu menjadi nasabah Bank Syariah. Maka pihak kampus Universitas Al Washliyah Labuhanbatu dan pihak kampus lainnya terus berusaha menyampaikan dan menjelaskan lebih jauh tentang literasi keuangan syariah kepada mahasiswanya agar mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu tetap mempertahankan bila perlu meningkatkan

Literasi Keuangan Syariah yang dimiliki agar dapat menawarkan dan memperkenalkan bank syariah kepada mahasiswa lain atau temannya yang belum mengenal bank syariah. Literasi keuangan syariah harus ditingkatkan karena sebagai penerus bangsa mahasiswa harus dapat membedakan lembaga keuangan mana yang baik digunakan sebagai umat muslim dan menabung di lembaga mana yang terpercaya kehalalannya serta terbebas dari riba.

3. Berdasarkan hasil penelitian yang sudah peneliti lakukan pada penelitian ini yaitu besar pengaruh variabel independent (*personal selling* dan literasi keuangan syariah) yang mampu mempengaruhi variabel dependen (minat menjadi nasabah), masih dikatakan rendah atau minim, hal ini dikarenakan masih ada faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini yang lebih berpengaruh dalam meningkatkan minat seseorang untuk menjadi nasabah Bank Syariah. Faktor lain yang dapat mempengaruhi yaitu motivasi, pengetahuan agama, pengalaman, promosi periklanan, *sales promotion*, *digital promotion*, dan promosi lainnya.

Oleh karena itu, peneliti selanjutnya agar dapat lebih mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor-faktor lain yang belum diteliti dan menambahkan referensi-referensi terbaru serta diharapkan dapat menggunakan metode lain dalam meneliti minat menjadi nasabah bank syariah agar diperoleh data yang lebih lengkap.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiyanto & Purnomo. (2021), Dampak Tingkat Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Menggunakan Produk Keuangan Syariah. *Jurnal Administrasi Kantor*, Volume 9 (1), Juni, hlm. 10
- Ananda, R., Hayati, F. (2021), *Variabel Belajar (Kompilasi Konsep)*. Medan: CV Puskra MJ.
- Az-zahra, K. N. (2023), Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Dalam Perspektif Syariah, *skripsi*.
- Firmansyah, M. A. (2020), *Komunikasi Pemasaran*, Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media.
- Fauzi, R. N. (2020), Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan Agama, dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah, *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, Volume 9 (1), hlm. 1
- Fauzi, A. & Murniawaty, I. (2020), Pengaruh Religiusitas Dan Literasi Keuangan Syariah Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah, *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Volume 9 (2). Hlm.5
- Fazira, N. (2019), Pengaruh Promosi *Personal Selling* dan Edukasi Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Di PT.BPRS Baiturrahman Keutapang. *Skripsi*. UIN AR-RANIRY Banda Aceh.
- Haryanto, R. (2021), *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Duta Media Publishing.
- Ismail, (2016), *Perbankan Syariah Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana
- Kusumadewi, R., Yusuf, A. A., & Wartoyo, (2019), *Literasi Keuangan Syariah*, Cirebon: CV.ELSI PRO
- Khairani, M. (2014), *Psikologi Belajar*. Yogyakarta : Aswaja Pressindo

- Lubis, N. H. (2021), Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, *Digital Marketing Word Of Mouth Dan Corporate Sosial Responsibility (CSR) Terhadap Minat Menabung Generasi Z Pada Bank Syariah*, skripsi.
- Marimin, A., Romdhoni, A. H., & Fitria, T. N. (2015), Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal ilmiah ekonomi islam*, Volume 01 (2), Juli, hlm. 2
- Morissan, (2010), *periklanan komunikasi pemasaran terpadu*, Jakarta: Kencana
- Nadila, (2021), Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Produk Bank Syariah, *skripsi*, IAIN Palopo.
- Nastiti, D. Laili, N. (2020), *Asesmen Minat Dan Bakat Teori Dan Aplikasinya*. Sidoarjo, Jawa Timur: UMSIDA Press
- Nasution, D. A. (2021), Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pendapatan Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah, *skripsi*.
- Otoritas Jasa Keuangan, (2017), Nomor 30/SEOJK.07/2017 tentang Literasi Keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan, 2021-2025. "*Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia*".
- Prabowo, J. (2022), Pengaruh Diferensiasi Financial Literacy Dan Promosi Personal selling Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Tabungan Easy Wadiah Di Bank Syariah Indonesia. *Skripsi*, UIN Raden Intan Lampung.
- Profil- Universitas Al Washliyah Labuhan Batu, <https://univa-labuhanbatu.ac.id>
- Profil Universitas Al Washliyah Labuhanbatu (2023, Juni 19), <https://univalabuhanbatu.ac.id/ekonomi>.
- Siregar, B. G., & Hardana, A. (2021), *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Medan : Merdeka Kreasi Group.
- Ramdhan, M. (2021), *Metode Penelitian*. Surabaya : Cipta Media Nusantara
- Ramadhani, H. M., Rahmi, M., & Fathoni, M. A. (2021), Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Promosi, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan

Menjadi Nasabah Bank Syariah, *jurnal Business Management, economic, and Accounting Seminar*, Volume 2, hlm. 15

Simbolon, N. A. (2022), "Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Motivasi, dan Promosi Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah. *Skripsi*, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Tulwaidah, R. (2023), Pengaruh literasi keuangan terhadap minat menabung mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN STS JAMBI di Bank syariah, *Jurnal riset manajemen*, hlm. 9

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

Nama : Novika Sari
Nim : 19 401 00002
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir : Pasir Tinggi, 05 Agustus 2001
Anak ke : 3 (tiga) dari 5 Bersaudara
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Status : Pelajar/Mahasiswa
Alamat Lengkap : Lingk. Pasir Tinggi, Kel. Pulo Padang, Kec..
Rantau Utara, Kab. Labuhanbatu
No. HP : 0822 7506 6718
Email : novikaa571@gmail.com

B. IDENTITAS ORANG TUA

Nama Ayah : Surianto
Nama Ibu : Anik
Pekerjaan
Ayah : Wiraswasta
Ibu : Ibu Rumah Tangga
Alamat
Ayah : Pasir Tinggi
Ibu : Pasir Tinggi

C. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tahun 2007- 2013 : SDN 117835 Pasir Tinggi
2. Tahun 2013- 2016 : SMPN 3 Rantau Utara
3. Tahun 2016- 2019 : SMAN 1 Rantau Utara
4. Tahun 2019- 2023 : UIN Syahada Padangsidempuan

MOTTO HIDUP

“Jangan Malas-Malasan Nanti Nyesel Diakhir”

ANGKET PENELITIAN

Kepada Yth.

Mahasiswa/ i Universitas Al Washliyah Labuhan Batu Jurusan Manajemen

Di- Tempat

Assalamu'alaikum, Wr.Wb.

Teriring salam dan do'a semoga kita semua tetap dalam lindungan Allah SWT serta selalu sukses dalam menjalankan aktivitas kita, Aamiin.

Dengan hormat, dengan segala kerendahan hati dan harapan peneliti mohon kesediaan saudara/i untuk mengisi daftar pernyataan ini dengan sejujurnya sesuai dengan kenyataan yang ada.

Angket ini dibuat untuk memperoleh data yang kami butuhkan dalam rangka penelitian tugas akhir/skripsi yang merupakan syarat untuk mencapai gelar sarjana ekonomi dalam bidang perbankan syariah, dengan judul "**Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhan Batu Menjadi Nasabah Bank Syariah** "

Atas kesediaan Saudara/i meluangkan waktu membantu saya mengisi angket ini saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Hormat saya,

Novika Sari
NIM. 19 401 00002

ANGKET PENELITIAN
PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN LITERASI KEUANGAN
SYARIAH TERHADAP MINAT MAHASISWA UNIVERSITAS AL
WASHLIYAH LABUHAN BATU MENJADI NASABAH BANK SYARIAH

I. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis kelamin :

Nim :

Jurusan :

II. PETUNJUK PENGISIAN

1. Bacalah dengan seksama setiap pernyataan yang tersedia.
2. Jawablah pernyataan berikut dengan memberi tanda *checklist* (√) pada kolom yang sudah disediakan. Setiap butir pernyataan berikut terdiri dari 5 pilihan jawaban. Adapun makna dari jawaban tersebut adalah:

No.	Tanggapan Responden	Skor	
		Positif	Negatif
1	Sangat Setuju (SS)	5	1
2	Setuju (S)	4	2
3	Kurang Setuju (KS)	3	3
4	Tidak Setuju (TS)	2	4
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1	5

3. Pertanyaan ini semata untuk tujuan penelitian.

III. DAFTAR PERNYATAAN

A. Angket Variabel Dependen (Y) Minat Menjadi

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Saya berminat untuk menjadi nasabah Bank Syariah karena atas edukasi dari pihak Bank Syariah pada saat acara seminar dikampus					
2	Saya memiliki keinginan menjadi nasabah Bank Syariah karena atas rekomendasi orang lain/teman					
3	Saya berminat menjadi nasabah Bank Syariah karena di Bank Syariah terhindar dari Riba					
4	Saya berminat menjadi nasabah Bank Syariah karena ingin menerapkan sistem ekonomi yang berlandaskan syariah islam					
5	Saya berkeinginan menjadi nasabah Bank Syariah karena saya ingin menyimpan sebagian uang saku saya di Bank Syariah					
6	Saya berminat menjadi nasabah Bank Syariah karena Bank Syariah tidak adanya potongan biaya apapun					

B. Angket Variabel Independen (X₁) Kemampuan *Personal Selling*

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Pihak Bank Syariah bersikap ramah dan sopan ketika menawarkan produk tabungan					
2	Pihak Bank Syariah menjelaskan secara rinci mengenai produk tabungan yang di tawarkan dengan bahasa yang mudah dipahami					

3	Pihak Bank Syariah sering melakukan promosi secara langsung kepada mahasiswa					
4	Pihak Bank Syariah memberikan kejelasan dalam menjawab ketidakpahaman dari calon nasabah					
5	Pihak Bank Syariah membantu nasabah dalam melakukan transaksi melalui mobile banking					
6	Pihak Bank Syariah menawarkan produk-produk baru ke mahasiswa					

C. Angket Variabel Independen (X₂) Persepsi Pemahaman

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Saya mengetahui tata cara menjadi nasabah Bank Syariah					
2	Saya mengetahui akad-akad yang ada di Bank Syariah					
3	Saya mengetahui tempat menyimpan keuangan yang berbasis syariah					
4	Saya mengetahui produk-produk Bank yang berbasis Syariah					
5	Saya mengetahui bahwa menyimpan atau meminjam di Bank Syariah terhindar dari Riba					
6	Secara keseluruhan saya paham tentang keuangan syariah					

**LEMBAR VALIDASI
ANGKET MINAT MENJADI**

Petunjuk:

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek pernyataan-pernyataan yang peneliti susun.
2. Berilah tanda *checklist* (√) pada kolom V (valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir pernyataan.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar pernyataan terlampir.

Indikator	No. Soal	V	VR	TV
a. Keinginan untuk menjadi nasabah	1			
	2			
b. Keinginan untuk mengetahui prinsip syariah	3			
	4			
c. Keinginan untuk mengetahui keuangan berbasis syariah	5			
	6			

Catatan:

.....
.....
.....

Padangsidimpuan, Juni 2023

Validator,

Muhammad Isa. S.T.,M.M
NIP. 198006052011011003

**LEMBAR VALIDASI
PERSONAL SELLING**

Petunjuk:

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek pernyataan-pernyataan yang peneliti susun.
2. Berilah tanda *checklist* (√) pada kolom V (valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir pernyataan.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar pernyataan terlampir.

Indikator	No. Soal	V	VR	TV
a. Kemampuan interaksi individu dengan pihak Bank Syariah jelas dan mudah dipahami	1			
	2			
b. Mampu berinteraksi dengan baik sesuai arahan dan solusi yang diberikan	3			
	4			
c. Mampu mengevaluasi hal-hal baru kepada setiap individu	5			
	6			

Catatan:

.....
.....
.....

Padangsidempuan, Juni 2023

Validator,

**Muhammad Isa.S.T.,M.M
NIP. 198006052011011003**

**LEMBAR VALIDASI
ANGKET PERSEPSI PEMAHAMAN**

Petunjuk:

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek pernyataan-pernyataan yang peneliti susun.
2. Berilah tanda *checklist* (√) pada kolom V (valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir pernyataan.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar pernyataan terlampir.

Indikator	No. Soal	V	VR	TV
a. Pengetahuan setiap individu terhadap keuangan yang berbasis syariah meningkat.	1			
	2			
b. Tidak dibutuhkan banyak usaha untuk memberikan pengetahuan terhadap individu tentang keuangan yang berbasis syariah	3			
	4			
c. Memberikan interaksi yang baik terhadap sikap setiap individu tentang keuangan syariah	5			
	6			

Catatan:

.....
.....
.....

Padangsidempuan, Juni 2023

Validator,

**Muhammad Isa., S.T.,M.M
NIP. 198006052011011003**

SURAT VALIDASI ANGKET

Menerangkan bahwa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Muhammad Isa., S.T.,M.M**

Telah memberikan pengamatan dan masukan terhadap angket untuk kelengkapan penelitian yang berjudul : **“Pengaruh *Personal Selling* dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhan Batu Menjadi Nasabah Bank Syariah”**

Yang disusun oleh:

Nama : Novika Sari
NIM : 19 401 00002
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

Adapun masukan saya adalah sebagai berikut :

- 1.
- 2.
- 3.

Dengan harapan masukan dan penilaian yang saya berikan dapat dipergunakan untuk menyempurnakan dan memperoleh kualitas angket yang baik.

Padangsidempuan, Juni 2023

Validator,

Muhammad Isa. S.T., M.M
NIP. 198006052011011003

FOTO DOKUMENTASI, DAN PENYEBARAN ANGKET DI UNIVERSITA AL WASHLIYAH LABUHANBATU



Foto dokumentasi dengan Ibu Kaprodi Manajemen Universitas Al Washliyah Labuhanbatu



Pengisian Angket dengan Retno Ayu mahasiswa manajemen angkatan tahun 2021



Pengisian Angket dengan Riska Yanti mahasiswa manajemen angkatan tahun 2021



Pengisian Angket dengan Annisa Arianti mahasiswa manajemen angkatan tahun 2021



Pengisian Angket dengan mahasiswa manajemen lokal pagi angkatan tahun 2021



Pengisian Angket dengan mahasiswa manajemen lokal siang angkatan tahun 2021



Pengisian Angket dengan mahasiswa manajemen lokal siang angkatan tahun 2021

Responden	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.T	Responden	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.T	Responden	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.T
1	5	4	5	4	4	4	26	1	4	3	3	3	4	4	21	1	5	5	4	4	3	4	25
2	4	4	5	5	4	4	26	2	3	4	3	3	4	3	20	2	5	5	4	4	4	4	26
3	3	4	5	4	4	4	19	3	4	3	3	3	3	3	19	3	5	5	4	4	4	4	25
4	4	4	5	4	4	4	25	4	4	4	3	3	4	3	21	4	5	4	3	4	4	3	23
5	4	4	5	5	5	5	28	5	4	4	4	5	5	5	27	5	5	5	5	5	5	5	30
6	3	3	5	5	4	5	25	6	4	4	4	4	4	4	24	6	4	4	4	4	5	5	26
7	3	4	4	4	4	4	23	7	4	4	4	3	4	3	22	7	4	4	4	4	4	4	24
8	4	3	4	4	2	3	21	8	4	4	2	2	4	3	19	8	4	4	3	4	4	4	23
9	4	4	5	4	4	4	25	9	4	4	3	3	4	4	22	9	5	5	4	4	3	4	25
10	3	4	4	4	3	3	21	10	3	4	3	4	4	3	21	10	3	3	3	4	4	4	21
11	4	3	5	5	2	2	21	11	3	2	4	3	4	3	19	11	3	3	4	5	5	4	24
12	5	4	5	5	5	4	28	12	4	4	4	3	5	4	24	12	4	4	4	4	4	4	24
13	3	4	5	5	3	4	24	13	3	3	4	5	5	5	25	13	5	3	4	5	5	4	26
14	4	4	5	4	4	4	25	14	4	5	3	4	5	3	24	14	4	4	4	4	5	4	25
15	4	4	5	4	4	4	25	15	4	5	4	4	5	3	25	15	4	4	4	4	5	4	25
16	4	3	5	4	4	3	23	16	4	4	3	2	4	3	20	16	2	3	4	4	4	3	20
17	3	3	3	3	2	2	16	17	4	4	3	4	5	4	24	17	2	2	4	4	4	4	20
18	5	4	5	5	4	3	26	18	5	5	3	4	3	3	23	18	3	2	5	3	5	5	23
19	4	4	5	5	3	3	24	19	4	4	4	4	5	4	25	19	3	4	4	5	5	4	25
20	3	4	5	5	4	4	25	20	3	3	3	3	4	4	20	20	4	4	3	3	4	4	22
21	4	4	5	4	4	4	25	21	4	4	4	4	4	4	24	21	4	4	4	4	5	4	25
22	3	4	4	4	4	4	23	22	3	3	3	4	4	3	20	22	4	4	4	3	4	4	23
23	4	4	5	4	4	4	25	23	4	4	3	4	4	3	22	23	5	4	4	4	5	4	26
24	4	4	5	4	4	4	25	24	4	4	3	4	5	3	23	24	5	4	4	4	4	4	25
25	5	4	5	4	4	4	26	25	4	4	4	3	5	4	24	25	4	4	4	4	4	4	24
26	4	4	5	4	4	4	25	26	4	4	3	4	5	3	23	26	5	4	4	4	4	4	25
27	4	4	5	4	4	4	25	27	4	4	3	4	4	3	22	27	5	4	4	4	4	4	25
28	5	4	5	4	4	4	26	28	4	4	3	4	4	3	22	28	5	4	4	4	4	4	25
29	4	4	5	3	4	5	25	29	4	3	5	4	3	4	23	29	4	5	4	5	4	4	26
30	4	4	5	4	5	5	27	30	4	4	4	4	4	4	24	30	4	4	4	4	3	4	23
31	4	5	4	4	4	5	26	31	4	5	4	4	4	4	25	31	4	4	4	4	4	4	24
32	3	4	4	4	3	4	22	32	4	5	4	4	5	4	26	32	4	4	5	4	5	4	26
33	4	4	3	4	4	5	24	33	5	5	4	4	5	4	27	33	4	4	4	5	4	5	26
34	4	4	5	4	4	5	26	34	3	4	4	4	4	4	23	34	4	4	4	5	3	4	24
35	4	5	4	4	4	4	25	35	5	4	5	4	5	4	27	35	5	4	5	5	5	5	24
36	5	5	5	5	5	5	30	36	5	5	4	4	4	4	26	36	4	4	4	5	4	4	25
37	4	4	3	4	4	3	22	37	4	4	3	4	4	3	22	37	4	4	4	4	5	4	25
38	4	4	4	4	5	4	25	38	5	4	4	4	4	4	25	38	4	4	4	4	4	4	24
39	4	4	5	4	4	4	25	39	4	4	5	4	4	4	25	39	5	4	4	4	4	4	25
40	4	4	5	4	4	4	25	40	4	4	5	4	4	4	25	40	5	4	4	4	4	4	25
41	4	4	4	4	4	4	24	41	4	4	4	4	4	4	24	41	4	4	4	4	4	4	24
42	4	4	5	4	4	4	25	42	4	4	5	4	4	4	25	42	5	4	4	4	4	4	25
43	4	4	5	4	4	4	25	43	4	4	5	4	4	4	25	43	5	4	4	4	4	4	25
44	4	4	5	4	4	4	25	44	4	4	5	4	4	4	25	44	5	4	4	4	4	4	25
45	4	4	4	5	4	4	25	45	4	4	4	5	4	4	25	45	5	5	5	4	5	4	28
46	4	4	5	4	4	4	25	46	4	4	5	4	4	4	25	46	4	4	4	4	4	4	24
47	4	4	5	4	4	4	25	47	4	4	5	4	4	4	25	47	4	4	4	4	5	4	25
48	4	4	5	5	5	4	27	48	4	4	5	5	5	4	27	48	4	4	4	5	5	4	26
49	4	4	5	5	4	4	26	49	4	4	5	5	4	4	26	49	5	4	4	4	4	4	25
50	4	4	5	4	4	4	25	50	4	4	5	4	4	4	25	50	5	4	4	4	4	4	25
51	4	4	4	5	4	4	25	51	4	4	5	4	4	4	25	51	4	4	4	4	4	4	24
52	5	4	5	5	4	5	28	52	5	4	5	5	4	5	28	52	4	4	4	5	5	5	27
53	4	4	4	5	4	4	25	53	4	4	4	5	4	4	25	53	4	4	5	5	5	5	28
54	4	4	5	5	4	4	26	54	4	4	5	5	4	4	26	54	4	4	5	5	5	5	28

```

GET DATA
  /TYPE=XLSX
  /FILE='C:\Users\acer\Documents\Book1 vikaa.xlsx'
  /SHEET=name 'Sheet1'
  /CELLRANGE=FULL
  /READNAMES=ON
  /DATATYPEMIN PERCENTAGE=95.0
  /HIDDEN IGNORE=YES.
EXECUTE.
DATASET NAME DataSet1 WINDOW=FRONT.
DESCRIPTIVES VARIABLES=Y.T X1.T X2.T
  /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

```

Descriptives

Notes

Output Created	07-JUL-2023 22:48:25	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
	Missing Value Handling	Definition of Missing
	Cases Used	All non-missing data are used.
Syntax	DESCRIPTIVES VARIABLES=Y.T X1.T X2.T /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.	
Resources	Processor Time	00:00:00.00
	Elapsed Time	00:00:00.00

1. Hasil Uji Deskriptif Statistik

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
minat nasabah	54	16	30	24.70	2.229
personal selling	54	19	28	23.69	2.272
literasi keuangan	54	15	28	24.28	2.382
Valid N (listwise)	54				

CORRELATIONS

```

/VARIABLES=Y.1 Y.2 Y.3 Y.4 Y.5 Y.6 Y.T
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

2. Hasil Uji Validitas

Correlations

Notes		
Output Created		07-JUL-2023 22:48:57
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each pair of variables are based on all the cases with valid data for that pair.
Syntax		CORRELATIONS /VARIABLES=Y.1 Y.2 Y.3 Y.4 Y.5 Y.6 Y.T /PRINT=TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Resources	Processor Time	00:00:00.03
	Elapsed Time	00:00:00.08

a. Hasil Uji Validitas Nilai Y (minat menjadi nasabah)

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	minat nasabah
Y.1	Pearson Correlation	1	.260	.315*	.166	.369**	.155	.639**
	Sig. (2-tailed)		.057	.020	.230	.006	.263	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
Y.2	Pearson Correlation	.260	1	.028	.051	.522**	.516**	.534**
	Sig. (2-tailed)	.057		.841	.713	.000	.000	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
Y.3	Pearson Correlation	.315*	.028	1	.245	.287*	.229	.518**

	Sig. (2-tailed)	.020	.841		.074	.036	.095	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
Y.4	Pearson Correlation	.166	.051	.245	1	.173	.069	.439**
	Sig. (2-tailed)	.230	.713	.074		.210	.619	.001
	N	54	54	54	54	54	54	54
Y.5	Pearson Correlation	.369**	.522**	.287*	.173	1	.668**	.752**
	Sig. (2-tailed)	.006	.000	.036	.210		.000	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
Y.6	Pearson Correlation	.155	.516**	.229	.069	.668**	1	.678**
	Sig. (2-tailed)	.263	.000	.095	.619	.000		.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
minat nasabah	Pearson Correlation	.639**	.534**	.518**	.439**	.752**	.678**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.000	
	N	54	54	54	54	54	54	54

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

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

CORRELATIONS

```

/VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6 X1.T
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlations

Notes

Output Created	07-JUL-2023 22:51:06	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each pair of variables are based on all the cases with valid data for that pair.
Syntax	CORRELATIONS /VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6 X1.T /PRINT=TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.	

Resources	Processor Time	00:00:00.09
	Elapsed Time	00:00:00.16

b. Hasil Uji Validitas Nilai X1 (*personal selling*)

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	personal selling
X1.1	Pearson Correlation	1	.538**	.225	.159	.015	.184	.532**
	Sig. (2-tailed)		.000	.101	.250	.916	.183	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
X1.2	Pearson Correlation	.538**	1	.036	.187	.266	-.016	.494**
	Sig. (2-tailed)	.000		.794	.175	.052	.906	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
X1.3	Pearson Correlation	.225	.036	1	.508**	.001	.629**	.734**
	Sig. (2-tailed)	.101	.794		.000	.995	.000	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
X1.4	Pearson Correlation	.159	.187	.508**	1	.167	.500**	.734**
	Sig. (2-tailed)	.250	.175	.000		.228	.000	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
X1.5	Pearson Correlation	.015	.266	.001	.167	1	.194	.401**
	Sig. (2-tailed)	.916	.052	.995	.228		.160	.003
	N	54	54	54	54	54	54	54
X1.6	Pearson Correlation	.184	-.016	.629**	.500**	.194	1	.711**
	Sig. (2-tailed)	.183	.906	.000	.000	.160		.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
personal selling	Pearson Correlation	.532**	.494**	.734**	.734**	.401**	.711**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.003	.000	
	N	54	54	54	54	54	54	54

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

```

CORRELATIONS
/VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6 X1.T
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlations

Notes		
Output Created		07-JUL-2023 22:52:22
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each pair of variables are based on all the cases with valid data for that pair.
Syntax		CORRELATIONS /VARIABLES=X2.1 X2.2 X2.3 X2.4 X2.5 X2.6 X2.T /PRINT=TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Resources	Processor Time	00:00:00.23
	Elapsed Time	00:00:00.26

c. Hasil Uji Validitas Nilai X2 (literasi keuangan syariah)

		Correlations						
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	literasi keuangan
X2.1	Pearson Correlation	1	.546**	-.033	-.105	-.210	-.105	.447**
	Sig. (2-tailed)		.000	.810	.449	.127	.450	.001
	N	54	54	54	54	54	54	54
X2.2	Pearson Correlation	.546**	1	.074	.132	-.197	-.068	.577**
	Sig. (2-tailed)	.000		.597	.343	.154	.624	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
X2.3	Pearson Correlation	-.033	.074	1	.268	.432**	.564**	.544**
	Sig. (2-tailed)	.810	.597		.050	.001	.000	.000

	N	54	54	54	54	54	54	54
X2.4	Pearson Correlation	-.105	.132	.268	1	.297*	.350**	.496**
	Sig. (2-tailed)	.449	.343	.050		.029	.010	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
X2.5	Pearson Correlation	-.210	-.197	.432**	.297*	1	.362**	.423**
	Sig. (2-tailed)	.127	.154	.001	.029		.007	.001
	N	54	54	54	54	54	54	54
X2.6	Pearson Correlation	-.105	-.068	.564**	.350**	.362**	1	.452**
	Sig. (2-tailed)	.450	.624	.000	.010	.007		.001
	N	54	54	54	54	54	54	54
literasi keuangan	Pearson Correlation	.447**	.577**	.544**	.496**	.423**	.452**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.001	.001	
	N	54	54	54	54	54	54	54

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

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

RELIABILITY

```

/VARIABLES=Y.1 Y.2 Y.3 Y.4 Y.5 Y.6
/SCALE ('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE
/SUMMARY=TOTAL.

```

3. Hasil Uji Reliability

Reliability

Notes

Output Created	07-JUL-2023 23:02:12	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
	Matrix Input	
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.

Cases Used		Statistics are based on all cases with valid data for all variables in the procedure.
Syntax		RELIABILITY /VARIABLES=Y.1 Y.2 Y.3 Y.4 Y.5 Y.6 /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE /SUMMARY=TOTAL.
Resources	Processor Time	00:00:00.02
	Elapsed Time	00:00:00.01

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	54	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	54	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

a. Hasil Uji Reliabilitas Nilai Y (minat menjadi nasabah)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.692	6

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Y.1	3.96	.548	54
Y.2	3.96	.387	54
Y.3	4.67	.583	54
Y.4	4.28	.529	54
Y.5	3.93	.640	54
Y.6	3.98	.658	54

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	20.81	3.437	.383	.664
Y.2	20.81	3.701	.447	.655
Y.3	20.11	3.421	.350	.675
Y.4	20.50	3.802	.210	.713
Y.5	20.85	2.695	.672	.553
Y.6	20.80	2.920	.516	.617

RELIABILITY

```

/VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE
/SUMMARY=TOTAL.

```

Reliability

Notes

Output Created	07-JUL-2023 23:05:23	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
	Matrix Input	
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data for all variables in the procedure.
Syntax	RELIABILITY /VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6 /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE /SUMMARY=TOTAL.	
Resources	Processor Time	00:00:00.00

Scale: ALL VARIABLES**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	54	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	54	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

b. Hasil Uji Reabilitas Nilai X1 (*personal selling*)**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.659	6

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X1.1	3.98	.495	54
X1.2	3.98	.566	54
X1.3	3.91	.830	54
X1.4	3.89	.691	54
X1.5	4.20	.528	54
X1.6	3.72	.564	54

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	19.70	4.212	.347	.632
X1.2	19.70	4.212	.271	.654
X1.3	19.78	3.082	.478	.585
X1.4	19.80	3.335	.535	.556
X1.5	19.48	4.481	.181	.678

X1.6	19.96	3.659	.550	.563
------	-------	-------	------	------

```
RELIABILITY
/VARIABLES=X2.1 X2.2 X2.3 X2.4 X2.5 X2.6
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE
/SUMMARY=TOTAL.
```

Reliability

Notes		
Output Created		07-JUL-2023 23:06:26
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
	Matrix Input	
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data for all variables in the procedure.
Syntax		RELIABILITY /VARIABLES=X2.1 X2.2 X2.3 X2.4 X2.5 X2.6 /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE /SUMMARY=TOTAL.
Resources	Processor Time	00:00:00.02
	Elapsed Time	00:00:00.02

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	54	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	54	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

c. Hasil Uji Reabilitas Nilai X2 (literasi keuangan syariah)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.757	6

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X2.1	4.22	.664	54
X2.2	3.94	.564	54
X2.3	3.96	.513	54
X2.4	4.09	.652	54
X2.5	4.17	.720	54
X2.6	3.98	.532	54

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	20.15	4.770	.302	.776
X2.2	20.43	4.853	.369	.753
X2.3	20.41	4.397	.664	.686
X2.4	20.28	4.053	.612	.688
X2.5	20.20	4.128	.492	.727
X2.6	20.39	4.393	.633	.691

```

REGRESSION
  /MISSING LISTWISE
  /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
  /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
  /NOORIGIN
  /DEPENDENT Y.T
  /METHOD=ENTER X1.T X2.T
  /RESIDUALS HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRESID)
  /SAVE RESID.

```

4. Hasil Uji Normalitas

Regression

Notes		
Output Created		07-JUL-2023 23:13:47
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y.T /METHOD=ENTER X1.T X2.T /RESIDUALS HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRESID) /SAVE RESID.
Resources	Processor Time	00:00:02.18
	Elapsed Time	00:00:01.73
	Memory Required	2004 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	648 bytes
Variables Created or Modified	RES_1	Unstandardized Residual

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	literasi keuangan, personal selling ^b		. Enter

a. Dependent Variable: minat nasabah

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.528 ^a	.279	.251	1.929

a. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling

b. Dependent Variable: minat nasabah

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	73.421	2	36.710	9.862	.000 ^b
	Residual	189.838	51	3.722		
	Total	263.259	53			

a. Dependent Variable: minat nasabah

b. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.575	4.040		1.875	.067
	personal selling	.308	.133	.314	2.320	.024
	literasi keuangan	.398	.180	.299	2.209	.032

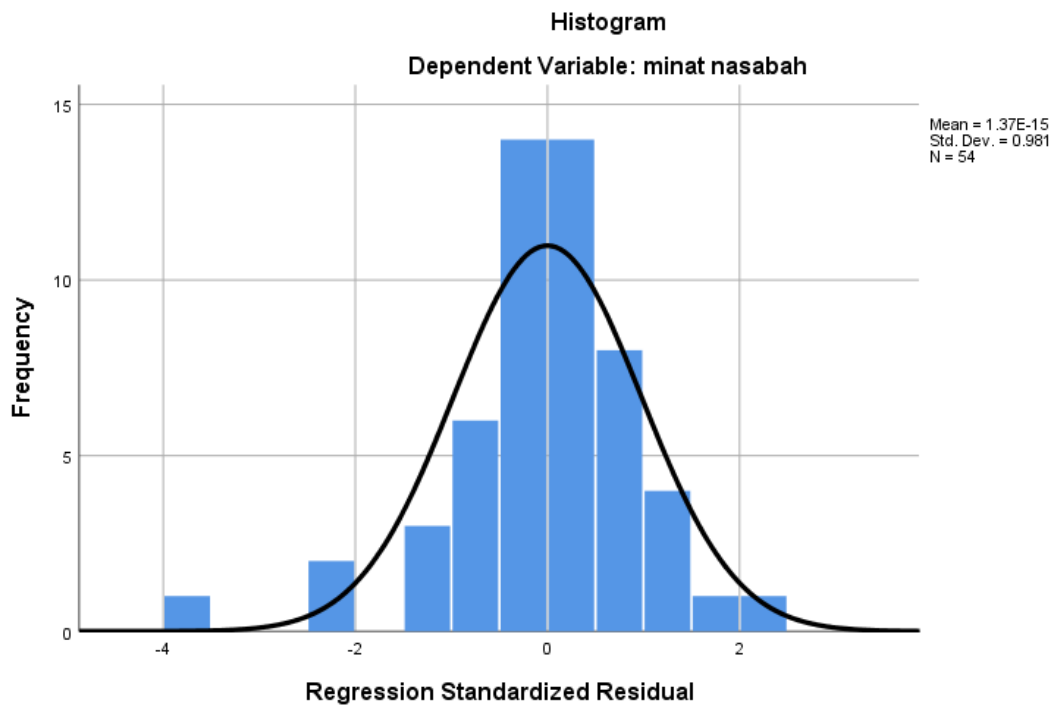
a. Dependent Variable: minat nasabah

Residuals Statistics^a

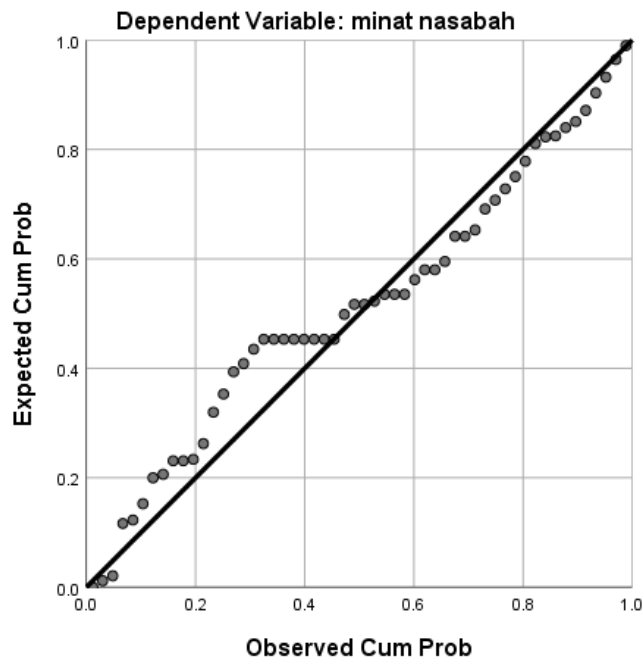
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	21.70	27.04	24.70	1.177	54
Residual	-6.930	4.464	.000	1.893	54
Std. Predicted Value	-2.555	1.982	.000	1.000	54
Std. Residual	-3.592	2.314	.000	.981	54

a. Dependent Variable: minat nasabah

Charts



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



NPAR TESTS
 /K-S (NORMAL) =RES_1
 /MISSING ANALYSIS.

NPar Tests

Notes		
Output Created		07-JUL-2023 23:19:07
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each test are based on all cases with valid data for the variable(s) used in that test.
Syntax		NPAR TESTS /K-S(NORMAL)=RES_1 /MISSING ANALYSIS.
Resources	Processor Time	00:00:00.00
	Elapsed Time	00:00:00.02
	Number of Cases Allowed ^a	393216

a. Based on availability of workspace memory.

a. Hasil Uji Normalitas dengan Uji Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		54
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.89257984
Most Extreme Differences	Absolute	.137
	Positive	.070
	Negative	-.137
Test Statistic		.137
Asymp. Sig. (2-tailed)		.013 ^c

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

```

REGRESSION
  /MISSING LISTWISE
  /STATISTICS BCOV COLLIN TOL
  /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
  /NOORIGIN
  /DEPENDENT Y.T
  /METHOD=ENTER X1.T X2.T.

```

5. HASIL UJI MULTIKOLINEARITAS

Regression

Notes		
Output Created		07-JUL-2023 23:25:14
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS BCOV COLLIN TOL /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y.T /METHOD=ENTER X1.T X2.T.
Resources	Processor Time	00:00:00.08
	Elapsed Time	00:00:00.14
	Memory Required	2012 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables	
		Removed	Method
1	literasi keuangan, personal selling ^b		. Enter

a. Dependent Variable: minat nasabah

b. All requested variables entered.

a. Hasil dari Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	personal selling	.770	1.299
	literasi keuangan	.770	1.299

a. Dependent Variable: minat nasabah

Coefficient Correlations^a

Model			literasi keuangan	personal selling
			literasi keuangan	personal selling
1	Correlations	literasi keuangan	1.000	-.480
		personal selling	-.480	1.000
	Covariances	literasi keuangan	.032	-.011
		personal selling	-.011	.018

a. Dependent Variable: minat nasabah

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	(Constant)	Variance Proportions	
					personal selling	literasi keuangan
1	1	2.993	1.000	.00	.00	.00
	2	.005	25.024	.25	.93	.05
	3	.002	37.121	.75	.07	.95

a. Dependent Variable: minat nasabah

```
REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
```

```

/NOORIGIN
/DEPENDENT Y.T
/METHOD=ENTER X1.T X2.T
/SCATTERPLOT=( *SRESID , *ZPRED) .

```

6. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Regression

Notes		
Output Created	07-JUL-2023 23:31:28	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax	REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y.T /METHOD=ENTER X1.T X2.T /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED).	
Resources	Processor Time	00:00:00.95
	Elapsed Time	00:00:00.61
	Memory Required	2020 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	232 bytes

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	literasi keuangan, personal selling ^b		. Enter

a. Dependent Variable: minat nasabah

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.528 ^a	.279	.251	1.929

a. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling

b. Dependent Variable: minat nasabah

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	73.421	2	36.710	9.862	.000 ^b
	Residual	189.838	51	3.722		
	Total	263.259	53			

a. Dependent Variable: minat nasabah

b. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling

a. Hasil Nilai Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.575	4.040		1.875	.067
	personal selling	.308	.133	.314	2.320	.024
	literasi keuangan	.398	.180	.299	2.209	.032

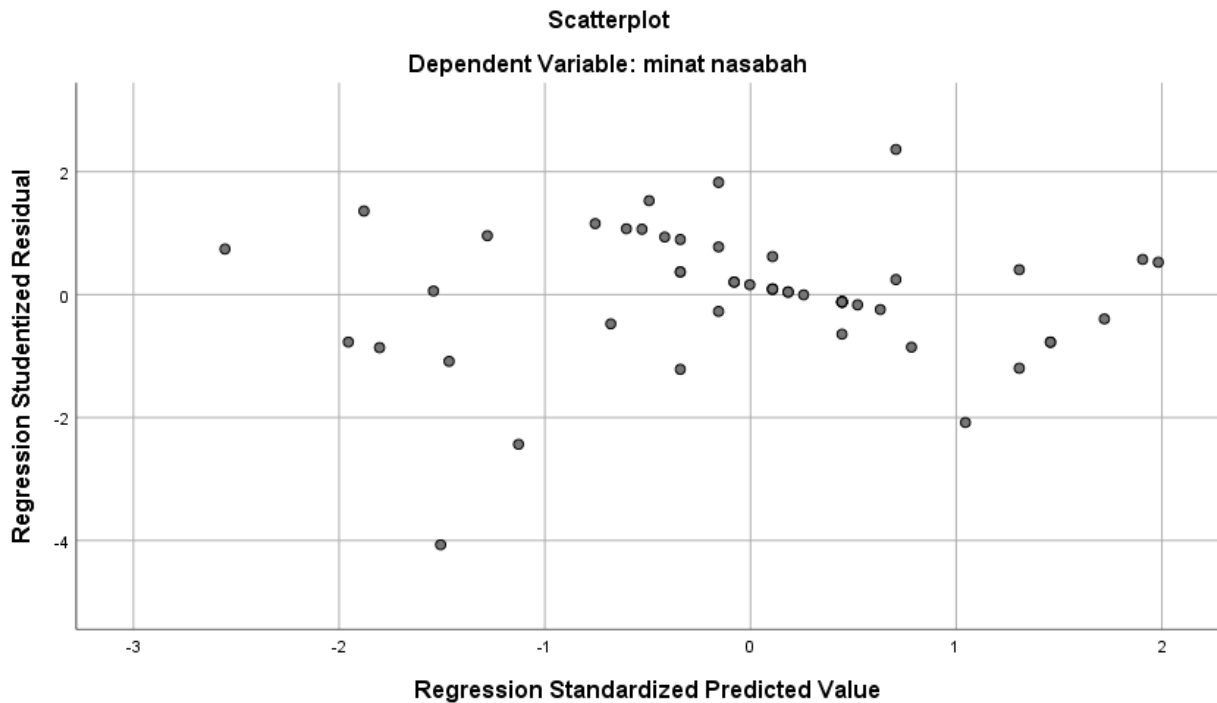
a. Dependent Variable: minat nasabah

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	21.70	27.04	24.70	1.177	54
Std. Predicted Value	-2.555	1.982	.000	1.000	54
Standard Error of Predicted Value	.267	.906	.430	.148	54
Adjusted Predicted Value	21.43	26.93	24.74	1.165	54
Residual	-6.930	4.464	.000	1.893	54
Std. Residual	-3.592	2.314	.000	.981	54
Stud. Residual	-4.069	2.362	-.009	1.040	54
Deleted Residual	-8.893	4.653	-.039	2.136	54
Stud. Deleted Residual	-4.903	2.479	-.025	1.120	54
Mahal. Distance	.035	10.714	1.963	2.203	54
Cook's Distance	.000	1.563	.047	.215	54
Centered Leverage Value	.001	.202	.037	.042	54

a. Dependent Variable: minat nasabah

Charts



```
COMPUTE Abresid=RES_1.
EXECUTE .
```

```

REGRESSION
  /MISSING LISTWISE
  /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
  /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
  /NOORIGIN
  /DEPENDENT Abresid
  /METHOD=ENTER X1.T X2.T
  /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED) .

```

Regression

Notes

Output Created	07-JUL-2023 23:40:22	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	54
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax	REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Abresid /METHOD=ENTER X1.T X2.T /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED).	
Resources	Processor Time	00:00:00.84
	Elapsed Time	00:00:00.52
	Memory Required	2044 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	232 bytes

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	literasi keuangan, personal selling ^b		. Enter

a. Dependent Variable: Abresid

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.000 ^a	.000	-.039	1.92933

a. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling

b. Dependent Variable: Abresid

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.000	2	.000	.000	1.000 ^b
	Residual	189.838	51	3.722		
	Total	189.838	53			

a. Dependent Variable: Abresid

b. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.632E-15	4.040		.000	1.000
	personal selling	.000	.133	.000	.000	1.000
	literasi keuangan	.000	.180	.000	.000	1.000

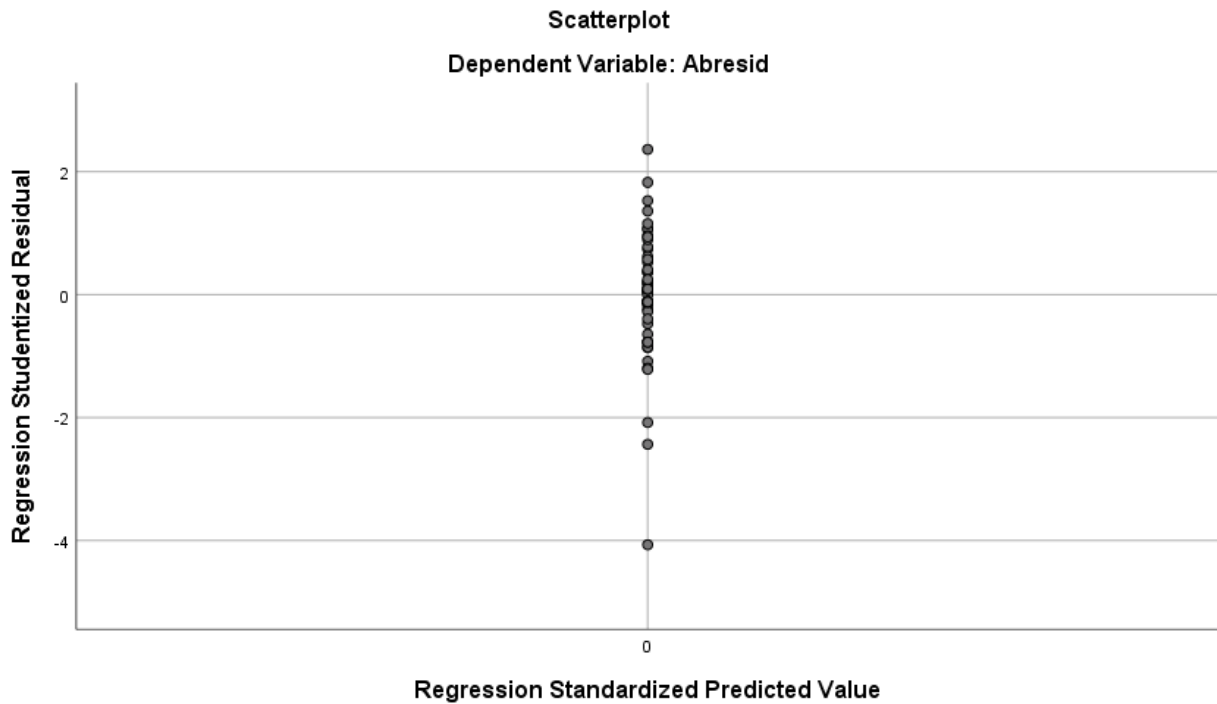
a. Dependent Variable: Abresid

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.0000	.0000	.0000	.00000	54
Std. Predicted Value	.000	.000	.000	.000	54
Standard Error of Predicted Value	.267	.906	.430	.148	54
Adjusted Predicted Value	-.2791	1.9624	.0391	.30009	54
Residual	-6.93044	4.46447	.00000	1.89258	54
Std. Residual	-3.592	2.314	.000	.981	54
Stud. Residual	-4.069	2.362	-.009	1.040	54
Deleted Residual	-8.89289	4.65286	-.03906	2.13561	54
Stud. Deleted Residual	-4.903	2.479	-.025	1.120	54
Mahal. Distance	.035	10.714	1.963	2.203	54
Cook's Distance	.000	1.563	.047	.215	54
Centered Leverage Value	.001	.202	.037	.042	54

a. Dependent Variable: Abresid

Charts



7. Hasil Nilai Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	7.575	4.040
	personal selling	.308	.133
	literasi keuangan	.398	.180

a. Dependent Variable: minat nasabah

8. Hasil Nilai Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.528 ^a	.279	.251	1.929

a. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling

b. Dependent Variable: minat nasabah

9. Hasil Nilai Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	73.421	2	36.710	9.862	.000 ^b
	Residual	189.838	51	3.722		
	Total	263.259	53			

a. Dependent Variable: minat nasabah

b. Predictors: (Constant), literasi keuangan, personal selling

10. Hasil Nilai Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.575	4.040		1.875	.067
	personal selling	.308	.133	.314	2.320	.024
	literasi keuangan	.398	.180	.299	2.209	.032

a. Dependent Variable: minat nasabah



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022
Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 2636 /In.14/G.1/G.4c/PP.00.9/10/2022
Lampiran : -
Hal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

27 Oktober 2022

Yth. Bapak/Ibu;

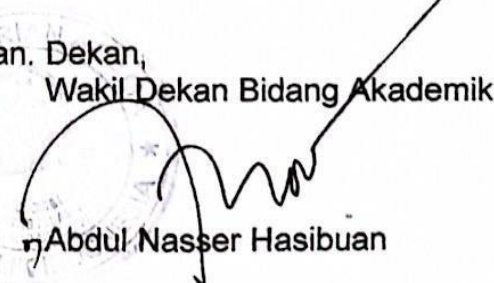
1. Muhammad Isa : Pembimbing I
2. Indah Permata Sari Siregar : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Novika Sari
NIM : 1940100002
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi Personal Seling dan Edukasi Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa UNIVA Labuhan Batu Menjadi Nasabah Bank Syariah.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733

Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022

Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 3552 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00/05/2023
Hal : **Mohon Izin Riset**

25 Mei 2023

Yth. Rektor UNIVA Labuhan Batu

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Novika Sari
NIM : 1940100002
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Pengaruh Promosi Personal Selling dan Edukasi Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa UNIVA Labuhan Batu Menjadi Nasabah Bank Syariah".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

a.n Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan



Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

UNIVERSITAS AL WASHLIYAH LABUHANBATU

FAKULTAS EKONOMI

SK. DIKTI Nomor : 3245/SK/BAN-PT.Akred/S/XII/2018

Kampus : Jln. H. Adam Malik Lingkar By Pass Telp. (0624) 351765 Rantauprapat

Rantauprapat, 18 Juli 2023

Nomor : 843 /FE/UNIVA-LB/VII/2023
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Izin Riset

Kepada Yth:
Dekan
Universitas Islam negeri syekh Ali
Hasan Ahmad addary
Padangsidempuan Fakultas Ekonomi
Di

Tempat

Dengan Hormat,

Schubungan dengan surat Dekan Universitas Islam negeri syekh Ali Hasan Ahmad addary Padangsidempuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor : 3552/Un.28/G.1/G.4c/TL.00/05/2023 Perihal Mohon Izin Riset di Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Fakultas Ekonomi maka dengan ini mahasiswa/i :

Nama : Novika Sari
NIM : 1940100002
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Selanjutnya dengan ini kami memberikan izin kepada nama tersebut diatas untuk melakukan riset untuk menyusun Skripsi di Universitas Al Washliyah Labuhanbatu Fakultas Ekonomi dengan judul penelitian :

“ Pengaruh Promosi Personal Selling dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Al Washliyah Labuhanbatu (UNIVA) Menjadi Nasabah Bank Syariah ”

Demikian surat ini kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mertinya.



Dekan,
JENESUKMAL, S.Ag. MM
NIDN. 0115077402